

Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments



Liebe Leser,

bereits Anfang 2013 hatten die Experten von CBRE, Peter Damesick und Neil Blake, eine gewagte Prognose aufgestellt: Die Marktbedingungen für die Immobilienwirtschaft würden sich ab 2014 nachhaltig verbessern, wenn die damals registrierte Stimmungsaufhellung von Dauer sein werde. Die optimistische Stimmung auf der **25. Internationalen Immobilien-Messe Mipim 2014** hat diese Einschätzung nun bestätigt. Teilnehmer wie Tim Horrocks, Deutschland-Chef von Henderson Global Investors Property sprechen von einem radikalen Stimmungswandel gegenüber 2013: Liquidität sei reichlich vorhanden und Fremdkapital günstig - allerdings bei knappem Core-Angebot und entsprechend steigenden Preisen.

Dass deutsche Handelsimmobilien bei Investoren derzeit großes Gewicht haben, Deutschland als Zielmarkt sehr angesagt ist und eine wachsende Zahl von Investoren deutlich risikoreicher investieren will, wie auch BBE-/IPH-Geschäftsführer Joachim Stumpf feststellte, ist für den hiesigen Markt eine günstige Konstellation. Denn ein großer Teil des Bestandes ist in die Jahre gekommen und bedarf der Modernisierung.

Zudem erzwingt der Strukturwandel, dass etwa Formate wie ältere SB-Warenhäuser, Elektrofachmärkte oder Buchkaufhäuser Sortimente und Flächen verkleinern, so dass Raum für weitere Läden und Angebote frei wird. Und da im Einzelhandel im Zuge des sprichwörtlichen „Wandels“ ständig alles im Fluss ist, wird auch das eine oder andere Einkaufs- oder Fachmarktzentrum den Mietermix ändern müssen, weil sich die Konkurrenzsituation im Umfeld gewandelt hat. All das bietet derzeit viel Potenzial für Wertsteigerungen.

Dass sich Revitalisierungen in diesem Segment viel mehr als etwa bei Büroimmobilien lohnen, liegt daran, dass die Handelsimmobilie ein „besonderes Gut“ ist, das nicht beliebig vermehrbar ist, wie Stumpf es erklärt. Denn der Platz an den Haupteinkaufsstraßen, durch die sich die Kundenströme ziehen, ist begrenzt und in den Randlagen verliert sich der Strom der Passanten schnell. Weniger Kunden bedeutet weniger Umsatz und weniger Miete. Und am Stadtrand bzw. auf der grünen Wiese begrenzt das deutsche Baurecht die Ansiedlung weiterer Fachmärkte.

Bei Retail Assets ist deshalb der Standort der entscheidende Erfolgsfaktor. Insofern ist es auch lohnend, Fachmarktprodukte zu modernisieren, obwohl Bausubstanz und Architektur an sich keinen großen Wert darstellen. Aber solange Einkaufsstätten vom Kunden frequentiert werden, haben sie ihren Wert. Deshalb können aus Sicht von Angelus Bernreuther, Leiter Standortforschung der BBE, auch Revitalisierungsobjekte in Regionen mit schrumpfender Bevölkerung ein lukratives Investment sein, wenn man den besten Standort mit der höchsten Frequenz erwirbt. Das gilt auch für Ostdeutschland.



Als Anlage sind Retail Assets aber auch deshalb ein besonderes Gut, weil man ihre Besonderheiten und das deutsche Baurecht kennen und lokales Know-how mitbringen muss, um die besten Objekte zu identifizieren.

Dr. Ruth Vierbuchen,
Chefredakteurin

Nr. 167 vom 21.03.2014

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Mipim 2014: Investoren wollen wieder mehr ins Risiko gehen	2
„Hochzeit“ in Brasilien: Otto erwirbt Beteiligung in Südamerika	6
Globaler Vermietungsmarkt: Luxusmarken treiben die Nachfrage	8
Ikea-City: Ein Einzelfall oder ein Modell für die Zukunft	12
Kaufkraft: Der deutsche Kaufrausch unter der Lupe	15
Sonae Siera: Erste Anzeichen einer Belebung in Südeuropa	16
Hussel: Douglas trennt sich von seiner Ursprungsgesellschaft	18
Impressum	18

Ihr direkter
Weg zu uns!



Partner des Handelsimmobilien *Report*



Dr. Lademann & Partner



Handelsimmobilien Report Nr.167

Cities & Center & Developments

VOM 21.03.14

Seite 2

Auszeichnung

**Kö-Bogen gewinnt
Mipim Award 2014**

Für die **Landeshauptstadt Düsseldorf** ist die Rechnung auf der **Mipim 2014** aufgegangen: Für das innerstädtische Entwicklungsprojekt **Kö-Bogen**, das Einzelhandels- und Büroflächen bietet und eine wichtige städtebauliche Verbindung zwischen der Innenstadt und dem angrenzenden Park Hofgarten herstellen soll, erhielt die Stadt den 1. Preis in der Kategorie „**Best Urban Regeneration Project**“. Dass die Pläne von Star-Architekt Daniel Liebeskind stammen, hat bei dem Sieg sicher auch geholfen. In der Düsseldorfer Innenstadt ist das Projekt mit dem wichtigen Bau der neuen U-Bahn-Linie unter der Einkaufsmeile Scha-



dow-Straße und der Verlegung der Hauptverkehrsachse Tausendfüßler und Berliner Alle in einem wichtigen Teilstück unter die Erde verbunden. Dadurch wird ein wichtiger Teil in der Düsseldorfer City verkehrsberuhigt, was die Einkaufsqualität der Stadt zusätzlich zugutekommen dürfte. Der sog. „Kö-Bogen 1“ ist eines von zahlreichen privatwirtschaftlichen Objekten, die durch die öffentlichen Bau-Projekte angestoßen wurden. Weitere, wie der „Kö-Bogen 2“, sollen noch folgen. Der Kö-Bogen setzte sich beim Mipim-Award gegen Projekte aus London, Paris und Birmingham durch.



Internationale Immobilienmesse: Gute Laune in Cannes

Foto: Reed Midem

Mipim 2014

Investoren wollen wieder mehr ins Risiko gehen

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Stimmung im Umfeld der 25. internationalen Immobilienmesse Mipim in Cannes ist ausgesprochen positiv. Die Euro-Krise ist in den Hintergrund getreten, so dass das Vertrauen der Investoren in den westeuropäischen Immobilienmarkt 5 Jahre nach Ausbruch der Finanzmarktkrise wieder wächst. Und auch für den weltweiten Gewerbeimmobilienmarkt wird 2014 ein stattliches Wachstum von 13% prognostiziert. Deutschland als Zielmarkt und Handelsimmobilien als Anlageklasse werden dabei eine maßgebliche Rolle spielen. Und ganz wichtig: Die Finanzierungsbedingungen sind aus Sicht der Experten gut. Es ist viel Liquidität im Markt.

Bereits beim Ausblick auf das Immobilienjahr 2013 hatten Konjunkturexperten von CBRE prognostiziert, dass die Entwicklung im vergangenen Jahr noch schwierig bleiben werde, im Jahr 2014 aber mit einem Aufschwung zu rechnen sei, wenn sich die Stimmungsaufhellung stabilisiere. Das hat die positive Stimmung in den Messehallen der Mipim nun bestätigt. So berichtet **Joachim Stumpf, Geschäftsführer der BBE Handelsberatung** und **IPH Handelsimmobilien** von einer sehr guten Stimmung. Aus den Gesprächen bringt er die Botschaft mit, dass Handelsimmobilien bei den institutionellen Investoren ein hohes Gewicht haben und dass Deutschland mit seiner stabilen Wirtschaftslage für internationale Anleger der primäre Zielmarkt ist.

Allerdings besteht die Sorge, dass es zu wenig Objekte „zu vernünftigen Preisen“ gibt. Denn gerade Handelsimmobilien sind ein besonderes Gut, da sie nicht beliebig vermehrbar sind. Das gilt besonders für die gesuchten Core-Objekte, die Geschäftshäuser in den Top-Lagen der Großstädte und die Top-Shopping-Center. Bei knappem Angebot steigen natürlich die Preisvorstellungen der Verkäufer, sodass laut Stumpf ein Preisanstieg unvermeidbar ist. Zumal sehr viel Geld im Markt und Fremdkapital günstig ist. Die Preise seien aber noch nicht überhitzt, so der Experte.

Nachdem gerade im deutschen Investmentmarkt für Handelsimmobilien die Entwicklung durch die Fixierung auf „Core“-Immobilien bei geringer Risikobereitschaft begrenzt wird, lässt denn auch die zur Mipim vorgelegte **CBRE-Studie „European Real Estate Investor Intentions Survey“** aufhorchen: Danach wollen die Investoren „deutlich risikoreicher investieren“. Konkret sind es knapp 50% der Anleger, die auch risikoreichere Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial in Betracht ziehen und für 65% liegen die attraktivsten Investments jenseits des „Core“-Marktes.

Diesen Trend kann Stumpf auch für das Segment Handelsimmobilien bestätigen: Man könne jetzt auch mehr opportunistisch ausgerichtete Investoren mit Interesse an Objek-



Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 3

Deals

ten mit Potenzial wie z.B. SB-Warenhäuser mit günstigen Einstiegspreisen, sehen. Laut **Angelus Bernreuther, Leiter Standortforschung** bei der BBE Handelsberatung gehen vor allem die internationalen Investoren verstärkt in den „Value add“-Bereich: „Es geht gar nicht anders. So viel Geld wie im Markt ist.“

Durch die Belebung und Stabilisierung der Lage in Europa, die Stärke des US-Aufschwungs und das Wachstum in Großbritannien „könnte für institutionelle Investoren die Zeit, risikoscheu zu agieren, vorbei sein“, schätzt auch **Andreas Trumpp, Head of Research** bei **Colliers International Deutschland**. Weitere Unterstützung für den internationalen Immobilienmarkt kommt aus Sicht von **Ignaz Trombello, Head of Investment** bei Colliers International Deutschland, von den Zinsen, die auf Grund der starken wirtschaftlichen Unterschiede in Europa noch für einige Zeit niedrig bleiben würden. Das werde die fremdkapitalfinanzierten Investitionen in europäische Immobilien verstärken.

