

Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments



Liebe Leser,

der neue **Metro-Chef Olaf Koch** hat die Verkaufsverhandlungen für den **Kaufhof** ausgesetzt. „Bis auf Weiteres“, heißt es. Doch dürfte es nicht überraschen, wenn sich dieser Zeithorizont weit in die Zukunft verlagert. Der Verkauf der Warenhaus-Tochter war zweifellos das Projekt seines Vorgängers **Eckhard Cordes**. Der hatte als Chef des Metro-Großaktionärs **Haniel** 2006/07 für einen Milliardenbetrag die Aufstockung der Haniel-Beteiligung an Metro auf über 30% forciert und dem Großaktionär – und damit sich als Aufsichtsratschef von Metro – mehr Gewicht verliehen. Es spricht vieles dafür, dass der geplante Verkauf des Kaufhofs als Gegenfinanzierung für die Metro-Beteiligung gedacht war.

Dass im Herbst 2008 die größte Krise seit 80 Jahren ausbrechen würde und den Verkauf vorerst verhinderte, kann Cordes nicht angelastet werden. Das ahnte kaum jemand. Aber dass seine Ankündigung zu plakativ war und ein stilles Prozedere sinnvoller gewesen wäre, dürfte heute klar sein - schon im Interesse der Kaufhof-Mitarbeiter, denen die Verkaufs- und Zerschlagungsgerüchte sicher an die Nerven gegangen sind.

Dass der Metro-Konzern als Begründung für die Stornierung des Verkaufs – neben der schwierigen Situation an den Finanzmärkten – angibt, er werde selbst an der Wertsteigerung von Kaufhof arbeiten, ist sicher keine Ausrede. Wenn Koch feststellt: „**Aus heutiger Sicht können wir das Ertragspotenzial besser selbst heben, als durch einen Verkauf**“, hat er Recht. Denn der favorisierte österreichische Investor **Benko** hat als Immobilienunternehmer keine Erfahrung im Warenhaus-Geschäft. Und sich nur darauf zu verlassen, dass die Mannschaft um **Kaufhof-Chef Lovro Mandac** schon wisse, wie es geht, reicht mittelfristig nicht aus. Irgendwann steht die Nachfolge an. **Karstadt** und **Hertie** sind namhafte Beispiele dafür, wie Branchenfremde scheitern können.

Als Immobilien-Investor dürfte Benko bei Kaufhof – neben dem Cash-flow - auch auf die Verwertung einzelner Filialen gesetzt haben, die als Warenhäuser aufgegeben wurden. Doch mit der gestärkten Immobilien-Sparte **Metro Properties** und deren umfangreicher Expertise dürfte der Handelskonzern die Nachnutzung solcher Immobilien auch selbst bewerkstelligen können. Zumal er mit dem Shopping-Center Spezialisten **ECE** einen Experten an seiner Seite hat und der deutsche Handelsimmobilienmarkt derzeit boomt. **Dieses Potenzial kann Metro selbst heben.**

Der Verkauf von Kaufhof macht aus heutiger Sicht nur Sinn, wenn dafür ein echter **Warenhaus-Spezialist** gefunden werden kann. Auch wenn Metro-Großaktionär Haniel – angesichts der angespannten wirtschaftlichen Lage - das Geld aus einem Kaufhof-Verkauf gut brauchen könnte, bleibt unter dem Strich die Frage, wie groß der Schaden für das Unternehmen wäre, würde ein Branchenfremder mit der Kaufhof-Übernahme scheitern? Oder würde der Karstadt-Eigner **Nicolas Berggruen** im Zuge der Fusion mit Karstadt zahlreiche Kaufhof-Filialen schließen und Mitarbeiter freisetzen? Der Preis wäre hoch!



Ruth Vierbuchen

Dr. Ruth Vierbuchen,
Chefredakteurin

Nr. 113 vom 27.01.2012

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Cimmit 2012: Zwischen Finanzierungslücken und Optimismus	2
Handelsimmobilien: Starke Impulse aus dem Ausland	4
Metro Group: Vorstandschef Koch storniert den Kaufhof-Verkauf	10
Einzelhandel in Mittelstädten: HBB startet in ein sehr geschäftiges Jahr	12
Henderson Global Investors: Neuorientierung auf dem europäischen Markt	15
Finanzierung in Krisenzeiten: Akquisition von Eigenkapital zu wenig genutzt	17
Schlecker nutzt Insolvenzverfahren zur Sanierung	19
Impressum	19

Viel Spaß beim Lesen wünschen

Werner Rohmert,
Herausgeber



und die Partner vom
Handelsimmobilien *Report*



**Hahn
Gruppe**



Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens-
und Kommunalberatung mbH



Handelsimmobilien Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 2 von 19

Unternehmens
News

Jahresauftaktveranstaltung Cimmit 2012

Zwischen Finanzierungslücken und Optimismus

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

„Die Lage ist deutlich besser als die Stimmung“, konstatiert **Andreas Quint**, Head of Corporate Finance EMEA bei **Jones Lang LaSalle** in seinem Ausblick für den Immobilienmarkt 2012, den er während der Jahresauftaktveranstaltung **Cimmit** in Frankfurt präsentierte. Die wichtigen Vertrauensindizes hätten sich alle auf stabilem Niveau bewegt, so der Experte. Jeder erwarte in diesem Jahr zwar eine Krise, aber nicht für sich selbst. So räumt Quint mit Blick auf die Probleme, die die Bundesregierung dabei hat, für 2012 eine klare Wachstumsprognose abzugeben, ein, dass auch eine exakte Prognose für den Immobilienmarkt schwierig sei.

Nachdem im Vorjahr die Indices zunächst für ein glückliches Immobilienjahr 2011 gesprochen hatten, waren es vor allem der dramatische **Haushaltsstreit in den USA** und das Aufflammen der **europäischen Schuldenkrise** im Sommer, die für eine Ein-



Expertenrunde im Gespräch Foto IIR Deutschland

trübung aller Vertrauensindikatoren gesorgt hätten, so Quint. Seither werden vor allem wieder Core-Immobilien gehandelt. Bei Abweichungen von Core werde es schwierig, weiß der Experte. Und wenn sich der Markt in diesem Sinne weiter verenge, dann werde es 2012 schwer, hohe Transaktionsvolumina zu erreichen.

Dass 2011 das Jahr der Handelsimmobilie war – und 2012 aus Sicht der Experten auch weiterhin im Zeichen dieser Asset-Klasse stehen wird – erklärt Quint mit

der großen regionalen Streuung von Core-Objekten in diesem Segment. In Deutschland gibt es 695 Städte mit mehr als 20 000 Einwohnern und gerade viele dieser Klein- und Mittelstädte im ländlichen Raum übernehmen laut **GfK Geomarketing** für die umliegenden Gemeinden die Versorgungsfunktion. So gibt es auch in diesen Städten Top-Handelsimmobilien, insbesondere im Bereich Fachmärkte.

Darauf weist auch die auf großflächigen Einzelhandel spezialisierte **Hahn-Gruppe** hin. Während sich das Geschäft mit Top-Objekten bei Büroimmobilien primär auf die 7 großen Metropolen konzentriert, **verteilte sich laut Quint 2011 drei Viertel des Transaktionsvolumens mit Handelsimmobilien auf Städte außerhalb der Metropolen.** Das sei einer der entscheidenden Treiber dieses Geschäfts gewesen, sodass Handelsimmobilien mit einem Transaktionsvolumen von 10,5 Mrd. Euro bzw. einem Anteil von 45% den Gewerbeimmobilienmarkt (gesamt 23,5 Mrd. Euro) dominierten.

Große Risikostreuung bei Handelsimmobilien

So verweist auch **Matthias Böning**, Vorstandschef der Essener **mfi – management für immobilien AG** auf die Frage, warum Handelsimmobilien derzeit so beliebt sind, darauf, **dass sie nicht nur ein Real-Estate-Produkt seien, sondern auch ein Retail-Produkt.** D.h. Nur wenn der Einzelhandel erfolgreich sei, dann erreiche auch die Immobilie einen nachhaltigen Wert. Und da der deutsche Einzelhandel derzeit sehr stabil ist, sind laut Böning auch diese Anlageprodukte stark gefragt. Nach vorläufigen Zahlen des **Statistischen Bundesamtes** war der Einzelhandelsumsatz 2011 nominal um 2,7 bis 2,9% gestiegen. Dabei profitieren **Geschäftshäuser in Top-Einkaufsstraßen** (Highstreet) laut Böning von der großen Nachfrage des Einzelhandels nach guten Ver-

ECE übernimmt Mehrheit am DEZ Innsbruck

Die **ECE** resp. die **Familie Otto** hat von der Familie **Hess** die Mehrheit (50,1%) am Innsbrucker Einkaufszentrum **DEZ** übernommen. Gleichzeitig hat die ECE zum 1. Januar das **Center-Management** und



die **Vermietung** übernommen. Die Familien **Hess** und **Otto** verbindet eine ähnliche Geschichte. 1969 gründete **Werner Otto** mit dem „**Franken-Zentrum**“ in Nürnberg eines der ersten deutschen Shopping-Center - 1970 eröffnete **Walter Hess** mit dem **DEZ** in Innsbruck das erste Einkaufszentrum Österreichs. Schon 2005 traf **Hannes Hess** – seit 1986 Alleingeschäftsführer des **DEZ** – die Entscheidung, einen kompetenten Partner ins Boot zu holen. „Um die Zukunft des **DEZ** als Standort abzusichern, habe ich **Alexander Otto** eingeladen, sich am **DEZ** zu beteiligen.“ Das **DEZ** hatte 2002 mit einer umfassenden Generalsanierung begonnen, die 2008 abgeschlossen wurde. Über 40 Mio. Euro wurden in diesen Jahren investiert. „Die Finanzierung sollte nicht allein über Bankkredite erfolgen, sondern auch über ein Angebot zur Beteiligung. So übernahm die Familie **Otto** im Jahr 2005 25% der Anteile am **DEZ**. Es handelte sich nicht um einen Verkauf, sondern um eine Eigenkapitalaufstockung“, betont **Hess**.



kaufsf lächen, so dass bei Ausfall eines Mieters schnell ein Nachmieter gefunden wird. Shopping-Center profitierten von ihrer Kraft im Markt. Schwache Mieter könnten durch umsatzstärkere ausgetauscht werden. **Zudem kann ein Betreiber ein Einkaufszentrum durch eine neue Zusammensetzung des Branchenmixes und neue Konzepte an veränderte Konsumgewohnheiten anpassen.** Mit ihrer Fokussierung auf Erlebniseinkauf und Aufenthaltsqualität können die Shopping-Center aus Sicht des mfi-Chefs gleichzeitig einen Kontrapunkt gegen den reinen **Online-Einkauf** setzen. Zudem bietet die Vernetzung der Center mit dem Internet neue Verkaufsstrategien und damit die Anpassung an den Wandel bei den Konsumenten.

Kernthema Finanzierung

All das wissen Investoren offenbar zu schätzen. **Laut Quint machten Shopping-Center mit einem Volumen von 4,7 Mrd. Euro 2011 etwa 20% des gesamten Transaktionsvolumens mit Gewerbeimmobilien aus.** Das ging nach seiner Erkenntnis auch zu Lasten des Segments Büroimmobilien.

Das Problem des Jahres 2012 bleibt aus Sicht der Experten **jedoch das Thema Finanzierung:** „Die Schuldenkrise reduziert die Kreditvergabe und verteuert das Fremdkapital“, so Quint zusammenfassend. Mit der Frage, welche Konsequenzen die Krise für die Immobilienfinanzierung hat, beschäftigte sich **Bernd Knobloch** von der **Schörghuber-Gruppe**. Es gebe nur noch wenige Anbieter, zählt der Experte auf, es würden höhere Qualitätsanforderungen an die zu finanzierenden Objekte gestellt, der CMBS-Markt könne nicht mehr wiederbelebt werden und die Refinanzierung der Banken sei erschwert, weil sie keinen Zugang zu unbesicherten Finanzierungen hätten. **Es würden kaum noch Developments und nur noch Core-Objekte finanziert. Der Immobilienmarkt bestehe aber zu 85 bis 90% aus Objekten, die diese Kriterien nicht erfüllen würden,** so Knobloch.

Das Problem, vor dem die Kreditinstitute in diesem Jahr zudem stehen, ist die Refinanzierung der großen Deals, die während der Boomphase gekauft wurden. „2012 brauchen viele 5jährige Deals aus dem letzten Boomjahr 2007 eine Anschlussfinanzierung“, berichtet Knobloch. **Die Refinanzierungslücke schätzt er für Europa bis zum Jahr 2014 auf über 120 Mrd. Euro.** Um die Eigenkapitalquote zu verbessern, müssten die Banken die Risikoobjekte auf den Markt bringen.

Gute Voraussetzungen, in die Lücke zu treten, die durch den Wegfall der klassischen Hypothe-



FORUM HANAU DIE INNENSTADT ENTWICKELT SICH

- **Geplante Eröffnung:** Herbst 2014
- **Verkaufsfläche:** ca. 22.500 m² zzgl. Gastronomie, Dienstleistungen und Medienzentrum mit Stadtbibliothek
- Rund 80 Fachgeschäfte
- 500.000 potenzielle Kunden
- Verkehrstechnisch optimal angebunden
- Neuartige Kultur- und Gastronomieangebote
- Eine der modernsten Bibliotheken Deutschlands
- Integrierte Parkgarage mit ca. 500 Parkplätzen
- Neu gestalteter Busbahnhof

Gut für die Stadt, gut für Ihren Umsatz: das neue Einkaufsquartier im Herzen Hanaus. Eine halbe Million Menschen in und um Hanau werden zukünftig ein neues Einkaufshighlight erleben. Direkt in der Innenstadt, auf dem jetzigen Freiheitsplatz, wird ein architektonisch anspruchsvolles Einkaufsquartier entstehen, das Einzelhandel, Dienstleistung, Gastronomie sowie die neue Stadtbibliothek vereint. Auch durch die Schaffung neuer Plätze mit Gastronomie entsteht ein lebendiges Quartier mit hoher Aufenthaltsqualität.

AM 1. MÄRZ 2012: ERÖFFNUNG DER ERWEITERUNG DES CITY CENTERS LANGENHAGEN

ERFOLGREICH ETABLIERT

- **Verkaufsfläche:** Erweiterung ca. 17.000 m²
- **Gesamtverkaufsfläche:** über 30.000 m², insgesamt ca. 120 Shops
- Rund 300.000 potenzielle Kunden im Einzugsgebiet
- Toplage im Stadtzentrum, unmittelbar in Bahnhofs- und Rathausnähe
- Ideale Erreichbarkeit durch öffentliche Verkehrsmittel
- Direkte Autobahnanbindung über die A2, A37 und A352
- Ca. 1.500 Parkplätze



EINKAUFZENTRUM VELBERT DAS NEUE EINKAUFSERLEBNIS FÜR VELBERT

- **Geplante Eröffnung:** Herbst 2014
- **Verkaufsfläche:** ca. 20.000 m² zzgl. Gastronomie und Dienstleistungen
- Ca. 90 Shops auf drei Ebenen
- Attraktiver Angebotsmix aus Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistungen
- Beste Innenstadtlage
- Ideale Erreichbarkeit über A44, A535, L74, L426, L427, L438
- Über 200.000 Einwohner im potenziellen Einzugsgebiet
- Ca. 450 integrierte Dachparkplätze zzgl. angrenzendem Parkhaus

Über 200.000 potenzielle Kunden aus Velbert und Umgebung freuen sich auf ein neues Einkaufserlebnis. Freuen Sie sich auf über 200.000 neue Kunden.

Inmitten der Stadt gelegen, wird das neue Einkaufszentrum Velbert schnell die Herzen seiner zahlreichen Besucher gewinnen. Das Gemeinschaftsprojekt der ECE und HBB in Zentrumslage ist ideal über die Einkaufsstraße Friedrichstraße sowie Kolpingstraße/Europaplatz angebunden. Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistung – die Mischung macht den Erfolg. Das Parksuchen in der City hingegen hat ein Ende – dank Parkdeck und angeschlossenen Parkhaus.

Weitere Informationen und Objekte finden Sie unter www.hbb.de oder setzen Sie sich direkt mit uns in Verbindung.
Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH
Brooktorai 22, 20457 Hamburg





Handelsimmobilien Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 4 von 19

Sonstiges

kenbanken entsteht, sieht der Finanzexperte für alle Institute mit guter Retail Basis, die ihre Kundeneinlagen zur Refinanzierung einsetzen könnten. Dazu zählt er Sparkassen, Volksbanken aber auch die Deutsche Bank und die Commerzbank. Außerdem gehören dazu eigenkapitalstarke Investoren. In der Übersicht der größten Transaktionen in Deutschland finden sich geschlossene Immobilienfonds, Versicherungen, Private Equity und Pensionskassen.

Da die Immobilienpreise durch höhere Finanzierungskosten belastet würden und die Renditen dadurch sinken, erwartet Knobloch, dass auch die Kaufpreise nachgeben werden. Wie Lieselotte Hijorth von der SEB AG in Frankfurt erläutert, ist die Bewilligung der Finanzierung heute aber auch von der Bonität der Kunden abhängig. Je nach Kunde würden auch Non-Core oder sogar opportunistische Objekte finanziert.