Laut CBRE-Studie geht denn auch das Gros der Befragten davon aus, dass die Investoren in diesem Jahr mehr Geld in Immobilien anlegen werden als im Vorjahr. Der Immobiliendienstleister **Cushman & Wakefield** erwartet bei Gewerbeimmobilien einen Anstieg des globalen Investmentvolumens um 13 % auf 968 Mrd. Euro. Bereits 2013 hatten die Experten einen weltweiten Kurswechsel beobachtet: Die Aktivitäten hätten in der Breite angezogen, die Immobilienwerte tendierten in vielen Märkten wieder nach oben und das Geschäftsklima habe sich generell erholt. Zudem sei in den meisten Ländern die Liquidität gestiegen.

Im **asiatisch-pazifischen Raum** sieht Colliers International inzwischen den Höhepunkt des Investitionszyklus erreicht, während die Investitionen in **Europa, Süd- und Nord-**

Bochum: Die **F&C REIT Asset Management** erwirbt für den von **Hansainvest** verwalteten Fonds **Best Value Germany II** ein Geschäftshaus mit rd. 6 200 qm Mietfläche in Bochums Kortumstraße 79-81. Verkäufer ist der Projektentwickler **Centrum**, der das Objekt revitalisiert und im Frühsommer an den Bestandsmieter **SinnLef-fers** zur Wiedereröffnung übergeben wird. Im Zuge der Modernisierung werden rd. 200 qm separiert, die Comfort, die auch den Kaufvertrag vermittelt hat, an **Vodafone** vermittelte. Wegen der prominenten Ecklage und der guten Nachbarschaft hatte SinnLef-fers den Mietvertrag langfristig verlängert.



IPH

Handelsimmobilien

Eine Handelsimmobilie steht, damit der Laden läuft.

- Revitalisierung
- Vermietung & Verkauf
- Center Management

Handelsimmobilien, die funktionieren – vom Genehmigungsverfahren bis zum Mietvertrag, vom Nutzungskonzept bis zur Nebenkostenabrechnung, von der Reinigung bis zur Rendite; vom Kiosk bis zur Shopping Mall. Von Deutschlands Immobilienspezialist unter den Handelsexperten.



Handelsimmobilien

Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 4

amerika erst 60% des Niveaus von 2007 erreicht hätten. So gaben 71% der von CBRE befragten europäischen Investoren an, dass Westeuropa aus ihrer Sicht derzeit die attraktivste Region für Immobilieninvestitionen weltweit ist. Damit gibt es also noch Spielraum nach oben.

Den sieht der Immobiliendienstleister **DTZ** auch noch auf dem **europäischen Markt für Handelsimmobilien**. Hier prognostizieren die Experten einen Anstieg des Transaktionsvolumens von 34 Mrd. Euro (2013) auf 38 Mrd. Euro in diesem Jahr. Dank des positiven Geschäftsumfeldes würden die Einzelhandelsmärkte in ganz Europa einen wachsenden Kapitalzufluss von Investoren anziehen, die auf „Core“-Immobilien und auch „Value-add-Objekte“ (Objekte mit Wertsteigerungspotenzial) ausgerichtet seien,



Foto: Centro

Beteiligung am Centro: Das Interesse an deutschen Handelsimmobilien bleibt hoch.

begründet **Adrian Powell, Head of EMEA Retail** bei DTZ den positiven Ausblick. Auch **Hubertus Sevening, National Director Retail Investment Frankfurt** bei JLL kann die Verbesserung des Verbrauchervertrauens in Europa - auch in den Krisenländern - auf breiter Front bestätigen.

Interesse an südeuropäischen Retail Assets wächst

Dieser Trend zeichnete sich nach Beobachtung von **Jan Linsin, Head of Research** bei CBRE Deutschland, bereits in der 2. Jahreshälfte 2013 deutlich ab. Laut DTZ wurden allein im 4. Quartal des Vorjahres 12 Mrd. Euro in europäische Handelsimmobilien investiert. Das war mehr als ein Drittel des Gesamtjahresvolumens, das mit 34 Mrd. Euro zudem deutlich über dem zwischen 2009 und 2012 gemessenen Durchschnittswert von 28 Mrd. Euro pro Jahr lag. 2012 waren 29 Mrd. Euro in europäische Handelsimmobilien investiert worden.

Auch 2013 richteten die Investoren ihren Fokus primär auf die beiden europäischen Schwergewichte im Handelsimmobilienmarkt, Großbritannien und Deutschland, auf die mit 11,1 Mrd. Euro (GB) bzw. 9,3 Mrd. Euro (D) allein 33% resp. 27% des europäischen Transaktionsvolumens entfielen. Dass sich der europäische Handelsimmobilienmarkt auf breiter Front stabilisiert, lässt sich jedoch vor allem an den beachtlichen Zuwachsraten in Südeuropa ablesen, wo das Investitionsvolumen von 700 Mio. Euro 2012 auf 3 Mrd. Euro 2013 wuchs.

Shopping-Center stehen ganz oben auf der Agenda

Allein für **Spanien** ermittelte der Immobiliendienstleister **Savills** im Vorjahr eine Steigerung des Volumens von 320 Mio. auf 850 Mio. Euro. Nach Einschätzung von **Luis Espadas, Head of Capital Markets** bei Savills Spanien, sind viele institutionelle Investoren der Auffassung, dass jetzt „der richtige Zeitpunkt für Investments in den spanischen Markt und insbesondere Madrid und Barcelona ist“.

Mit einem Volumen von 17 Mrd. Euro - nach 13,7 Mrd. Euro im Jahr 2012 - waren **Shopping-Center** europaweit die gefragteste Anlageklasse, wobei auch in diesem Segment wieder der britische Markt mit einem Anteil von 31% einen maßgeblichen Bei-

Deals

GRR German Retail Fund kauft in Rendsburg

Die **GRR Real Estate Management GmbH** (GRR REM) hat das Portfolio des **GRR German Retail Fund No.1** durch den Erwerb eines vollvermieteten Fachmarktzentrums mit 5 500 qm Mietfläche in Rendsburg auf 17 Immobilien erweitert. Ankermieter sind Edeka, Aldi und dm, die langfristige Mietverträge abgeschlossen haben. Zudem gibt es rd. 240 Parkplätze. Verkäuferin ist die **tB investments Deutschland GmbH** mit Sitz in Geldern. Der Kaufpreis betrug rund 9,2 Mio. Euro. Jones Lang LaSalle vermittelte. Der GRR German Retail Fund No.1 mit Schwerpunkt Einzelhandelsimmobilien aus dem Segment „Basic Retail“ (Nahversorgung) soll im Laufe des Investitionszeitraums von 2 bis 3 Jahren auf knapp 300 Mio. Euro wachsen: Bei den Mieteinnahmen soll der Anteil an Lebensmittelein-



zelhändlern bei 70% liegen. Gesucht werden Immobilien im Wert von 3 Mio. bis 15 Mio. Euro, die langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Filialisten aus dem deutschen Lebensmitteleinzelhandel als Ankermieter haben. Der Immobilienfonds ist als Spezialsondervermögen nach dem deutschen Investmentgesetz konzipiert und richtet sich primär an deutsche institutionelle Anleger.



Handelsimmobilien

Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 5

trag leistete. Beim Blick auf 2014 geht **Magali Marton, Head of CEMEA Research** bei DTZ, davon aus, dass Shopping-Center weiter im Fokus der Anleger bleiben. Sie erwartet ein Transaktionsvolumen von 17 Mrd. bis 18 Mrd. Euro. Eine günstige Voraussetzung bietet die gut gefüllte europäische Shopping-Center-Pipeline im Prime-Segment. Laut CBRE sind in Europa Shopping-Center mit einer Gesamtfläche von 11,9 Mio. qm im Bau.

Ein Beispiel für dieses Investoreninteresse ist die Übernahme des **Poznan City Center** im polnischen n Posen durch den **European Prime Shopping Centre Fund** und **Resolution Property**. Und die jüngste Beteiligung von **Unibail Rodmaco** am **Centro** in Oberhausen zeigt, dass das Vertrauen der internationalen Immobilieninvestoren in den deutschen Markt ungebrochen ist, wie **Fabian Klein, Head of Investment** bei CBRE in Deutschland feststellt. Dabei wird das wachsende Interesse an Value-add-Objekten eine wichtige Rolle spielen, denn „Revitalisierung“ ist in Deutschland ein wichtiges Thema, wie BBE-Berater Angelus Bernreuther mit Blick auf den vielfach in die Jahre gekommenen Bestand feststellt. Und die Erfolgsaussichten seien gut, wenn man die richtigen Objekte übernehme.

Laut BBE/IPH-Geschäftsführer Stumpf gibt es in einem Teil des Handelsimmobilien-Bestands Revitalisierungsbedarf, weil über Jahre hinweg nicht investiert wurde. Ein weiterer Grund ist die Veränderung von Formaten - z.B. SB-Warenhäuser, die ihre Flächen verkleinern, so dass Raum für weitere Mieter entsteht. Oder aber branchenspezifische Veränderungen sind notwendig, weil sich die Wettbewerbssituation im Umfeld verändert hat, so dass ein Mieter aus einer anderen Branche gefunden werden muss, weil die Branche des bisherigen Mieters überrepräsentiert ist.

Deals

Düsseldorf: Die **SuperBioMarkt AG** mietet 500 qm im Einkaufszentrum **Schadow Arkaden** für seinen 4. Markt in Düsseldorf. Insgesamt ist das die 22. Filiale im Verbreitungsgebiet in NRW und Niedersachsen. Eigentümerin der Fläche ist eine Immobilienverwaltungsgesellschaft. BNP Paribas Real Estate vermittelte. Die SuperBioMarkt AG bietet in ihren Märkten eine Auswahl von 7 000 Produkten in bester Bio-Qualität. Dabei wird auf saisonale Besonderheiten und die Zusammenarbeit mit regionalen Lieferanten geachtet. Das Münsteraner Unternehmen, das 2013 sein 40. Jubiläum feierte, beschäftigt inzwischen über 500 Mitarbeiter.