Trotz aller Ungewissheit und Unwägbarkeiten blickt JLL-Manager Quint (Foto) mit Zuversicht auf 2012. Da Jones Lang LaSalle als Immobiliendienstleister bereits heute weiß, welche Mittel den Anlegern zur Verfügung stehen und welche Beträge investiert werden sollen, geht er von einem starken 1. Quartal für den hiesigen Investmentmarkt aus. „Jones Lang LaSalle und ich sind für 2012 gut gestimmt“, lautet sein Urteil. Handelsimmobilien würden dabei

im Fokus bleiben. Der Immobiliendienstleister erwartet ein Transaktionsvolumen auf Vorjahresniveau von 23 Mrd. Euro.

Auf die mit der Niedrigzinspolitik der EZB verbundene Problematik für den Immobilienmarkt verwies Stefan Schilbe, Chefvolkswirt bei HSBC Trinkaus. So seien die Zinsen in früheren Jahren für die damals boomenden Ländern Irland und Spanien zu niedrig gewesen und hätten die Immobilienblase begünstigt. Heute seien die Zinsen für Deutschland zu niedrig und begünstigen die Investition in Wohnimmobilien bei steigenden Preisen. Vor diesem Hintergrund befragte der Veranstalter die Cimmit-Teilnehmer, ob sie eine Blase befürchten. Die Meinungen waren geteilt.

Investmentmarkt Retail 2012

Starke Impulse aus dem Ausland

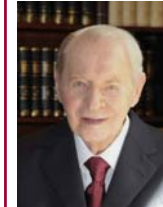
Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Gleich mehrere Faktoren begünstigen den Markt für Handelsimmobilien zu Beginn des Jahres 2012: Bei allen Klagen über das Thema Finanzierung in der Immobilienbranche weist Jan Linsin, Head of Research bei CBRE in Deutschland darauf hin, dass „weltweit sehr viel Liquidität auf der Suche nach sicheren Investitionsmöglichkeiten“ sei. Und die steuere zu Recht in einen sicheren Anlagehafen wie Deutschland.

Zumal der Einzelhandel mit Blick auf die hohe Beschäftigungsquote hierzulande auf einem stabilen Fundament steht, was im vergangenen Jahr auch viele internationale Handelsfilialisten nach Deutschland gelockt hat, wie Jones Lang LaSalle registriert. Das stabilisiert den Vermietungsmarkt. Hinzu kommt, dass der Anteil deutscher Einzelhandelsimmobilien in den Portfolien zahlreicher internationaler, institutioneller Investoren noch gering sei, wie Jan Dirk Poppinga, Head of Retail Investment bei CBRE in Deutschland, anmerkt. So erwartet er 2012, „dass die Nachfrage nach deutschen Handelsimmobilien angesichts der sich abzeichnenden Konjunkturdelle und dem Mangel an höher rentierlichen und stabilen Alternativenanlagen weiterhin hoch sein wird“.

Trauerfeier für Werner Otto

Am 19. Januar fand im „Französischen Dom“ am Gendarmenmarkt in Berlin, die Trauerfeier für den Gründer des Otto Verbands und der ECE,



Werner Otto, statt. Zu Berlin hatte Werner Otto eine besondere Beziehung. Hier hatte der gebürtige Brandenburger seinen ersten Laden eröffnet und hier hat er seinen Ruhestand verbracht, obwohl die Wiege seiner Erfolgsunternehmen Hamburg ist. So war es nur folgerichtig, dass der erfolgreiche Unternehmer Prof. Dr. h.c. Werner Otto auch Ehrenbürger von Berlin war. Zur Trauerfeier kamen mehr als 300 Personen, darunter Ottos Ehefrau Maren Otto, alle 5 Kinder, weitere Familienangehörige und Freunde, Vertreter der von Werner Otto gegründeten Firmen - insbesondere von Otto Group und ECE - und Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Kultur - darunter auch der Regierende Bürgermeister von Berlin, Klaus Wowereit, der Ministerpräsident von Brandenburg, Matthias Platzeck sowie viele aktive und ehemalige Politiker aus Berlin und Brandenburg.

Berlin: Für seinen 1. Shop in Deutschland mietet das französische Modelabel MAJE in Berlin rund 125 qm Fläche im Quartier 110 in der Friedrichstraße 180-184. Die Eröffnung des MAJE-Shops ist für März dieses Jahres geplant.



**ARCADEN
und Innenstadt –
eine gute
Symbiose.**

” Die Erlangen Arcaden integrieren sich sowohl städtebaulich als auch wirtschaftlich in das innerstädtische Geschehen, **bringen mehr Kunden aus dem Umland** und haben zum Abbau des Investitionsstaus in der Innenstadt beigetragen.

aus: Markt- und Standort-Gutachten ERLANGEN ARCADEN 2/2010

Das Handels-Angebot wurde **qualitativ verbessert**, neue und attraktive Magnetbetriebe für die Altstadt in Regensburg gewonnen und in den letzten Jahren auch ein Flächenzuwachs außerhalb der Arcaden erreicht.

aus: Standort-Gutachten GfK GeoMarketing REGENSBURG ARCADEN 6/2011

Die Köln Arcaden werden als **Ergänzung und nicht als Ersatz** für die Angebote in der Kalker Hauptstrasse wahrgenommen.

aus: Standort-Gutachten GfK GeoMarketing KÖLN ARCADEN 1/2011

Mit der Etablierung der Pasing Arcaden wurde eine **neue städtebauliche Qualität des öffentlichen Raumes** erreicht, die ein Zusammenwachsen des Kerns zwischen Marienplatz und Bahnhof durch ein vielfältiges Angebot und gesteigener Aufenthaltsqualität begünstigt.

aus: Markt- und Standort-Gutachten PASING ARCADEN 6/2011



mfi

management für immobilien AG

Bamlerstraße 1 · 45141 Essen

fon +49(0)201/820 810 · fax +49(0)201/820 8111

internet: www.mfi.eu · mail: mfi.essen@mfi.eu



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 6 von 19

Unternehmens News

Ratio-Land Baunatal eröffnet am 13. März 2012

Am 13. März 2012 wird das **Ratio-Land Baunatal** eröffnet. Es ist mit 35 000 qm Verkaufs- und Nebenflächen eines der größten Einkaufszentren in Nordhessen. Das Investitionsvolumen beträgt 50 Mio. Euro. Nach einer in mehrere Phasen unterteilten Bauzeit von 27 Mona-



ten wird Investor **Hendrik Snoek**, Geschäftsführer und Inhaber der **Ratio Grundstücks GmbH & Co. KG**, die Eröffnung mit Aktionen für die ganze Familie feiern. „Der Standort Baunatal hat für unser Unternehmen und für mich persönlich seit mehr als 35 Jahren eine ganz besondere Bedeutung“, so Snoek. Bei dem Center wurde viel Wert auf **Barrierefreiheit, Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit** gelegt. So sollen die Besucher ohne Hindernisse in das Center gelangen. Dem Thema Nachhaltigkeit wird u.a. mit einer 4 000 qm großen Photovoltaikanlage und Energiesparlampen Rechnung getragen.

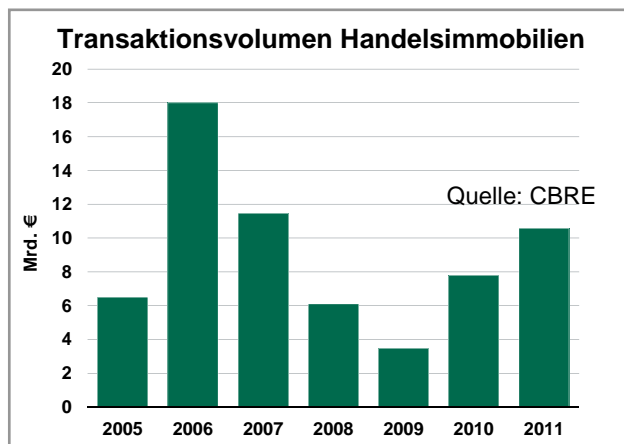
Deals

Weimar: Ein Privatinvestor hat von einem institutionellen Investor ein Wohn- und Geschäftshaus in Weimar-Nordvorstadt mit 678 qm Gesamtfläche gekauft. **Engel & Völkers Commercial Erfurt** vermittelte.

Von den 10,55 Mrd. Euro, die laut CBRE 2011 in deutsche Retail Assets investiert wurden (BNPPRE kommt auf knapp 10,8 Mrd. Euro), stammen 4,5 Mrd. Euro oder 41% von ausländischen Investoren, zumeist aus **USA, Kanada** und **Großbritannien**. Dass das Interesse wächst, lässt sich am Vergleich mit 2010 ablesen. Damals lag der Anteil der **grenzüberschreitenden Investitionen** bei 2,8 Mrd. Euro oder 37%.

Beim Blick auf das laufende Jahr ist Poppinga überzeugt, dass sich diese Entwicklung fortsetzen wird. Die Herabstufung von einigen europäischen Ländern wie **Frankreich** durch **Standard & Poors** und die Bekräftigung, dass Deutschland sein Triple A behalten werde, zeigt, wo der hiesige Markt im europäischen Vergleich einzuordnen ist. So bekräftigt auch **Piotr Bienkowski, Vorsitzender der Geschäftsführung von BNP Paribas Real Estate Deutschland (BNPPRE)**, dass sich „die Stellung Deutschlands als sicherster Investitionsstandort in Europa“ sogar noch verfestigen dürfte.

Vor allem bei den großvolumigen Investments tun sich **ausländische Investoren** nach



Beobachtung von CBRE hervor. Sie waren an 9 der 20 größten Transaktionen (Gesamtvolumen: 5 Mrd. Euro) mit einer Gesamtsumme von 2,7 Mrd. Euro beteiligt. Die Beteiligung des kanadischen Pensionsfonds **Pension Plan** mit 50% am CentrO in Oberhausen (650 Mio. Euro) wird dabei erwähnt, genauso wie die Übernahme von 45 **Metro Cash & Carry-Märkten** durch den Investor **Cerberus** für 700 Mio. Euro. Auch für Bienkowski

sind Benchmark-Deals wie der Kauf der **Perlacher Einkaufspassagen (PEP)** in München für 410 Mio. Euro, bei dem eine Nettorendite von unter 5% registriert worden sei, Symbol dafür, dass Deutschland bei internationalen Investoren als **sicherer Investitionsstandort** eingestuft wird.

Mit einem Anteil von 59% stellten 2011 aber immer noch die deutschen Investoren das größte Käufer-Kontingent. Besonders die Essener **mfi – management für immobilie AG** bekräftigte mit ihren zahlreichen Übernahmen (Pasing Arcaden, Recklinghausen Arcaden, Gera Arcaden, Gropius Passagen) und der 50prozentigen Beteiligung am Paunsdorf Center, ihren Anspruch, sich als namhafter Entwickler, Betreiber und Bestandhalter auf dem deutschen Shopping-Center-Markt zu etablieren. Und sieht sich auch noch nicht am Ende der Einkaufs-Tour. Deshalb hat das Unternehmen zum Jahreswechsel das Eigenkapital erneut um 105 Mio. Euro auf rund 340 Mio. Euro erhöht. „Es ist bereits die dritte signifikante Kapitalerhöhung innerhalb eines guten Jahres“, teilt das Unternehmen mit.

Shopping-Center waren auch 2011 wieder die Einzelhandels-Kategorie, die das größte Investoren-Interesse auf sich ziehen konnte. Laut CBRE wurden 4,7 Mrd. Euro (BNPPRE: 4,66 Mrd. Euro) in Einkaufszentren investiert. Das war fast ein Drittel (32%) mehr als im Vorjahr und insgesamt 45% des gesamten Transaktionsvolumens mit Handelsimmobilien. Das zeigt bislang, dass es bei der Finanzierung großvolumiger Shopping-Center keine Finanzierungs-Engpässe gibt.

Für diese Anlageklasse spricht zum einen die große Risikoverteilung auf viele unterschiedliche Mieter aus verschiedenen Handelsbranchen, wodurch das Mietausfallrisiko minimiert wird. Zudem besteht die Möglichkeit, schwache Mieter durch zugkräftigere Konzepte zu ersetzen – vorausgesetzt das Objekt und der Standort sind von hoher Qualität und das Center-Management kompetent. **Zum andern erlauben**

Gute Ideen für große Flächen.



Hahn Gruppe – Spezialist für Einzelhandelsimmobilien

- Fonds Manager seit 1982
- Größter unabhängiger Asset Manager im Segment großflächiger Einzelhandel
- Full-Service-Anbieter



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 8 von 19

Unternehmens News

Deka erweitert die Kamp Promenade

Auf dem ehemaligen „Woolworth“-Gelände in der Osnabrücker Innenstadt an der Großen Straße 65/66 soll für rd. 22 Mio. Euro ein neues Geschäftshaus entstehen. Die **Deka Immobilien GmbH** will den Neubau im Auftrag des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **WestInvest InterSelect** bis Herbst 2013 fertig stellen. Der Antrag auf Baugenehmigung wird jetzt eingereicht. Der WestInvest In-



terSelect hat das Grundstück 2011 erworben und ist seit 2005 Eigentümer des benachbarten Einkaufszentrums **Kamp Promenade**. Der rd. 5 Mrd. Euro schweren Fonds unterstreicht damit sein Ziel, den Einzelhandelsanteil im Portfolio zu erhöhen. „Das Geschäftshaus soll unser Einkaufszentrum Kamp Promenade erweitern und stärken und ein Tor zur Großen Straße sein“, sagt **Wolfgang Frisch, Leiter Real Estate Management Deutschland** bei der Deka Immobilien.

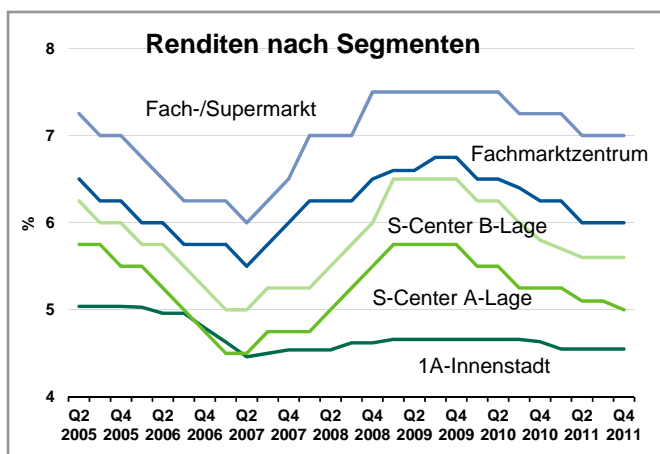
Deals

Neustadt: „Street One“ hat ca. 135 qm in der Fußgängerzone von Neustadt an der Weinstraße gemietet. Das Modelabel wird im Frühjahr 2012 die Filiale eröffnen. Vermieter ist ein regionaler Bestandshalter. **Engel & Völkers Rhein-Neckar** vermittelte.

die hohen **Investmentvolumina** den **institutionellen Investoren**, mit einer **Transaktion** einen hohen zwei- oder dreistelligen Betrag zu investieren, der laut **CBRE** eine **höhere Rendite** einbringe als etwa **zehnjährige Bundesschuldtitel**.

Allerdings wird das Angebot vor allem bei **Prime-Shopping-Centern** an **A-Standorten** aus Sicht der Experten knapp. In diesem Segment erwarten sie eine weitere Reduktion der **Anfangsrendite** um 10 Basispunkte auf 5,00%, während die Rendite bei **Einkaufszentren** an **B-Standorten** bei 5,6% blieben werde.

Eine beachtliche Renaissance - gemessen an 2010 - hat **CBRE** im **Investmentmarkt** für **innerstädtische Geschäftshäuser** in **1A-Lagen** ausgemacht: „Hier wurde 2011 mit einem **Investmentvolumen** von rund 3 Mrd. Euro 92% mehr investiert als im Jahresverlauf 2010“, so der Marktbericht. Allerdings rechnet **CBRE** auch die **Warenhäuser** mit ein und hier schlug sich u.a.



der Verkauf von **Karstadt Oberpollinger** und des **Karstadt Sporthauses** in München für 250 Mio. Euro an den Projektentwickler **Centrum** nieder. Laut **BNPPRE** entfiel auf **Kauf-/Warenhäuser** ein **Investitionsvolumen** von 926 Mio. Euro, was einem Anteil von 9% entspricht. Das Volumen mit reinen **Geschäftshäusern** beziffert der **Immobilien**dienstleister mit 2,56

Mrd. Euro (Anteil: 24%). Die **Nettoanfangsrenditen** für **1A-Handelsimmobilien** liegen laut **CBRE** zwischen 4,4% (München, Hamburg) und 4,75% (Köln).

In das Segment **Fachmärkte/Fachmarktzentren** wurden 2,6 Mrd. Euro investiert. Das waren 25% des Gesamtvolumens und 18% mehr als 2010. Zu den größten Deals zählten der erwähnte Verkauf der **Metro Cash & Carry-Märkte** sowie die Übernahme eines Portfolios aus 13 Objekten durch die israelische **Brack Capital**. Zu erwähnen sind aber auch kleinere Übernahmen durch Fonds der **Hahn-Gruppe**, durch den **Henderson German Retail Income Fund** und die **Hamborner REIT AG**. „Bei erstklassigen **Core-Investments** in **Fachmarktzentren** und freistehenden **Fachmärkten** und **Supermärkten** werden **Spitzenrenditen** von 6,00 bzw. 7,00 Prozent erzielt“, berichtet **CBRE**.