STANDORTEXPERTISE VON GfK

Wir kennen die Handelslandschaft wie unsere Westentasche. Und wir wissen, was die Konsumenten bewegt. Mit diesem Wissen unterstützen wir Sie dabei, die **besten Handelsstandorte und Immobilieninvestments** in ganz Europa zu finden.

Growth from Knowledge

www.gfk-geomarketing.de/standort



Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 6

Alexander Otto beteiligt sich an Sonae Sierra Brasilien

Ein weiter „Sprung“ über den Tellerrand hinaus

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

„Kontinental-Europa ist nicht genug.“ So oder ähnlich ließe sich die jüngste Transaktion von ECE-Chef Alexander Otto umschreiben: Für 240 Mio. Euro hat der Unternehmer die Weichen für eine maßgebliche Beteiligung an der börsennotierten Sonae Sierra Brasil SA gestellt. Damit geht Otto im Shopping-Center-Geschäft weit über den Stamm-Markt der ECE in West-, Süd- und Osteuropa hinaus - auf den südamerikanischen Kontinent. Als „Emerging Market“ gehört Brasilien zu den Wachstumsmärkten der Zukunft, auch wenn das Marktumfeld in den Schwellenländern, wie Otto einräumt, derzeit nicht ganz einfach ist. Die jüngste Geldpolitik der US-Notenbank Federal Reserve hat auch in Brasilien zuletzt Spuren hinterlassen.

ECE-Chef Alexander Otto (Foto) folgt damit einer antizyklischen Strategie und nutzt



gerade in dieser Phase die Chance, bei seiner globalen Expansion einen großen Schritt voran zu kommen: „Ich bin vom Potenzial und der Leistungsstärke des Unternehmens überzeugt und sehe gute Wachstumsperspektiven in diesem dynamischen Markt“, konstatiert der Hamburger Unternehmer. Mit 10 Einkaufszentren im Eigentum und der Verwaltung von 2 weiteren für Dritte gehört **Sonae Sierra Brasil SA** zu den führenden Shopping-Center-Unternehmen des Landes. Außerdem gehört eine bedeutende direkte Beteiligung am 121 000 qm großen Center „Parque D. Pedro“ im Großraum São Paulo, zu Ottos Übernahme-Paket.

Die Grundlage für diesen Deal bildet eine weitere antizyklische Transaktion von Otto kurz nach Ausbruch der Finanzmarktkrise zu Beginn des Jahres 2009: Damals erwarb er für 88 Mio. Euro 30 Mio. Stammaktien des US-REITS **Developers Diversified Realty Corp.** - kurz „**DDR Corp.**“ genannt. 6 Mio. Stammaktien des an der New Yorker Börse gelistet Shopping-Center-Spezialisten hatte der ECE-Chef bereits früher erworben. Neben dem Know-how-Austausch im Bereich Shopping-Center bot sich für DDR damit die Chance, die Verschuldung zu reduzieren und die Liquidität zu verbessern. Aus dem gemeinsamem Shopping-Center-Projekt „**Golden Ring Gallery**“ im russischen **Jaroslavl** war DDR im Zuge der Finanzmarktkrise ausgestiegen. Das Projekt realisiert ECE nun mit dem US-Entwickler **Renaissance Development**.

Nun verkauft der mit 700 Einkaufszentren größte US-Shopping-Center-Bestandshalter DDR seine indirekte Beteiligung an Sonae Sierra Brasil SA, die er im Jahr 2006 erworben hatte. Konkret erwirbt Otto eine 50%ige Beteiligung an einem Joint-Venture mit dem portugiesischen Shopping-Center-Spezialisten **Sonae Sierra**, das wiederum mit 67% an Sonae Sierra Brasil beteiligt ist. 33% der Anteile sind nach dem Gang des brasilianischen Unternehmens 2011 an die Börse, die São Paulo Stock Exchange, breit gestreut. Die jüngste Transaktion soll bis Ende März 2014 abgeschlossen sein.

Sonae Sierra war 1999 durch eine Beteiligung an dem brasilianischen Immobilienentwickler **Enplanta Engenharia**, der bereits an 5 Centern beteiligt war, der Einstieg auf dem brasilianischen Markt gelungen. Im Zuge des Börsengangs 2011 war die Emplanata Engenharia aus dem Joint-Venture ausgestiegen. Zusammen mit der DDR sei es möglich gewesen, eine der bedeutendsten Shopping-Center-Gesellschaften in Brasilien zu entwickeln, stellt **Fernando Guedes de Oliveira** (Foto rechts), CEO von Sonae Sierra, rückblickend fest. Für die Portugiesen ist Brasilien ein wichtiger Markt, der einen Ausgleich für das immer noch schwächelnde Geschäft in Südeuropa bildet.



Deals

ECE-Fonds/Resolution kaufen Center in Posen

Der **European Prime Shopping Centre Fund** und **Resolution Property** haben das **Poznan City Center** in Posen in einem 50:50 Joint-Venture von **Europa Capital** und **Tri-Granit** erworben. Das Poznan City Center wurde



im Herbst 2013 eröffnet. Es bietet rd. 58 000 qm Mietfläche und ist zu 90% vermietet. Zu den Ankermietern gehören z.B. Saturn, TK Maxx, H&M, Reserved, Bershka, Pull&Bear, oder Toys'R'Us. Nach den Worten von **Peter Todd, Partner** bei Resolution, bietet das Poznan City Center noch viel Potenzial für Asset-Management und Chancen für die weitere Entwicklung. Wie **Volker Kraft, Managing Partner** von **ECE Real Estate Partners**, berichtet, ist mit dieser Übernahme der ECE European Prime Shopping Centre Fund vollständig investiert: „Mit der Management-Erfahrung der ECE werden wir das Center noch weiter im Markt etablieren und seinen Erfolg ausbauen.“ Die ECE übernimmt Management und Vermietung, das Asset-Management wird von Resolution Property und dem ECE-Fonds übernommen. Das Poznan City Center befindet sich in zentraler Lage von Posen, neben dem Haupt- und Busbahnhof sowie 10 Gehminuten von der Innenstadt entfernt.



Handelsimmobilien

Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 7

Deals

Konkrete Gründe für den Ausstieg aus dem brasilianischen Joint-Venture nennt **Daniel Hurwitz**, CEO der DDR Corp, nicht. Er spricht vielmehr von einer erfolgreichen und konstruktiven Geschäftsbeziehung in den vergangenen 7 Jahren und wünscht Alexander Otto Erfolg dabei, „neue Wachstumschancen in diesem spannenden Markt zu ergreifen“. Mit Blick auf die Tatsache, dass der ECE-Chef größter Einzelaktionär von DDR ist, bleibt das Geschäft damit gewissermaßen in der „Familie“.

Aus europäischer Sicht schließt sich mit Ottos Beteiligung an dem Joint-Venture mit Sonae Sierra in Brasilien der Kreis. Mit Sonae Sierra hat er einen europäischen Partner gewonnen, der den Markt und die Mentalität kennt und der die Sprache spricht, was die Expansion für den Newcomer auf diesem Markt, die ECE, erleichtern dürfte. „Ich freue mich, dass wir mit der Beteiligung an Sonae Sierra Brasil erstmals in Südamerika aktiv werden können“, stellt Otto denn auch fest.

Noch konkreter wird Sonae-Sierra-CEO Oliveira wenn er betont: „Gemeinsam mit Alexander Otto teilen wir die Vision für die Zukunft des Unternehmens und glauben fest daran, dass unsere Aktivitäten in Brasilien in den nächsten Jahren ausgeweitet werden.“ Ob das womöglich auch andere Länder Südamerikas einschließt, wird sich zeigen. Für Sonae Sierra war das Engagement auch im vergangenen Jahr ein Erfolg. Die Mieter der Center erzielten in Landeswährung ein Umsatzwachstum von 5,5%, was sich wiederum positiv auf die Shopping-Center-Mieten auswirkt.

Mit Blick auf die Tatsache, dass das Entwicklungspotenzial bei neuen Shopping-Centern in Deutschland an Grenzen stößt, die Center-Dichte in den meisten mittel- und osteuropäischen Märkten schon beachtlich ist und der große russische Markt auf Grund der Rechtsunsicherheit - und der aktuellen politischen Krise - schwierig bleibt, ist der

Berlin: Das Berliner Shopping-Center **Alexa** hat die führende Marke von Mode-Accessoires für Frauen, **Parfois**, als Mieter gewonnen. Die 1. deutsche Filiale eröffnete auf 140 qm im Erdgeschoss. Das portugiesische Mode-Accessoires Label, das 1994 gegründet wurde, ist mit 500 Läden in mehr als 50 Ländern vertreten. Nach Eröffnung der 1. Filiale in Brasilien im vergangenen Februar ist Deutschland das 51. Land. Mit seinen speziellen Designer-Teams in Porto und Barcelona hat sich Parfois das Ziel gesetzt, in jedem Land die erfolgreichste Accessoires-Marke zu werden. Parfois setzt auf günstige Preise und höchste Qualität.



BBE

Handelsberatung

Handelsimmobilie braucht Handelswissen.

- Markt- & Standortanalysen
- Auswirkungsanalysen
- Research & Due Diligence

Gewissheit für Entscheider – seit über 50 Jahren fundiert in präziser Analyse, methodischer Prognose und konkreter Empfehlung. Jeder Standort, jede Branche, jeder Betriebstyp durchleuchtet von den Besten ihres Fachs. Im Kontext lückenloser Handels-Expertise, die Lösungen schafft aus Fakten und Potenzial.



Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 8

Personalien

Schritt in einen neuen Markt wie Brasilien im Interesse der regionalen Diversifizierung für die ECE durchaus sinnvoll.

Interessant ist die neue Kooperation in Brasilien womöglich auch in anderen Bereichen. Denn abgesehen von der Konkurrenz auf dem deutschen Markt sind Sonae Sierra und ECE in unterschiedlichen Märkten vertreten, so dass sich womöglich noch in anderen



Parque D' Pedro

Foto: Sonae Sierra

Bereichen eine Zusammenarbeit ergeben könnte. Mit Blick auf die Tatsache, dass die französisch-niederländische **Unibail Rodamco** die Expansion in Deutschland nach Übernahme der **mfi AG** konsequent vorantreibt, könnte eine solche Kooperation von Nutzen sein.

Sonae Sierra hält 47 Shopping-Center im Bestand und hat 81 Shopping-Center im Management. Die Hamburger ECE managt in Europa insgesamt 189 Shopping-Center. Das von den Mietern erzielte Umsatzvolumen wird mit 21 Mrd. Euro

bezieht, der Wert des gemanagten Portfolios mit 26 Mrd. Euro. An zahlreichen dieser Center sind die ECE resp. die Familie Otto auch direkt beteiligt. Dazu gehört beispielsweise das Alstertal Einkaufszentrum am Stammsitz des Unternehmens in Hamburg.

Alexander Otto, der die ECE seit 2000 führt, verantwortet innerhalb seiner Familie auch das Immobiliengeschäft. Dazu gehören in den USA und Kanada die Paramount Group mit Hochhäusern in New York und Washington DC sowie die Park Property Group mit Wohnanlagen und Industrie-Parks im Großraum Toronto.

Globaler Vermietungsmarkt

Luxusmarken treiben Nachfrage - Wenig Neubaufäche

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

„Hauptsache London“. So lässt sich die Lage auf dem Vermietungsmarkt der englischen Metropole umschreiben. Denn für viele internationale Einzelhandelsmarken ist die Stadt an der Themse der bevorzugte Ausgangspunkt für die Expansion auf dem europäischen Kontinent. Und auch für die Luxusmarken, die derzeit die weltweite Nachfrage nach Einzelhandelsflächen antreiben, sind die entsprechenden Einkaufsstrassen in der City of London „The place to be“.

Hinzu kommt laut **Savills** die wachsende Zahl von Touristen, insbesondere aus China, die ihre Konsumausgaben in der Stadt an der Themse nach Schätzung der Experten bis 2020 auf 500 Mio. Pfund verdoppeln könnten. Da die gesuchten Einzelhandelsflächen in den Top-Lagen knapp sind, weichen Einzelhändler in Zentral-London inzwischen auch auf gute Neben-Lagen aus, so dass die Mieten auch hier steigen.

Insgesamt stiegen die Spitzenmieten in **London** nach Feststellung des Immobiliendienstleisters **CBRE** von 10 140 Euro je qm und Jahr im 3. Quartal auf den Rekordwert von 10 594 Euro, also knapp 875 Euro pro Monat, im 4. Quartal 2013. Dabei waren vor allem die **Luxusmarken** Treiber hinter dem weiteren Anstieg der Mieten und des „Key Moneys“, des Schlüsselgeldes, das potenzielle Mieter bereit sind als Ablösesumme für Ladenflächen an den aktuellen Mieter zu bezahlen.

Das zeigt auch der generelle Blick auf die 97 Top-Einzelhandelslagen der Welt, die CBRE regelmäßig in jedem Quartal untersucht. Bei der Expansion zeigten die Luxus-

Vertrag von Rewe-Chef Caparros verlängert

Der Aufsichtsrat der **Rewe Zentralfinanz eG** in Köln hat den Vertrag von **Alain Caparros** einstimmig um 2 Jahre verlängert, weil über



das bisherige Ende seines Vertrags im Dezember 2016 hinaus in der **Rewe Group** strategische Zu-

kunftsarbeiten zu erledigen sind, die bereits von Caparros auf den Weg gebracht wurden. Nach einhelliger Auffassung des Aufsichtsgremiums ist deshalb Kontinuität in der Position des Vorstandsvorsitzenden notwendig. Auch wenn 2016 der Turnaround bei Penny in Deutschland geschafft sein wird, hat aus Sicht des Aufsichtsrats das Unternehmen weiterhin noch eine höchst anspruchsvolle Agenda des Wandels und der Erneuerung, die maßgeblich von Alain Caparros mitbestimmt wurde. Dazu zählen u.a. die Stärkung des Geschäfts der mittelständischen selbstständigen Kaufleute im Rahmen des Strukturprojekts „REWEformer 2.0“, die Etablierung neuer Geschäftsmodelle im stationären und digitalen Handel sowie die grundlegende Modernisierung der nationalen und internationalen Vertriebsnetze. Dies sind zentrale Erfordernisse für die Zukunftsfähigkeit der genossenschaftlichen Unternehmensgruppe Rewe, die in den kommenden 5 Jahren - bis Ende des Jahres 2018 - aus Sicht des Aufsichtsrats höchste Priorität haben.



Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 9

marken mehr Stärke und mehr Expansionsfreude als die Marken des mittleren Preissegments. Zu den erfolgreichen Labels, die es 2013 schafften, in Zentral-London einen Flagship Store zu eröffnen, gehörten **Alberta Ferretti** und **Ermenegildo Zegna**.

„Der Wettbewerb um die besten Flächen hat sich in Metropolen noch verstärkt“, weiß **Karsten Burbach, Head of Retail Services Germany** bei CBRE. „Die Nachfrage wird von Luxuseinzelhändlern angetrieben, die bereit sind, Rekordmieten für die begehrtesten Ladenflächen zu bezahlen. Zeitgleich befindet sich das Projektentwicklungssegment auf einem historischen Tiefstand, was zu einem Mangel an erstklassigen Einzelhandelsflächen führt und so die Preise weiter nach oben treibt.“ Deshalb weichen viele Luxus-Labels auf gute Nebenlagen aus. Dieser Trend werde auch die Entwicklung im Jahr 2014 prägen, schreiben die Experten von CBRE.

Starke Polarisierung in den Städten Paris und London

Jenseits der Londoner City und der angesagten Stadtteillagen sowie der dominierenden Shopping-Center des Landes sieht die Situation dagegen düsterer aus. In den schwächeren Einkaufslagen und den Einkaufszentren in B-Lagen gingen die Mieten laut CBRE zurück, während der Leerstand zunahm. Diesen Trend zur starken Polarisierung fanden die Vermietungsexperten auch in **Paris**. Auch hier äußerte sich die unverändert starke Nachfrage der internationalen Einzelhändler nach den wenigen begehrten Einzelhandelsflächen in den Top-Lagen in und um Paris in stetig steigenden Mieten. Sie sind seit dem 1. Quartal 2012 bis Ende 2013 um 80% auf 11 340 Euro je qm und Jahr gestiegen.

Damit ist die Stadt an der Seine **die teuerste in Europa** und steht in der Rangliste der weltweit teuersten Einkaufslagen auf dem 3. Platz hinter **Hongkong** und **New York** und vor London auf Platz 4. An dem großen Interesse der internationalen Einzelhändler an Paris werde sich auch 2014 nichts ändern, schreiben die Experten. Doch auf der Schattenseite dieser positiven Entwicklung stehen auch in Paris die B-Lagen, die mit Leerstand zu kämpfen haben.

Ungeachtet der sich häufenden Meldungen über eine Abschwächung des Wachstums in China bleibt das Interesse der Luxusmarken an den **Top-Lagen in Hongkong** ungebrochen. So konnten die Luxus-Lagen in der **Russel Street** in **Causeway Bay**, der **Canton Road** in **Tsim Sha Tsui** und der **Queen's Road Central** in **Hongkong Island** ihre vor einigen Quartalen errungene Spitzenposition in der weltwei-



www.sonaesierra.com



Handelsimmobilien

Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 10

Unternehmens News

ten Rangliste verteidigen: 33 847 Euro Jahresmiete je qm - gut 2 820 Euro pro Monat - waren Einzelhändler im 4. Quartal 2013 in der Spitze bereit zu bezahlen. Die Werte beziehen sich auf Kleinflächen bis 200 qm. Damit hat der Wert gegenüber dem 3. Quartal des Vorjahres mit 34 454 Euro je qm Jahresmiete jedoch etwas nachgegeben.

Ob die rund 700 000 Squarefeet Einzelhandelsfläche, die laut CBRE in diesem Jahr neu auf den chinesischen Einzelhandelsmarkt kommen werden, zur Entspannung an der Mietfront beitragen werden, bleibt abzuwarten. Denn zum einen entsteht weniger



als die Hälfte dieser Fläche in den gefragten Einzelhandelsdestinationen, zum andern erfüllen viele der neuen Geschäfte nicht die Ansprüche der westlichen Einzelhandelsmarken.

Insgesamt erwarten die Experten für Hongkong in diesem Jahr zwar weiter steigende Mieten, aber mit abnehmenden Raten. In den B-Lagen, die aus ihrer Sicht durch Shopping-Center unter Druck geraten werden, sehen sie auch hier wachsenden Leerstand.

Obwohl die **Top-Lage Fifth Avenue** (Foto: Cushman & Wakefield) in New York im 4. Quartal mit einer Jahresmiete von 25 477 Euro je qm - nach 25 050 Euro im Vorquartal - einen neuen Rekordwert erreichte, hat es die Stadt nicht geschafft, erneut die Spitzenposition unter den teuersten Einkaufslagen zurück zu gewinnen. In den

USA hat die Pipeline für neue Handelsflächen inzwischen einen Tiefpunkt erreicht, was angesichts einer Pro-Kopf-Ausstattung mit Verkaufsfläche von 4,5 qm gemäß **IVG Research** jedoch dazu beitragen dürfte, dass sich der Markt konsolidiert. Zum Vergleich: In Deutschland liegt die Verkaufsflächenausstattung bei 1,45 qm pro Kopf - und das ist im europäischen Vergleich bereits ein Spitzenwert.

Auch für die Entwicklung in den weiteren Luxus-Einkaufsstraßen der USA wie der Newbury Street in Boston (+6,7%), der Walnut Street in Philadelphia (5,8%) oder den Top-Lagen in Chicago, Los Angeles und San Franzisko dürfte das niedrige Neubauvolumen recht positiv sein.