Center-Entwickler am Investmentmarkt sehr aktiv

Insgesamt kauften **Asset- bzw. Fondsmanager** für knapp 2,8 Mrd. Euro **Handelsimmobilien**. Das waren 26% des Gesamtvolumens. Weitere 2,6 Mrd. Euro – u.a. für das **Rheinpark Center** in Neuss, das **Stern-Center** in Potsdam und die **City-Passage** in Bielefeld - entfielen auf **Offene Immobilien- und Spezialfonds** (25%). **Projektentwickler** waren mit knapp 1,5 Mrd. Euro (14% Anteil) dabei.

Laut **CBRE** zeigt das Engagement der **mfi AG** mit dem **Mehrheitsgesellschafter Perella Weinberg Real Estate Fund** und die Übernahmen von **Revitalisierungsobjekten** wie das **Stern-Center** in Potsdam durch den **ECE European Prime Shopping Center Fund**, „dass **etablierte und erfahrene Centerentwickler und -manager** sehr aktiv in das **Investmentmarktgeschehen** eintreten und somit in **Konkurrenz mit den institutionellen Investoren** treten“. Der Anteil der **Geschlossenen Fonds** ging dagegen um 29% auf 757 Mio. Euro zurück, der Anteil **privater Direktinvestitionen** stieg auf knapp 1,1 Mrd. Euro (10%).

In diesem Jahr erwartet **Poppinga**, dass verstärkt **notleidende managementintensive Immobilien** auf den Markt kommen, da die **Banken** mit Blick auf die **höhere Eigenmit-**



Handels-Dialog

Hessen

Überall geht (noch) was: Handel und Immobilienwirtschaft bleiben in Investitionslaune

29. März 2012 in Frankfurt am Main

Dialogpartner



Medienpartner



heuer-dialog.de/veranstaltungen



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 10 von 19

**Unternehmens
News**

telausstattung gefordert sind, die Risiken in ihren Bilanzen zu minimieren. Das sollte aus seiner Sicht dazu beitragen, dass das Transaktionsvolumen 2012 ein ähnlich hohes Niveau wie 2011 erreicht und Retail Assets die dominierende Anlageklasse bei gewerblich genutzten Immobilien bleiben werden. „Trotz der noch nicht gelösten Finanzmarkt- und Währungskrise spricht momentan nichts für ein rückläufiges Investoreninteresse“, ergänzt Bienkowski und sieht eine „realistische Chance, dass auch 2012 wieder ein Transaktionsvolumen von über 10 Mrd. Euro“ erreicht werden kann.

Metro Group

Vorstandschef Koch storniert vorerst den Kaufhof-Verkauf

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Als Vorstandschef der Metro Group setzt Olaf Koch gleich klare Zeichen: Seine erste Amtshandlung im neuen Jahr ist die plakative Ankündigung, dass die Gespräche mit Interessenten über den Verkauf der Warenhaustochter **Galeria Kaufhof** bis auf Weiteres ausgesetzt werden. Das ist eine klare Abkehr von der Strategie seines Vorgängers **Eckhard Cordes**, der zu Beginn seiner Amtszeit als Metro-Chef den Verkauf der Warenhaus-Sparte plakativ angekündigt hatte.



„Die aktuelle Lage am Kapitalmarkt bietet keine geeigneten Rahmenbedingungen für eine so wichtige Transaktion“, begründet Koch (Foto) seine Entscheidung. Diese Ansage klingt vernünftig auch angesichts der wirtschaftlichen Entwicklung. **So musste Kaufhof u.a. auf Grund der zu warmen Witterung für den Verkauf von Winterware allein im 4. Quartal 2011 mit dem wichtigen Weihnachtsgeschäft einen Erlösrückgang von 4,6% auf 1,1 Mrd. Euro hinnehmen.** Im Gesamtjahr ging der Kaufhof-Umsatz um 3,7% auf 3,4 Mrd. Euro zurück.

Außerdem steht Galeria Kaufhof vor der Umstrukturierung des Angebots. So soll der Verkauf des margen-schwachen Techniksortiments eingestellt werden und es wird erwartet, dass die notwendigen Umbauarbeiten das Geschäft beeinträchtigen werden. Im Gegensatz zu Deutschland konnte der Umsatz bei den belgischen Kaufhof-Filialen dagegen flächenbereinigt wachsen.

„Aus heutiger Sicht können wir das Ertragspotenzial besser selbst heben, als durch einen Verkauf“, begründet der neue Metro-Chef den Rückzug weiter. „Wir haben immer betont, dass ein Verkauf das Potenzial von Galeria Kaufhof reflektieren muss.“ Das scheint derzeit nicht erreichbar. **Die Spuren des schwachen Weihnachtsgeschäfts finden sich auch in den Umsatzzahlen des Gesamtkonzerns.** So gingen die Erlöse im 4. Quartal um 1,3% auf 19,5 Mrd. Euro zurück. Bereits vor Weihnachten hatte der Handelskonzern gewarnt, dass die 2011 erzielten Umsatz- und Ertragszahlen unter den Werten des Vorjahres liegen würden. Nach vorläufigen Zahlen ging der Konzernumsatz um 0,8% auf 66,7 Mrd. Euro zurück, währungsbereinigt blieb noch ein Minus von 0,2%. **Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Sonderfaktoren** erwartete Koch unterhalb der 2010 erreichten 2,4 Mrd. Euro.



Anders als z.B. der international aufgestellte **Douglas-Konzern**, der vor allem auf dem deutschen Markt punkten konnte, gingen die Erlöse beim Metro-Konzern auch in Deutschland um 1% von 26,1 auf 25,9 Mrd. Euro zurück. Hier schlug sich die Schlie-

Douglas Holding: Noch keine Entscheidung

Ob der Hagener Lifestyle-Konzern **Douglas Holding AG** tatsächlich von der Börse genommen wird, oder



alles beim Alten bleibt, ist derzeit völlig offen. Das Unternehmen bestätigte Mitte Januar zwar, dass Gespräche zwischen Gesellschaft, an der Gesellschaft nicht unerheblich beteiligten Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats der Douglas Holding AG – dazu gehört die Familie **Kreke** - und verschiedenen Finanzinvestoren über den möglichen Erwerb einer wesentlichen Beteiligung der Investoren an der Douglas Holding AG, etwa im Rahmen eines öffentlichen Übernahmeangebots, geführt werden. Doch diese Gespräche befanden sich noch in einem sehr frühen Stadium, als sie bekannt und in den Medien veröffentlicht wurden. Nach Angaben eines Unternehmenssprechers ist insofern noch nicht abzusehen, ob und ggf. wann und in welcher Form es zu einer Transaktion kommt. Bisher würden weder verbindliche Angebote der verschiedenen Finanzinvestoren vorliegen noch seien Struktur und Finanzierung einer etwaigen Transaktion geklärt.



Handelsimmobilien Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 12 von 19

Personalien

Fritsch und Brauser wechseln zu Lührmann

Anja Fritsch (31) ist seit Anfang Januar 2012 **Senior**



or Maklerin Vermietung bei **Lührmann in München**. Die Spezialistin für

Einzelhandelsimmobilien war zuvor bei dem international tätigen Immobilienberatungsunternehmen Jones **Lang LaSalle** (JLL) sowie bei dem Münchner Maklerbüro **Realkon** beschäftigt. Fritsch, die das aktuelle Vermietungs-Team um Prokuristin **Sabine Schulz** ergänzt, wird sich u.a. mit neuen Einzelhandels-



Konzepten für die innerstädtischen 1A-Lagen in Süddeutschland befassen. Ebenfalls neu

ist **Martin Brauser** (27), der von **Engel & Völkers Commercial** kommt und bei **Lührmann München** als Makler das Vermietungs-Team unterstützen wird.

Deals

Berlin: Für das Einkaufszentrum „**Loftland Arcaden**“ in gefragter Fachmarktlage in Berlin-Steglitz-Zehlendorf hat **Aengevelt Berlin** einen langfristigen Mietvertrag für eine 658 qm große Eventfläche an die **FEB Family Entertainment Berlin GmbH** vermittelt. Deren Geschäftsführer **Torkjell Bauer** hat bereits vor etwa 8 Jahren in einem Nachbarobjekt den erfolgreichen Indoorspielplatz „**Bambooland**“ eröffnet. Auf der neuen Fläche will er Ende Januar seine erste 3D Schwarzlicht-Minigolfanlage eröffnen.

Auch die SB-Warenhaus-Tochter **Real** blieb 2011 mit -2,3% auf 11,2 Mrd. Euro unter dem Vorjahresniveau. In Osteuropa wirkte sich vor allem die Kaufzurückhaltung in **Polen** und **Rumänien** aus, während auch in dieser Sparte der Umsatz in Russland mit zweistelliger Rate wuchs. Beim Kerngeschäftsfeld **Metro Cash & Carry** wurde mit einem Umsatz von 31,2 Mrd. Euro (+ 0,2%) das Vorjahresniveau gehalten. Auch in diesem Segment zeichnete sich Russland mit zweistelligen Zuwachsraten aus, aber auch die Märkte Asiens wuchsen in diesem hohen Tempo.