Der Vergleich mit den Top-Lagen in den **deutschen Metropolen** zeigt, dass die Preise hier noch verhältnismäßig moderat sind. Keine der deutschen Großstädte hat es in die Liste der Top Ten geschafft. Aus Europa finden sich hier noch die Städte **Zürich** auf Rang 5 und **Moskau** auf Rang 8. **München** ist mit einer Jahresmiete von 4 200 Euro je qm die teuerste Stadt Deutschlands, vor **Berlin** mit 3 840 Euro pro qm und **Hamburg** mit 3 600 Euro pro qm.

Aus Burbachs Sicht bleiben die hiesigen Städte im internationalen Vergleich weiterhin relativ „günstige“ Expansionsziele für globale Retailer. Die starke Nachfrage nach Flagship-Stores für zahlreiche Konzepte des gehobenen und Luxussegments wie **Paul Smith, Codello, Dimensione Danza** werde sich primär auf Highstreet-Lagen richten. Gerade Berlin hat aus seiner Sicht noch eine beachtliche Entwicklungspipeline.

Mfi AG zieht 2015 von Essen nach Düsseldorf

Im September 2015 zieht der Shopping-Center-Spezialist **mfi - management für immobilien AG** von Essen nach Düsseldorf in die Airport-City. Hier wird das Unternehmen 5 000 qm in einem Neubau der **Dr. Greve Bau und Boden AG** mieten. „Wir werden im kommenden Jahr mit 250 Mitarbeitern den neuen Unternehmenssitz beziehen“, sagt **Ulrich Wölfer, CDO** bei mfi. Der bisherige Vermieter von mfi in Essen, die **alstria office REIT-AG**, hat offenbar auch bereits einen Nachmieter gefunden. Für den Umzug in die Landeshauptstadt gaben laut Wölfer mehrere Überlegungen den Anstoß: Zum einen, weil das Geschäftsmodell der mfi eine hohe Flexibilität und Dynamik erfordere. Pro Woche kämen bei den Mitarbeitern gut 40 bis 60 Flüge zusammen, so dass durch die Nähe zum Flughafen Fahrzeiten und Kosten gespart werden könnten. Zum andern sei es am Standort Düsseldorf leichter, Nachwuchskräfte zugewinnen. Zudem will die mfi AG so an Attraktivität und Internationalität beim Wettbewerb um neue Mitarbeiter und Führungskräfte gewinnen.

Deals

Frankfurt/M: Das dänische Unternehmen **Bodum** hat durch Vermittlung von BNP Paribas Real Estate 340 qm in der Frankfurter Kaiserstraße 2-4 gemietet. Im Sommer wird Bodum den Laden beziehen. Eigentümer ist eine private Eigentümergemeinschaft.

Die teuersten Einkaufsstraßen in €

Stadt	Miete je qm/Jahr
1. Hongkong	33.847
2. New York	25.774
3. Paris	11.340
4. London	10.594
5. Zürich	7.507
6. Sydney	6.801
7. Tokio	6.642
8. Moskau	5.769
9. Melbourne	5.713
10. Peking	5.322

Quelle: CBRE

WERTARBEIT MIT HANDELSFLÄCHEN

- Als Asset Manager von über 2 Mrd. Euro Immobilienvermögen.
- Für Anleger, Investoren, Banken, Mieter und Immobilienverkäufer.
- Seit 1982 mit der Verbindung aus Immobilien- und Finanzexpertise.





Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 12

Ikea-City in Altona

Ein Einzelfall oder ein Modell für die Zukunft?

**Boris Böhm, Mitglied der Geschäftsleitung
von Dr. Lademann & Partner, Hamburg**

Im Juni 2014 wird in Hamburg-Altona das weltweit erste innerstädtische Ikea-Einrichtungshaus eröffnet. Der Planungs- und Realisierungszeitraum war und ist für alle beteiligten Akteure mit vielfältigen Herausforderungen verbunden. Schon heute ist erkennbar, dass die Altonaer Innenstadt von der Ansiedlung sowohl städtebaulich als auch funktional erheblich profitieren wird. Aber wird das Investment auch für Ikea ein Erfolg?



Ein Ikea-Einrichtungshaus in einer Fußgängerzone, umgeben von dichter Wohnbebauung und fernab eines Autobahnanschlusses. Das hat es bislang weder in Deutschland noch sonst wo auf der Welt gegeben. Im Hamburger Stadtteil Altona wird dieses Experiment im Sommer diesen Jahres beginnen. Dann wird das schwedische Möbelhaus sein erstes innerstädtisches Einrichtungshaus mit 18 000 qm Verkaufsfläche und (nur) 730 Parkplätzen, verteilt über 9 Etagen - davon

3 Verkaufsebenen - in der **Großen Bergstraße** eröffnen. Die 10 000 qm Grundstücksfläche stellen ein weiteres Novum in der Ikea-Historie dar: Noch nie wurde ein Ikea-Haus auf einer so kleinen Grundstücksfläche realisiert.

Rückblick: Seit den 1990er-Jahren kämpft die Große Bergstraße in Altona zwar darum, den Titel als „erste Fußgängerzone Deutschlands“ für sich zu beanspruchen, spielt als Einkaufslage aber spätestens seit der Schließung des **Karstadt-Warenhauses** im Frapant-Komplex, einem ehemaligen Einkaufszentrum, im Jahr 2003 kaum noch eine Rolle und erlebt seither einen beispiellosen Niedergang. Der westlich des Altonaer Bahnhofs gelegene Teil des Bezirkszentrums Altona entlang der **Ottenser Hauptstraße** hatte dem östlich des Bahnhofs gelegenen Teil - der Großen Bergstraße - den Rang abgelassen.

Mit dem Einkaufszentrum **Merca-**
do, einigen Filialisten mit starker
Zugkraft sowie einer Vielzahl von
trendigen, jungen Konzepten und
einem z.T. szenigen Gastronomie-
besatz hat sich der Bereich rund um
die Ottenser Hauptstraße zu einem
urban geprägten, lebendigen Ein-
zelhandelsstandort entwickelt. Die
Große Bergstraße dagegen: Massi-



Foto: Böhm

Vorher: Leeres Karstadt-Haus in Altona

ve Leerstandsproblematik, Zwischennutzungen, Billiganbieter, deutlich in die Jahre gekommene Bausubstanz mit z.T. gravierendem Modernisierungstau. Und das trotz der Investitionen und Bemühungen im öffentlichen Raum.

Die Entscheidung, genau hier das erste innerstädtische Ikea-Einrichtungshaus zu errichten, mag da schon überraschen. Einen Standort für ein drittes Haus in Hamburg suchte Ikea bereits seit langem. Naturgemäß wurden dafür zunächst andere Lagen ins Auge gefasst. Am Ende fiel die Wahl auf Altona, wobei die restriktive Haltung der Freien und Hansestadt Hamburg gegenüber den zentrenrelevanten Randsortimenten von Ikea sicherlich einen entscheidenden Anteil an dieser Standortwahl hatte.

Aber bereits kurz nach Bekanntwerden der Überlegungen zeigte sich, dass die Pläne auch auf Widerstände stoßen. Gemessen an den planerisch-konzeptionellen Leitlinien zur Einzelhandelsentwicklung in Hamburg kommt Ikea zwar genau dem nach, was von

Deals

Neue Mieter für die Mall of Scandinavia

Unibail Rodamco konnte für die **Mall of Scandinavia** in Stockholm, neue Mieter gewinnen. Dazu gehören Marken wie Superdry, Michael Kors und Starbucks. Die internationale Mode-Kette Superdry wird einen 800 qm großen Flagship Store eröffnen und Michael Kors seinen 1. Laden in einem schwedischen Shopping-Center. Starbucks mietet 250 qm für ein Café auf 2 Etagen. Nach den Plänen von Unibail Rodamco soll die Mall of Scandinavia zu ihrer Eröffnung im Herbst 2015 einen neuen Standard für europäische Shopping-Center setzen mit 250 gehobenen Geschäften und Restaurants. Die 3 Marken werden Flagship Stores mit einer 8 m hohen Ladenfront eröffnen. Als weitere Mieter stehen J.Lindeberg, L'Occitane, Mango and Hugo Boss schon fest.

Solingen: Der **Hofgarten Solingen** hat **Bijou Brigitte**, den führenden Anbieter für Modeschmuck und modische Accessoires, als neuen Mieter gewonnen. Der Shop im Erdgeschoss des Einkaufszentrums wird Mitte April 2014 eröffnet. Die Ladenfläche beträgt 88,25 qm. Das Hamburger Unternehmen Bijou Brigitte betreibt über 1 100 Filialen im In- und Ausland. "Schon jetzt ist der Hofgarten Solingen eine beliebte Adresse für angesagte Mode in der Region. Unser Mietermix wird weiter dafür sorgen, dass wir diese Stellung halten und ausbauen", sagte **Ralf Lindl**, Center-Manager des Hofgarten Solingen.



Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 13

der **BSU**, (Hamburger Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt) erwartet bzw. verlangt wird: Den großflächigen Einzelhandel wieder auf die Zentren zu konzentrieren. Doch entsprach dies nicht immer dem Willen der Bürger: „Was will Ikea in der Innenstadt?“, fragen sich noch heute viele Altonaer.

Großflächiger Einzelhandel in zentralen Lagen heißt eben auch, gewisse Kompromisse eingehen zu müssen – nicht nur bei Ikea, sondern auch auf Seiten der Stadt. Einer „Pro“-Bürgerinitiative folgte daher prompt eine „Contra“-Bürgerinitiative bis hin zu einem bezirksweiten Bürgerentscheid, der jedoch ein klares Ergebnis zugunsten der Ikea-Ansiedlung brachte. Das schwedische Möbelhaus als Speerspitze der Gentrifizierung in Altona, der An- und Abfahrtsverkehr durch z.T. hoch verdichtete Wohngebiete sowie der Lärmschutz standen und stehen bis heute im Fokus der Kritik.