Einzelhandel in Mittelstädten

Hamburger HBB startet in ein sehr geschäftiges Jahr 2012

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Für Deutschlands Mittelstädte ist der Einzelhandel wichtig, weil er eine Versorgungsfunktion erfüllt und ein möglichst umfassendes Einzelhandelsangebot dazu beiträgt, die Zentralität zu erhöhen, d.h. auch Kaufkraft aus dem Umland anzuziehen, oder zu verhindern, dass Kaufkraft in Nachbarstädte abfließt. So wie etwa in der Stadt **Troisdorf** mit ihren 75 000 Einwohnern in der Nähe von Köln. Die Zentralitätskennziffer von 85,5 verdeutlicht, dass ein Teil der Troisdorfer Kaufkraft (Kennziffer: 101,1) aus der Stadt abfließt und dem lokalen Einzelhandel verloren geht.*

Ein anderes Beispiel ist die Stadt **Velbert** im Dunstkreis von Düsseldorf, die es mit ihren gut 85 000 Einwohnern und einer überdurchschnittlichen Kaufkraft von 102,8 auf



Markt Galerie in Velbert

Visualisierung: HBB/ECE

eine Zentralitätskennziffer von gerade einmal 88,5 (Jones Lang LaSalle) kommt. Für viele dieser Mittelstädte sind Einkaufszentren die logische Konsequenz, um die Handelsfunktion in ihren Cities zu stärken. Das ergab auch die Studie „**Quo Vadis Einzelhandel in Mittelstädten**“, die das **Kompetenzzentrum**

Handelsimmobilien vom **IREBS Institut für Immobilienwirtschaft** der **Uni Regensburg** im Auftrag der Essener **mfi AG** erstellt hatte.

Zu den Unternehmen, die sich auf die Entwicklung von Shopping-Centern und Fachmarktzentren in Mittelstädten spezialisiert hat, gehört die **Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungs GmbH (HBB)** in Hamburg. Gestartet war das Unternehmen vor 40 Jahren in Lübeck als regionaler Projektentwickler von Wohnimmobilien, Geschäftshäusern, Ferienwohnanlagen und kleineren Handelsimmobilien. Später gehörte sie als Projektentwickler von Fachmärkten und Fachmarktzentren zu den Spezialisten im Handelsimmobilienmarkt. Inzwischen hat sie sich als Vollsortimenter mit **ganzheitlichem Ansatz in Hamburg etabliert und bietet das gesamte Programm inkl. Vermietung und Center-Management** an.

Als weiteres Standbein - zur Diversifizierung mit Blick auf den demographischen Wandel - gehört die Errichtung von **Seniorenresidenzen** und **Seniorenpflegeheimen** zum Angebot. Für HBB-Geschäftsführer **Harald Ortner** hat das Unternehmen inzwischen den wichtigen Sprung von der grünen Wiese in die Innenstadt geschafft. **Und sich auch als überregionaler Spieler etabliert.**

Mit Blick auf den Bedarf vieler Mittelstädte ist die Pipeline der Neu-Hanseaten gut



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 13 von 19

Deals

gefüllt. Zuletzt stellte Ortner in Troisdorf die Pläne für die neue Einkaufspassage mit 8 500 qm Mietfläche auf dem Gelände des Bürgerhauses am **Wilhelm-Hamacher-Platz in Troisdorf-Mitte** vor. Mit **Saturn** und **C & A** konnten laut **André Stromeyer, Direktor Vermietungs- und Centermanagement** der **HBB** bereits namhafte Mieter gewonnen werden. Baustart ist 2012. „Bei uns geht es in diesem Jahr mit dem Bau richtig los“, so Stromeyer. Gegenüber Investoren und Mietern sieht sich das Unternehmen gut positioniert.

Das **Prestigeprojekt** ist für die HBB-Mannschaft das **Einkaufsquartier Forum Hanau**. Hier hatte das Unternehmen den von der Stadt ausgeschriebenen **Wettbewerblichen Dialog**, der in engem Kontakt mit den Bürgern geführt wurde, gewonnen und damit auch bundesweit aufhorchen lassen. 2012 beginnt die HBB mit der ganzheitlichen Umgestaltung der Hanauer Innenstadt, die im Krieg stark zerstört wurde, nach den Entwürfen des Düsseldorfer Architekturbüros **Rhode Kellermann Wawrowsky**. Die Entwicklung setzt sich aus Teilprojekten zusammen, die in Kooperation mit der Stadt Hanau in den nächsten 8 Jahren realisiert werden. Für Einzelhandel mit überregionaler Anziehungskraft sind 22 500 qm geplant. In das Quartier wird auch die neue **Stadtbibliothek** integriert. Das Kino ist laut Stromeyer bereits geöffnet. Mit einer Zentralitätskennziffer von 135,4 (Comfort) und über 88 000 Einwohnern dürfte Hanau ein gutes Fundament für dieses Projekt bieten.

In diesem Jahr fällt auch der Startschuss für den Bau des 80 Mio. Euro teuren innerstädtischen Einkaufszentrums in **Gummersbach**, auf dem Gelände des traditionsreichen **Dampfkesselbau-Unternehmens Steinmüller**, das 1999 geschlossen wurde.

Berlin: Knapp ein Jahr vor Fertigstellung des Büro- und Geschäftshauses **N° 195 Kudamm** sind 70% der Flächen vermietet. Neben dem italienischen Herenausstatter **Boggi Milano** (ca. 400 qm) ergänzt **Strenesse** (ca. 200 qm im Neubau) das Modeangebot. Der Starstylist **Shan Rahimkhan** bietet auf rd. 750 qm eine Kombination aus Coiffeur und Café. Außerdem mietet das Frauenfitnessstudio **Women's Gym Jopp & Jopp** ca. 1 500 qm. Insgesamt entstehen 15 200 qm für Büro- und Einzelhandel. Die Fertigstellung des Objekts ist für Herbst 2012 geplant, die Investitionssumme beträgt 100 Mio. Euro.



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 14 von 19

Unternehmens
News

Den Zuschlag für dieses laut HBB größte Stadtentwicklungsprojekt in Nordrhein-Westfalen erhielten die Hamburger im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung. Für den Einzelhandel sind hier 15 000 qm Verkaufsfläche plus Flächen für Gastronomie und Dienstleistungen geplant. Gummersbach fungiert mit seinen über 52 000 Einwohnern als Mittelzentrum, die Kaufkraft liegt mit einem Wert von 100,2 auf Bundesdurchschnitt, die Zentralitätskennziffer ist mit 132,57 (Comfort) sehr beachtlich.

Für die Entwicklung der neuen **Markt Galerie in Velbert** hat die HBB ein Joint Venture mit dem größeren Hamburger Nachbarn **ECE** gegründet. Die Galerie mit 20 000 qm Verkaufsfläche sowie Dienstleistungs- und Gastronomie-Fläche entsteht auf dem Areal des **Marktzentrums** mit Anbindung an die Fußgängerzone **Friedrichstraße**.



Einkaufsquartier Forum Hanau

Visualisierung: RKW

Auch in **Neumünster** arbeiten die Partner gemeinsam an einem Center, bei dem die ECE die Führung bei Projektentwicklung und Vermietung übernimmt. Bei der Markt Galerie in Velbert übernimmt dagegen die HBB diesen Part.

Für das geplante Einkaufszentrum in **Walsrode** konnte die Vermietungsabteilung der HBB bereits vor Baubeginn in diesem Jahr **C & A**, **dm** und den Discounter **Netto** als Mieter gewinnen. Auch bei dem Fachmarktzentrum auf dem Areal eines ehemaligen Horten-Kaufhauses in **Schwäbisch-Gmünd**, wo 2014 die Landesgartenschau ausgerichtet wird, steht der Ankermieter für die 7 500 qm Verkaufsfläche mit **Rewe** bereits fest. Zudem konnte die Modekette **C & A** gewonnen werden.

City Center Langenhagen geht am 1. März an den Start

Beim City-Center **Langenhagen** sind die Hamburger dagegen schon ein ganzes Stück weiter. Das Einkaufszentrum öffnet am 1. März seine Pforten und kann hier laut Stromeyer mit den Ankermietern **Rewe**, **C&A**, **H&M**, **Kult**, **Rossmann** sowie weiteren 60 Mietern an den Start gehen. In der Stadt, die sich gegen Hannover behaupten muss, hatte die HBB das bestehende City-Center mit 10 000 qm Verkaufsfläche um 17 000 qm erweitert.

Im Revitalisierungskonzept für den Stadtteil **Taunusstein-Hahn** mit dem Neubau des Rathauses und der Neukonzeption des Busbahnhofs sorgt die HBB im Zuge der Neugestaltung des Ortsmittelpunktes mit einem innerstädtischen Einkaufszentrum (Mietfläche: 21000 qm) für die Ausstattung mit Handelsfläche und Raum für Gastronomie und Dienstleistungen. Der Baustart für das Objekt vis à vis vom neuen Rathaus ist auch für 2012 geplant.

Das Thema Stadtentwicklung spielte auch bei den HBB-Projekten in Lehrte eine Rolle, wo das Unternehmen auf dem revitalisierten Gelände einer ehemaligen Zuckerfabrik bereits 2005 das **Einkaufszentrum Zuckerfabrik** mit 20 000 qm Mietfläche entwickelt hatte. Hier baut HBB im Gewerbepark noch einen Baumarkt mit 9 000 qm Mietfläche und Parkplätzen, den **Obi** mietet. Und zwischen der Haupteinkaufsstraße und dem neuen Einkaufszentrum ist ein zweistöckiges Geschäftshaus (Mietfläche: 3 000

ECE-Center lassen wynshe wahr werden

Bereits 2011 haben einige von der **ECE** gemanagte Center die neuartige **Shopping-App wynsh** eingesetzt. Nachdem Kunden sowie Händler gleichermaßen von dem innovativen Einkaufskonzept begeistert waren, haben nun viele weitere Center beschlossen, die App 2012 zu nutzen. Daher sollten Shopping-Fans von Januar bis April nur noch mit Smartphone ausgerüstet zum Einkaufsbummel aufbrechen. In den ECE-Centern besteht die Chance, bei Marken wie **adidas**, **bench**, **Jack & Jones**, **Orsay**, **Pimkie**, **Media Markt** oder **Vero Moda** Rabatte von bis zu 50% zu gewinnen. Das Prinzip ist einfach: Erst die App auf das Smartphone laden, dann auf die Jagd nach persönlichen Must-Haves begeben. Ist das gewünschte Produkt gesichtet, mit der App ein Foto davon schießen und hochladen. Nach Ablauf des Countdowns erfährt der Nutzer, wie groß die Ersparnis beim Kauf des Produktes ist.

Deals

Düsseldorf: Die **S&C International Deutschland GmbH** aus Berlin mietet über **BNP Paribas Real Estate** 40 qm Einzelhandelsfläche in der Flinger Straße 19 in Düsseldorf. Hier eröffnet im Februar eine 2. Filiale von **Dunkin' Donuts**. Eigentümer des Objekts ist ein Privatinvestor. Die S&C International Deutschland GmbH vertritt Donkin' Donuts als Lizenznehmer in Berlin, Brandenburg und NRW.



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 15 von 19

Deals

qm) geplant, das bereits komplett an **C&A, Rossmann, Deichmann** und **Ernsting's Family** vermietet werden konnte. Die Eröffnung ist 2012 geplant.

Wichtige Impulse für die 30 000-Einwohner-Stadt **Oelde** soll das Geschäftshaus mit **C&A, Rossmann, Ernsting's Family** und **Netto** als Mieter auf dem Gelände eines leer stehenden Kaufhauses als krönender Abschluss für die Fußgängerzone bilden. Auch hier ist 2012 der Baustart. Und auch beim Fachmarktzentrum in Uelzen soll 2012 der erste Spatenstich erfolgen. Laut Stromeyer ist die Fläche mit den beiden Ankermieter **Rewe** und **Media Markt** bereits zu 90% vermietet.

Den Branchenmix ermittelt die HBB laut Stromeyer durch eigene Analysen der Standorte, der Konkurrenzsituation im Umfeld und durch Einzelhandelsgutachten, auch um festzustellen, welche Angebotslücken geschlossen werden müssen. Zudem ist das Unternehmen eng mit den Einzelhandelsfilialisten verbunden, die über ihre großen Expansionsabteilungen ständig neue Standorte suchen. Aber auch die Städte selbst kommen auf die HBB zu. Dabei hält sich das Unternehmen zugute, dass es für seine **individuellen Konzepte** und für Objekte, die sich in die Innenstadt einpassen, bekannt ist. „Das hilft uns bei der Akquisition. Wir werden oft angesprochen“, so Stromeyer.

Henderson Global Investors

Neuorientierung auf dem europäischen Markt

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

„Boring is good – langweilig ist gut.“ Diese Worte aus dem Munde des britischen Investment-Spezialisten **Tim Horrocks (Foto)**, CEO der opportunistisch ausgerichteten



Henderson Global Investors in Deutschland, belegen, wie sich der Markt seit 2008 verändert hat. Da Deutschland in der Immobilienbranche bis zum Ausbruch der Finanzmarktkrise im September 2008 quasi als Synonym für „Langeweile“ galt, ist die Bundesrepublik derzeit der beliebte Zielort für ausländische Investoren.

Auch für den englischen Vermögensverwalter Henderson Global Investors, der vor etwa 13 Jahren nach Kontinentaleuropa kam, ist das stabile Deutschland derzeit eine wichtige Ausgangsbasis für Europa in einem unsicheren Umfeld. „**Wenn alles schief geht, ist Deutschland noch stabil**“, lautet **Horrocks Überzeugung**, zumal Deutschland bekanntlich die größte Volkswirtschaft ist.

Die große Zahl ausländischer Investoren auf dem hiesigen Markt, die 2011 mehr als ein Drittel (7,6 Mrd. Euro) des Transaktionsvolumens mit Gewerbeimmobilien von insgesamt 23,5 Mrd. Euro bestritten haben, hat hierzulande zweifellos auch das Geschäft mit Handelsimmobilien – insbesondere mit großvolumigen Objekten – beflügelt. Gerade bei den großen Shopping-Center-Transaktionen für mehrere Hundert Millionen Euro seien die deutschen Investoren oft nicht wettbewerbsfähig, glaubt etwa **Fabian Klein, Head of Investment** bei **CBRE Deutschland**. Namhaftes Beispiel für einen solchen Deal war die 50%ige Beteiligung von **Pension Plan** für 650 Mio. Euro am **CentrO** in Oberhausen. Vielleicht wollen sie es aber auch nicht.

Zwar hat Henderson, wie Horrocks berichtet, diesen Deal nicht begleitet, doch gehören die Kanadier zu seinen Kunden. Das Unternehmen beriet sie, als diese ein Joint Venture mit einem niederländischen Pensionsfonds gründeten, das für 800 Mio. Pfund eine 50%-ige Beteiligung am britischen Shopping-Center **Westfield** erwarb und begleitet die Kunden auch beim Asset Management.

Der Schwerpunkt der Henderson-Strategie 2012 besteht laut Horrocks darin, **ausländische Investoren bei ihren Investments in Deutschland zu begleiten**: „Wir haben Investoren mit einem großen Interesse am deutschen Markt.“ Im Fokus sehen dabei

Berlin: Die **Redevco Services Deutschland GmbH**, Düsseldorf, hat rd. 7.300 der ca. 10.500 qm großen Einzelhandels- und Gastronomieflächen ihres Entwicklungsprojektes **ALEA 101** am Berliner Alexanderplatz vermietet. Bereits vor dem für den 20. Januar 2012 geplanten



Baustart hatten sich ein internationaler Filialist (4 700 qm), die Schuhkette **AktivSchuh** (1 400 qm) sowie der Systemgastronomie-Anbieter **Vapiano** (1 100 qm) die 3 größten Einheiten und damit etwa 70% der Handelsflächen gesichert. Die Mietverhältnisse beginnen nach Fertigstellung Ende 2013/Anfang 2014 und laufen über 10 Jahre. Der Solitär bietet ca. 19 000 qm Bruttogrundfläche. Für die obersten beiden Etagen sind hochwertiges Wohnen bzw. Büros geplant. Das Alea 101 wurde bei der Expo 2011 von der **DGNB** mit einem Vorzertifikat in Gold ausgezeichnet.

Deals

Düsseldorf: **Apollo-Optik** hat auf der Schadowstraße in Düsseldorf ein Geschäftshaus angemietet. Die **IKP Immobiliengruppe** hat den Mietvertrag vermittelt. Das Geschäft in der Schadowstraße 59 wurde zuvor von **Fielmann** genutzt. Das gesamte Objekt soll abgerissen werden. Das neue Geschäftshaus wird 520 qm auf 5 Etagen bieten. Die Eröffnung des neuen Apollo-Shops ist für Frühjahr 2013 geplant.



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

Cities & Center & Developments

vom 27.01.2012

Seite 16 von 19

Personalien

Neue Centermanager für Designer Outlet Center

Andrea Erichsen (47) wird als Center-Managerin die Leitung des **Designer Outlet Centers Neumünster** übernehmen. Zuvor war sie Center-



Managerin des **Designer Outlet Berlin**. Die Funktion übernimmt nun **Michael Kölnberger**. Erichsens



langjährigen Erfahrungen im Einzelhandelsbereich, ihr umfassendes Know-how markenrelevanter Themen, das Gespür für die Erwartungen der Kunden und den richtigen Markenmix hat sie in mehr als zehnjähriger Arbeit bei führenden Shopping-Center-Managementgesellschaften erworben. Sie leitete vor dem Wechsel zu **McArthurGlen** u.a. das Hamburger Einkaufszentrum **Hanse-Viertel**.