Für die „lokale Stadtentwicklung“ ist die Ikea-Ansiedlung ohne Frage ein Gewinn. Und auch die meisten Geschäftsleute in der Großen Bergstraße freuen sich auf den neuen Nachbarn, verspricht er doch ein starker Frequenzbringer zu werden, der der Großen Bergstraße jahrelang fehlte. Mit der Einrichtung eines Sanierungsgebiets im Jahr 2005 und der Revitalisierung des (**Neuen**) **Forums Altona**, das mit Edeka, Aldi, dm, denn's Biomarkt und Depot 2010 die ersten „Neuankömmlinge“ nach Altona brachte, die für eine erhebliche Aufwertung der Nahversorgungsqualität gesorgt haben, sind zwar wichtige Meilensteine schon vor Bekanntwerden der möglichen Ikea-Absichten gesetzt worden.

Die ersten Ikea-Gerüchte reichten aber bereits aus, um die Nachfrage nach Handelsflächen im Quartier nahezu explodieren zu lassen. Schlagartig wurden die Eigentümer, Projektentwickler und Investoren aktiv. So verschwinden die funktionalen 1960er- und

Deals

München: Die **Deka Immobilien GmbH** hat sich für rd. 70 Mio. Euro das Büro- und Geschäftshaus „Battello“ am Münchener Arnulfpark kaufvertraglich gesichert. Die im Jahr 2008 gebaute Immobilie wird in den Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **WestInvest InterSelect** eingebracht. Verkäufer ist der **LaSalle German Income & Growth Fund**. Die beiden U-förmigen, miteinander verbundenen Gebäudeteile haben insgesamt 22 000 qm Mietfläche auf 7 bzw. 5 Etagen. Davon entfallen rund 15 000 qm auf Büroflächen und je rd. 2.200 qm auf Einzelhandel, Gastronomie und Veranstaltungen sowie auf Lagerflächen.



Wir schlagen die Brücke...

... zwischen Immobilienwirtschaft,
Einzelhandel und Kommunen.

Sie suchen neue Standorte?

Wir können Ihnen dabei helfen, denn die relevante Zielgruppe finden Sie bei uns!

Gern beantworten wir Ihre Fragen. info@rohmert.de

© fotalia.com





Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 14

Personalien

Lührmann München verstärkt sein Team

Chrisitan Rosen verstärkt seit Anfang März als **Makler** im Bereich Verkauf bei **Lührmann in München** das dortige Team. Der 42-jährige Rosen (MRICS) war von 2007 bis 2013 Leiter der Essener Niederlassung von BNP Paribas Real Estate, zuständig für die Bereiche Verkauf und Vermietung. Davor war Rosen bereits für Lührmann Düsseldorf tätig. Der Einzelhandelspezialist ist zudem Professional Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).



Gerd Herrmann (47) verstärkt bereits seit Anfang Februar als **Investments-Makler** das Verkaufsteam. Herrmann war zuvor Leiter der Investment-Abteilung von Stock Real Estate und hat sich u.a. mit dem Verkauf von Gewerbeimmobilien und institutionellen Investments befasst. Von 2004 bis 2008 war er Makler bei Kemper's Jones Lang LaSalle Retail und davor bei der Zapf GmbH in Bayreuth.



Deals

Düsseldorf: Ein privater Investor hat ein Wohn- und Geschäftshaus in der Lorettostraße in Düsseldorf-Unterbilk erworben. Das 1895 erbaute Objekt bietet 4 Wohneinheiten, 2 Gewerbeeinheiten und eine Lagerfläche. Verkäufer ist ein privater Bestandshalter. Engel & Völkers Commercial Düsseldorf vermittelte.

1970er-Jahre-Bauten nach und nach und werden durch attraktive Neubauprojekte wie die **Neue Berg Spitze** und das **City Center Altona** ersetzt. Die hohe Nachfrage hat die Investitionsbereitschaft in der Großen Bergstraße – sowohl der Klein- als auch der Großeigentümer – immens erhöht.

In den nächsten Monaten werden sich mit TK Maxx, Vapiano oder Jim Block weitere namhafte Formate präsentieren. Budnikowsky und Schuhkay werden neue Geschäfte beziehen. Auch neuer Wohnraum entsteht. Das Straßenbild vollzieht derzeit einen vollständigen Wandel. Und auch der Bezirk trägt dazu bei und lässt den Goetheplatz - mit finanzieller Unterstützung des Möbelhauses - vor dem Ikea-Haupteingang und den düsteren Tunnel, der die Große Bergstraße über den Bahnhof Altona mit der Ottenser Hauptstraße verbindet, grunderneuern, um so auch eine funktionierende Vernetzung der beiden Altonaer Einkaufsquartiere sicherzustellen.

Ikea als Initialzündung für eine erfolgreiche Stadtentwicklung. Dies lässt sich anhand der aufgeführten Folgeinvestitionen sicherlich bestätigen. Bleibt abzuwarten, ob dieses Pilotprojekt auch für Ikea zum Erfolgsmodell wird. Selbstverständlich erfordert ein innerstädtischer Standort eine deutlich höhere Investition als die „Grüne Wiese“. Nicht nur die Grundstückskosten sind naturgemäß höher. Auch die architektonischen und städtebaulichen Anforderungen, denen sich Ikea hier (zu Recht) stellen musste, fallen in einer solchen Lage viel höher aus - mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kostenstruktur des Projekts. Die Frage, ob die erhöhten Kosten durch erhöhte Umsatzpotenziale (über-)kompensiert werden können, hat neben Ikea auch mehrere Beratungsunternehmen beschäftigt.



Nachher: So belebt Ikea die Große Bergstraße Bild: Ikea

Begrenzung der Öffnungszeiten in den Abendstunden

Dem Thema „Verkehr“ begegnet Ikea mit Leihtransportern, Möbeltaxen und Transportfahrrädern. Auch die unmittelbare Nähe zum Fern-, Regional-, S-Bahn- und Busbahnhof wird sich positiv auszahlen. Gleichwohl bleibt einerseits die Frage, ob die getroffenen Maßnahmen in der Verkehrsinfrastruktur ausreichen werden, um den entstehenden Verkehr vollständig aufnehmen und abführen zu können. Andererseits muss sich erst noch zeigen, ob ein größerer Teil - Ikea rechnet mit ca. 50% - der typischen Kunden wirklich dazu bereit ist, auf den direkten Abtransport der Möbel mit dem Auto zu verzichten. Bedingt durch die Lage werden daher vermutlich die klassischen Ikea-Randsortimente eher im Fokus dieses City-Ikeas stehen als das Möbelsortiment.

Begrenzung der Öffnungszeiten in den Abendstunden

Wettbewerb: Das Internet kennt keinen Ladenschluss

Ikea betont jedenfalls, dieses Konzept habe keinen Modellcharakter für andere Städte und werde ein Einzelfall bleiben. Die nächsten Jahre werden zeigen, ob es wirklich ein Einzelfall bleibt oder ob es unter ganz bestimmten Voraussetzungen vielleicht doch ein Zukunftsmodell wird. Einen ersten Dämpfer hat Ikea bereits vor der Eröffnung erhalten. Um dem Lärmschutz gerecht zu werden, erfolgt die Anlieferung zwar komplett unterirdisch. Dennoch ist das zuständige Verwaltungsgericht in einer Eilentscheidung einer Nachbarschaftsklage gegen die Baugenehmigung gefolgt und hat die Öffnungszeiten am Abend aus Lärmschutzgründen mit Blick auf den Abfahrtsverkehr auf 19:30 Uhr begrenzt. Eine groteske Situation, bewegt man sich hier doch mit Blick auf die

Wettbewerb: Das Internet kennt keinen Ladenschluss



Handelsimmobilien

Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 15

frühere Karstadt-Filiale in einem schon immer als Einzelhandelsstandort genutzten zentralen Bereich, in dem auch die benachbarten Geschäftsbereichen bei den Öffnungszeiten keinen Einschränkungen unterliegen. Dies wird nicht nur zu Umsatzeinbußen bei Ikea führen, es ist auch ganz generell kein positives Signal an den stationären Einzelhandel, sich noch in zentralen Lagen mit all ihren Herausforderungen zu engagieren und zu investieren. **Das Internet jedenfalls kennt keine Öffnungszeiten...**

Kaufkraft Deutschland

Der deutsche Kaufrausch unter der Lupe

Markus Wotruba, Leiter Standortforschung
bei der BBE Handelsberatung

Sparen oder konsumieren? Ein Blick auf die einzelhandelsrelevanten Kennzahlen verriet: Die Deutschen befinden sich derzeit in einer Art „Kaufrausch“. Die Wirtschaft brummt, die Arbeitslosigkeit ist niedrig, das Konsumklima so gut wie seit vielen Jahren nicht mehr. Hinzu kommen die niedrigen Zinsen, die die Sparneigung gleichfalls auf ein Rekordtief sinken lassen.



Das zeigt sich auch bei den Ausgaben im Handel: 508,25 Mrd. Euro haben die Deutschen 2013 im Einzelhandel ausgegeben und damit etwa 2,6% mehr als im Vorjahr. Das zeigt die aktuelle Studie **BBE!**

CIMA/MB-Research „Einzelhandelsrelevante Kaufkraft 2013“, die die **BBE Handelsberatung** gemeinsam mit **MB-Research** veröffentlicht hat.

Der Anteil des Einkommens, der für den Konsum aufgewendet wird, ist dabei jedoch bei weitem nicht überall in Deutschland gleich hoch. Er liegt bei Differenzierung innerhalb der Bundesländer zwischen 5 587 Euro in **Sachsen-Anhalt** und 6 877 Euro in **Hamburg**. Bei der Verteilung der Kaufkraft zeigt sich immer noch eine klare Ost-West-Trennung. Während die Einzelhandelskaufkraft in den östlichen Bundesländern zwischen 5 587 Euro und 5 850 Euro liegt, erreichen die westdeutschen Bundesländer Werte zwischen 6 076 Euro und 6 877 Euro.

Der **Kaufkraftindex pro Einwohner**, dessen Basis der Bundesdurchschnitt bildet, zeigt in den ostdeutschen Bundesländern Werte zwischen 88,3 und 92,5 an, während er in den westlichen Ländern zwischen 96,0 und 108,7 liegt.

Kaufkraftverschiebung durch Bevölkerungsentwicklung

Doch auch innerhalb der Bundesländer gibt es eine starke Differenzierung, sogar auf der Kreisebene. Die höchste einzelhandelsrelevante Kaufkraft findet man im **Stadtkreis München**. Hier betragen die Pro-Kopf-Ausgaben im Einzelhandel im vergangenen Jahr 7 783 Euro im Jahr, gefolgt vom nahen **Kreis Starnberg**, dessen Bewohner etwa 7 737 Euro im Jahr ausgeben. Die dritthöchsten Ausgaben im Einzelhandel entfallen auf die Bewohner im **Hochtaunuskreis** bei Frankfurt am Main mit 7 637 Euro. Genau erreicht wird der Bundesdurchschnitt lediglich in einem Landkreis der Bundesrepublik: im nordrhein-westfälischen **Olpe** mit 6 326 Euro pro Kopf.

Kaufkraftkennziffern sind in der regionalen Absatzplanung der am häufigsten eingesetzte Indikator, wenn es darum geht, das Konsumpotenzial einer Region zu bestimmen. Anhand der Werte lassen sich regionale Teilmärkte mit Blick auf das verfügbare Einkommen der Bevölkerung einordnen und die Attraktivität eines Standortes beurteilen. So ist es möglich, beispielsweise für Vertriebsorganisationen oder Filialnetze regionale Absatzchancen zu quantifizieren oder Gebiete nach Stärken und Schwächen zu bewerten. Regional zugeordnet wird die Kaufkraft nach dem Wohnort des Konsumenten. Allerdings kündigen sich gerade in puncto Wohnort große demografische Veränderungen an – Stichwort: Re-Urbanisierung.

Unternehmens News

Finanzierung für Galeria Mokotów steht

Berlin Hyp und **Helaba** stellen **Unibail-Rodamco** die Refinanzierung eines Kredits in Höhe von 200



Mio. Euro für deren Einkaufszentrum **Galeria Mokotów** in Warschau zur Verfügung. Das Engagement hat eine Laufzeit von 5 Jahren. Berlin Hyp und Helaba sind bei dieser Transaktion Co-Arrangeure und Kreditgeber für die volle Summe. Die Berlin Hyp fungiert als Agent. Die Galeria Mokotów ist nach Unternehmensangaben eine Top-Immobilie im Zentrum von Mokotów, dem modernen Geschäftsviertel von Warschau. Das Center wurde 2000 fertiggestellt und mehrmals erweitert, zuletzt 2013 auf 66 800 qm Mietfläche.

Deals

Bonn: Das belgische Unternehmen für hochwertige Einrichtungsgegenstände **Flamant**, hat rund 476 qm in der Fürstenstraße 3 in Bonn gemietet. Die Eröffnung des neuen Partnerstores ist für April 2014 geplant. Flamant betreibt in Deutschland 2 eigene Filialen in Düsseldorf und Hamburg und hat weitere Partner z.B. in Berlin, Baden Baden, Bielefeld, München und auf Sylt. Weltweit gibt es über 500 Partner. Engel & Völkers Commercial Bonn vermittelte.



Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 16

Stadt News

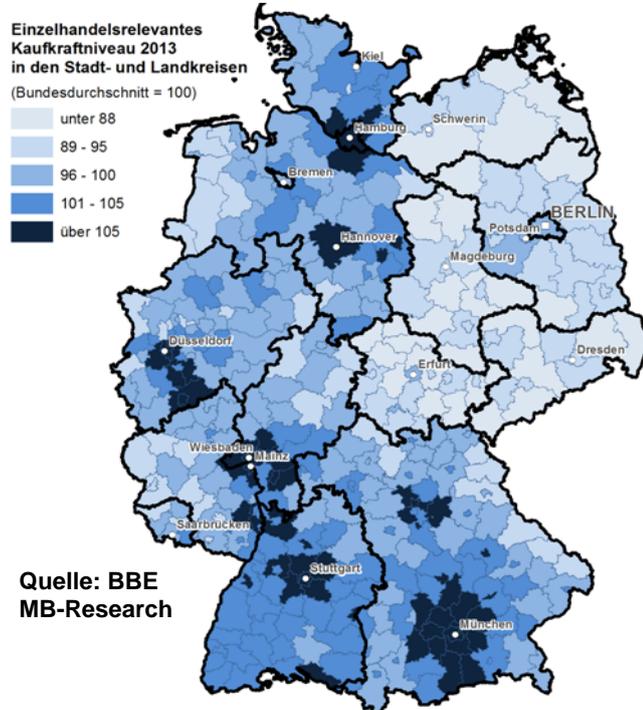
Der verstärkte Trend zurück in die Stadt, den Forscher seit einigen Jahren in Deutschland beobachten, hat Auswirkungen auf alle weiteren Prognosen über die Bevölkerungsentwicklung von Städten, Landkreisen und Regionen in Deutschland – und damit auch auf die Prognose der Einzelhandelskaufkraft und der Standortbeurteilung. Fest

Kö-West macht weitere Fortschritte

Beim Thema „Kö-West“ kann der Immobilien-dienstleister **IKP Kuchenbuch & Partner** aus Düsseldorf Fortschritte melden: Im Frühjahr 2014 ist die Einzelhandelsfläche in den fraglichen Immobilien auf „der anderen Seite“ der Kö,



die früher primär von Banken geprägt war, demnach vollständig vermietet. Laut IKP gehören dazu Mieter wie Mulberry, Nespresso, Barbara Frères sowie Abercrombie & Fitch. Aus Sicht von **Lars Kuchenbuch**, Gründer von IKP, bestätigt der zuletzt beschlossene Umzug von Hermès auf die westliche Seite der Kö die wachsende Bedeutung dieser Lage für Luxusanbieter. Im Zentrum des Projekts „Kö West“ stehen der Neubau der Königsallee Nr. 19, die u.a. an Nespresso vermietet ist sowie die Revitalisierung von Königsallee Nr. 17, die von Abercrombie & Fitch gemietet wird. Entwickler ist die **RMA Management** aus Düsseldorf. IKP ist für die Vermietung zuständig und hat an der Konzeption mitgearbeitet. Ein wesentlicher Baustein ist zudem die aktuelle Revitalisierung der Trinkaus-Gebäudes.



steht: Viele deutsche Städte wachsen stärker oder schrumpfen weniger stark als die Regionen, in denen sie sich befinden. Ein Grund dafür ist die zurückgehende Zahl der Familien, die bei Familiengründung aus den Städten wegziehen. Ein weiterer Treiber ist die Konzentration von Akademiker-Arbeitsplätzen in den Städten, beispielsweise in der Forschung, Entwicklung oder in der Verwaltung.

Beim Vergleich von **Kaufkraft** und **Bevölkerungsprognose** fällt auf, dass ein Großteil der Regionen, die durch eine stark oder sehr stark abnehmende Bevölkerung gekennzeichnet sind, über eine vergleichsweise geringe Einzelhandelskaufkraft verfügt. Die Mehrheit der Städ-

Kaufkraftindex pro Einwohner

te und Metropolregionen, die einen starken bis sehr starken Bevölkerungszuwachs erwarten, verfügen hingegen bereits über einen relativ hohen Kaufkraftindex. Aber auch hier gibt es Ausnahmen. Der Vergleich der beiden Statistiken zeigt jedoch anschaulich, dass es nicht allein die Kaufkraft ist, die die Attraktivität eines Standortes als Einzelhandelsstandort ausmacht.

Sonae Sierra

Erste Anzeichen für eine Belebung in Südeuropa

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Der Shopping-Center-Spezialist **Sonae Sierra** hat im Geschäftsjahr 2013 erfolgreich die Wende geschafft und einen Nettogewinn von 3,6 Mio. Euro erzielt - nach einem negativen Ergebnis von 45,9 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2012.

Nach den Worten von **Fernando Guedes de Oliveira**, **Vorstandsvorsitzender** von **Sonae Sierra**, hat die Geschäftsentwicklung des Unternehmens die Erwartungen für das Jahr 2013 übertroffen: „In diesem Jahr lagen wir permanent über der durchschnittlichen Entwicklung des Einzelhandels in den meisten europäischen Ländern, in denen wir tätig sind. Wir haben durch die Eröffnung neuer Einkaufszentren weiter expandiert und haben neue Aufträge für unseren Geschäftsbereich professionelle Dienstleistungen gesichert.“ Insbesondere seit Mai 2013 registrierte Oliveira in den europäischen Ländern ein wachsendes Verbrauchervertrauen, das auch der Immobiliendienstleister **JLL** bestätigt, und seit Oktober hat Sonae Sierra im Großteil seiner Center Umsatzsteigerungen erzielt. Zudem hätten sich in **Portugal** und **Spanien**, den Kernmärkten von Sonae Sierra, die Renditen stabilisiert. Diese Belebung auf den südeuropäischen Märkten registrieren seit Ende 2013 auch Immobiliendienstleister wie **CBRE** und **Savills**.

Deals

Köln: Das italienische Schuhkonzept **Bagatt** hat einen Laden mit rd. 100 qm in der Kölner Ehrenstraße 84 eröffnet. JLL vermittelte den Mietvertrag.



Handelsimmobilien Report Nr.167

VOM 21.03.14

Cities & Center & Developments

Seite 17

Personalien

mfi: Neue Centermanager in Bochum und Gera

Neue Gesichter in Bochum und Gera: Seit Anfang März leitet **Christian Krause** (Foto: oben) das mfi-



Shopping-Center Ruhrpark Bochum. Zur gleichen Zeit hat **Björn Kirschsieper** (Foto unten) das Manage-

ment der Gera Arcaden übernommen. Beide haben zuvor bereits verschiedene Stationen bei mfi durchlaufen. So war Krause, ur-



sprünglich aus der Lebensmittelbranche kommend, im Vorjahr erst als Center Manager der Riem Arcaden in

München und danach als Leiter der Regensburg Arcaden tätig. Kirschsieper, der ursprünglich Business Administration studierte, sammelte Erfahrungen als Deputy Center-Manager in den Pasing Arcaden in München und als Center-Manager-Assistent in den Köln Arcaden. Krause folgt in Bochum auf Jochen Czub und Kirschsieper auf Michael Bilinger.

Deals

Berlin: Das auf den Verkauf handgefertigter Handschuhe und Accessoires spezialisierte Traditionsunternehmen **Roeckl** eröffnet einen Shop im Premiumbereich des entstehenden Berliner Shopping-Centers Leipziger Platz 12. Die Verkaufsfläche beträgt rd. 50 qm. JLL hat die Vermietung beratend begleitet und vermittelt.

Sonae Sierra hält 47 Shopping-Center mit einem Verkehrswert von 5,6 Mrd. Euro im Bestand (Vermietungsquote: 94%) und ist als Dienstleister mit heimischen Partnern in neuen Märkten wie **Marokko**, **Algerien** und der **Türkei** aktiv. Der Schwerpunkt der Center konzentriert sich auf den Heimat-Markt Portugal, Spanien und den Wachstumsmarkt **Brasilien**, wo 2013 die beiden Shopping-Center **Boulevard Londrina Shopping** und **Passaio das Aguas** eröffnet wurden.

Aber auch in Italien, Rumänien und Deutschland ist das Unternehmen aktiv. Hier wurde zuletzt das Shopping-Center Hofgarten in Solingen eröffnet. Insgesamt ist Sonae



Boulevard Londrina Shopping

Foto: Sonae Sierra

Sierra für das Management und die Vermietung von 81 Shopping-Centern in 12 Ländern verantwortlich. 6 Center, darunter 4 für Dritte, sind in der Entwicklungsphase, 4

Projekte sind in der Planungsphase. Mit Blick auf die Zukunft ist der Sonae-Sierrachef zuversichtlich, dass eine solide Basis geschaffen wurde, auf der „wir von der Markterholung profitieren können, sobald sie spürbar stattfindet“. In Brasilien hat das Unternehmen in seinen Shopping-Centern bei den Mietern ein Umsatzwachstum von 5,5% in lokaler Währung erzielt. Unter dem Strich bedeutet das für Sonae Sierra auch steigende Mieteinnahmen.

Ausweitung des Dienstleistungsgeschäfts für Dritte

Im relativ schwierigen (süd)europäischen Markt wertet es der Shopping-Center-Spezialist als Zeichen der geschäftlichen Stabilisierung, dass der Rückgang der Mieterumsätze mit insgesamt 1,8% relativ moderat ausfiel. Wesentlicher Grund für den Rückgang war die schwache Konjunktur in den Krisenländern Portugal und Spanien. Seit der 2. Jahreshälfte 2013 deutet sich jedoch eine leichte Belebung an, so dass 2014 mit einer Verbesserung zu rechnen ist.

Für Sonae Sierra war 2013 aber auch das Jahr der Dienstleistungsaufträge für Dritte in Europa, Afrika und Asien. Mit Dienstleistungen in den Bereichen Entwicklung, Center-Management, Vermietungen etc. engagiert sich das Unternehmen zunächst auf neuen Märkten, um sie kennen zu lernen und später als Entwickler neuer Shopping-Center das Engagement auszubauen. Zum Jahresende summierte sich das Volumen auf 56 Serviceverträge im Gesamtwert von 20 Mio. Euro, ein Plus von 30% gegenüber 2012.

Verkauf von Shopping-Center zur Kapitalgewinnung

Im Zuge der Kapitalrückgewinnungsstrategie hat Sonae Sierra im vergangenen Jahr 3 Shopping-Center des **Sierra Fund** verkauft: das **Parque Principadi** in Spanien für 141,5 Mio. Euro und die beiden italienischen Einkaufszentren **Valecenter** und **Airone** für 144,5 Mio. Euro und hat sich damit das wachsende Interesse der Investoren an diesen Märkten zunutze gemacht. Der Verkauf von Vermögenswerten im Jahr 2012 - darunter der **Münster Arkaden** und von Beteiligungen an 3 nicht-strategischen brasilianischen Shopping-Centern - trug dazu bei, dass das **Ebitda** 2013 um 2,5% von rund 116 Mio. auf etwa 113 Mio. Euro gesunken ist. Auf bereinigter Basis sei das Ebitda stabil geblieben, teilt das Unternehmen mit.



Handelsimmobilien *Report Nr.167*

Cities & Center & Developments

VOM 21.03.14

Seite 18

Deals

Hussel GmbH verkauft

Douglas trennt sich von seiner Ursprungsgesellschaft

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Wie sehr sich der Wind gedreht hat, seit der Finanzinvestor Advent International die Mehrheit bei der früheren Douglas AG übernommen und sich das Unternehmen von der Börse zurück gezogen hat, zeigt die jüngste Mitteilung, dass die Süßwarenkette Hussel an den europäische Investor Emeram Capital Partners mit Sitz in München verkauft wird. Der Kaufvertrag wurde am 6. März unterzeichnet. Gemeinsam mit dem Management soll „die führende Position von Hussel als Süßwaren-Spezialist“ ausgebaut werden, heißt es in der Unternehmens-Mitteilung.

Eine große Ertragsstütze war die Ursprungsgesellschaft der Hagener **Douglas Holding** schon lange nicht mehr. Als Filialkette für Süßwaren muss **Hussel** mit jedem Lebensmittelgeschäft - vom Supermarkt bis zum Discounter - konkurrieren. Das schränkt die Wachstumsperspektiven deutlich ein. Im letzten publizierten Geschäftsbericht der Douglas Holding für das Geschäftsjahr 2011/12 (30.9.) verzeichnete Hussel ein Umsatzwachstum von 1,7% auf 99,8 Mio. Euro - nach 98,1 Mio. Euro im Jahr zuvor - und beim **Ergebnis vor Steuern** (Ebt) einen Anstieg von 1,6 Mio. auf 2,7 Mio. Euro.

Im Vergleich dazu lag das Umsatzwachstum bei der **Parfümerie-Sparte Douglas** bei 2,4% auf 1,92 Mrd. Euro (1,88 Mrd. Euro) und das um außerordentliche Abschreibungen bereinigte **Vorsteuerergebnis** überstieg mit 113,3 Mio. Euro den Umsatz der gesamten Hussel-Kette. Dass sich der frühere Vorstandsvorsitzende und heutige Aufsichtsratschef des Konzerns, **Jörn Kreke**, in den 1970er/80er-Jahren dazu entschloss, aus der Süßwaren-Kette unter dem Namen Douglas eine der größten Parfümerieketten Europas zu bauen und den Konzernnamen 1989 entsprechend zu ändern, zeigt, wo er das Wachstumspotenzial des Fachgeschäftskonzerns sah.

Seit der Neuausrichtung konzentrierte sich die Douglas-Gruppe darauf, als Holding ein Beteiligungsportfolio aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen wie Mode, Drogerie, Schmuck, Sportartikel und Sportbekleidung sowie Bücher aufzubauen. Viele Beteiligungen wurden wieder verkauft, wenn sich die Perspektiven verschlechterten wie im wettbewerbsintensiven Drogerie-Bereich oder im Mode-Geschäft eine Umstrukturierung anstand. Von Unternehmen wie Vosswinkel, Biba, Roland oder Droscha hat sich Douglas im Laufe der Zeit wieder getrennt.

Dass an Hussel festgehalten wurde, obwohl das Wachstumspotenzial begrenzt war, wurde mit der „emotionalen Bindung“ an die im Jahr 1949 gegründete Kerngesellschaft des Konzerns begründet. Zumal das Unternehmen im großen und ganzen immer einen kleinen Gewinn erzielte. Doch seit der durch den Online-Handel angestoßene Strukturwandel im Buchgeschäft bei der Tochter **Thalia** deutliche Spuren hinterlässt und sich der Konzern zum Kurswechsel entschlossen hat, ist für „nostalgischen Gefühle“ offenbar kein Raum mehr in der Unternehmenspolitik.

Der Kurswechsel zeigt wie ernst die Unternehmensführung den durch den Online-Handel angestoßene Strukturwandel nimmt. Die vom Vorsitzenden der **Hussel-Geschäftsführung, Sven Eklöh**, geleitete Süßwarenkette wird unter Ägide von **Emeram Capital Partners** den Filialumbau beschleunigen, zusätzliche Filialen eröffnen und den Online-Handel ausbauen. Hussel sieht sich als Marktführer im deutschen Süßwarengeschäft und betreibt 219 Filialen in Deutschland und Österreich sowie 24 in Portugal. Douglas konzentriert sich auf die Parfümieren, die Buchsparte sowie Uhren und Schmuck (Christ). Ob an Appelrath Cüpper festgehalten wird, dürfte fraglich sein.

Die 2012 von 6 Gesellschaftern gegründete Emeram Capital Partners will nach eigenen Angaben die führende Beteiligungsgesellschaft für Investitionen in mittelständische Unternehmen in den Kernländern Deutschland, Österreich und der Schweiz werden.

Berlin: Die Drogeriemarktkette **Rossmann** eröffnet ihren größten Store in Berlin. In der Wilmersdorfer Straße 117 präsentiert sich das Unternehmen ab Som-



mer auf rd. 1 600 qm Verkaufsfläche. Der Vermieter ist ein institutioneller Eigentümer. JLL vermittelte. Die 1972 gegründete **Dirk Rossmann GmbH** in Burgwedel ist ein inhabergeführtes Unternehmen im Eigentum der Familie Roßmann.

Impressum

Chefredaktion:

Dr. Ruth Vierbuchen
(V.i.S.d.P.);

Kontakt:

vierbuchen@rohmert.de

Herausgeber:

Werner Rohmert

Korrespondentin Köln:

Christine Scharrenbroch

Anzeigen:

Marion Götza,
05242-901-250

Verlag:

Research Medien AG,
Rietberger Str. 18
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Senator E.h.
Volker Hardegen (Vorsitz).

Bankverbindung: Erhalten
Sie auf Anfrage

**Namens-Beiträge geben
die Meinung des Autors
und nicht unbedingt der
Redaktion wieder.**