Corpus Sireo verstärkt Client Management

Dr. Victoria Walbröhl (41) hat bei der **Corpus Sireo Asset Management GmbH**, Heusenstamm, die Leitung des Bereichs **Advisory & Portfolio Management** übernommen. Die promovierte Immobilienökonomin und Dipl.-Kauffrau unterstützt den Vorsitzenden der Geschäftsführung **Ingo Hartlief**, u.a. bei der strategischen Unternehmensentwicklung und Akquisition neuer Mandate. Sie war zuvor u.a. bei der **Allianz Real Estate** und bei **Union Investment**.

„hervorragende Handelsimmobilien wie Shopping-Center und Fachmarktzentren“. Mit dieser Ausrichtung erweitert der Fondsspezialist, der sich bei seinem Geschäft zugutehält, einen Research getriebenen Hintergrund und einen guten Track Record zu haben, sein Tätigkeitsgebiet.

Denn, wie der Henderson-Geschäftsführer einräumt, das Geschäft mit Fonds läuft derzeit recht schleppend. Das Einsammeln von Eigenkapital für Fonds sei schwieriger geworden. Es gebe zudem eine ganze Reihe von Investoren, die keine kleinen Summen in Fonds investieren wollten, sondern direkt in große Objekte mit einem Volumen von 100 bis 200 Mio. Euro, oder aber – wie der kanadische Pensionsfonds – im Joint Venture mit Partnern. Das Angebot von Henderson Global Investors richtet sich hier auch auf Beratung, Asset Management, die Fremdkapital-Finanzierung, Themen wie Governance und lokale Verwaltung.

Im vergangenen Jahr hat Henderson laut Horrocks aber immerhin 4 Fonds-Produkte erfolgreich aufgelegt. Das waren der **CASA V Fund** (North American multi-family housing series), der **Warburg - Henderson Austria No. 2**, der **Warburg - Henderson**



Koop Fund (pan-europäischer Spezialfonds) und der **Henderson German Retail Income Fund**. Zuletzt konnte auch **Fondsmanager Thilo Wagner** für seinen HGRIF berichten,

dass bei deutschen institutionellen Anlegern weitere 90 Mio. Euro eingesammelt werden konnten. Das Volumen des auf **Fachmärkte und Fachmarktzentren** (Foto) spezialisierten Fonds summiert sich auf 350 Mio. Euro. 4 Fachmarktzentren wurden bislang übernommen, weitere Übernahmen sollen folgen.

Einige Produkte konnten allerdings auch nicht erfolgreich abgeschlossen werden, gibt Horrocks zu. So auch der **German Shopping Center Fund**, der 2007 in die **Recklinghausen Arcaden** investierte. Durch die Normenkontroll-Klage der Nachbarstadt **Gelsenkirchen** gegen das Objekt verzögerte sich die Entwicklung so lange, dass Henderson wieder aussteigen musste.

Inzwischen hat der Essener Projekt-Partner **mfi AG** die Grundstücke übernommen und wird die Anteile der Arcaden nach Fertigstellung komplett übernehmen. Damit endet aber auch die Partnerschaft, die mfi und Henderson 2007 eingegangen waren, um gemeinsam Shopping-Center zu entwickeln – mfi als Entwickler und Henderson als Investor. „Die alte Partnerschaft mit mfi war getragen von der Idee: Wir bieten das Kapital und mfi das Know-how für das Management des Centers“, so Horrocks. Diese Zusammenarbeit entsprach dem Konzept, das die Briten bereits beim Joint Venture mit der **Warburg Bank**, der **Warburg - Henderson Kapitalanlagegesellschaft**, angewandt haben: **Die Kooperation mit einem lokalen Partner, der die Besonderheiten des deutschen Marktes kennt.** Doch die Vorzeichen für die Zusammenarbeit mit der mfi hätten sich verändert, seit sich der **Perella Weinberg Real Estate Fund** 2010 an der mfi beteiligt habe und der Essener Entwickler nun auch verstärkt als Bestandshalter auftrete, erläutert Horrocks.

Die Konsequenz aus dieser Trennung ist für den Henderson-Geschäftsführer nun nicht, dass verstärkt nach einem neuen Partner gesucht wird. Sollte jedoch ein interessantes Shopping-Center zum Kauf stehen, „dann werden wir einen Partner dafür suchen“, so lautet Horrocks Ankündigung.



Handelsimmobilien Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 17 von 19

Unternehmens News

Europaweit sind für das britische Unternehmen auch andere Märkte interessant, nicht nur die Core-Märkte **Frankreich**, die **Benelux-Länder**, **Großbritannien** und die **skandinavischen Länder**. „Wir suchen auch selektiv in Spanien und Italien“, berichtet Horrocks. Hier liegt der Fokus allerdings auf Core-Immobilien mit vernünftigen Renditen. Als Beispiel nennt er etwa ein Geschäftshaus in der Golden Mile von Madrid mit Luxusmarken als Mieter und einer Rendite von 5 – 6 %. „Der Verkäufer brauchte das Geld“, erklärt der Investment-Spezialist die günstige Gelegenheit. Ähnlich ist es in **Italien**, wo Verkäufer guter Objekte auftreten, die das Geld derzeit brauchen. Bei solchen Objekten verweist Horrocks aber auch darauf, dass es hier ein hohes Länderrisiko gebe. Die Margen seien riesig. **Mit Blick auf die Krise übt er sich aber in Zuversicht, da es ja auch früher Krisen gegeben habe, die auch wieder überwunden wurden.**

Finanzierung in Krisenzeiten

Akquisition von Eigenkapital noch zu wenig genutzt

**Dr. Rudolf Schinnerl, Betriebswirtschaftliche
Finanzanalyse und Beratung**

Für Immobilienentwickler war es bereits früher relativ schwierig, wirtschaftlich akzeptable und tragfähige Finanzierungen zu erhalten. Das wird sich durch die Auswirkungen der Finanzkrise, der Umstrukturierung des deutschen Bankensektors (Stichwort:



Landesbanken), der sich gegenwärtig noch partiell verstärkenden und ungelösten Staatsschuldenkrise, der zu erwartenden Änderungen nach Basel III und Solvency II sowie des befürchteten Konjunkturrückgangs für den gesamten Kreditbereich für Gewerbeimmobilien noch verschärfen. Kurz: Die Akteure auf den Finanzmärkten werden sichtlich zurückhaltender, selektiver und risikoaverser - was sich insgesamt restriktiv auf die Kreditvergabe auswirken dürfte.

Das gilt grundsätzlich auch für potenzielle Eigenkapital-/Risikokapitalgeber, die neben nachhaltiger Rentabilität ebenfalls verstärkt Sicherheitsaspekte in ihr Kalkül einbeziehen, die sich wiederum in erhöhten Risikoaufschlägen in ihren Ertrags-Erwartungen/Ansprüchen (Cap.-Rate) niederschlagen.

Verstärkt trifft das naturgemäß auf kleine und mittlere „reine“ Projektentwickler ohne besicherungstechnisch relevanten (Immobilien-) Bestand und Eigenmittel zu, deren Fremdmittelaufnahme ausschließlich durch den (zukünftigen) Cashflow aus den Projekten determiniert wird. Im Gegensatz dazu weisen kombinierte Entwicklungs- und Betreibergesellschaften i. d. R. Bestände auf, die als Sicherheiten für Realkredite, als Cash-Generatoren aus dem laufenden Betrieb und ggf. als Quelle für benötigte Mittel (durch Verkauf) bzw. Eigenkapital dienen können.

Grundvoraussetzung für jede erfolgreiche Fremdkapitaleinwerbung ist ein überzeugendes Standort- und Vermietungs-/Nutzungskonzept und nachgewiesene Erfahrungen des Projektentwicklers. Wesentlich ist in der gegenwärtigen Marktlage auch ein **akzeptabler Vorvermietungsstand** oder eine (**Vorab-**) **Exit-Strategie** – wobei die konkreten Anforderungen je nach Projektart (wie Büro, Handel, Betten), Projektgröße (Volumina unter 10 Mio. Euro oder deutlich darüber) und auch zwischen den Banken (lokale, regionale, bundesweite Universalbanken, überregionale Spezialfinanzierer) variieren. (**Spekulativer**) **Vorratsbau wird – insbes. bei größeren Projekten und in Randlagen – im Gewerbeimmobilienbereich kaum noch finanziert.**

Eine wichtige Option in der heutigen Marktlage, die aber oft nicht genügend berücksichtigt wird, ist die **Akquisition von Eigenkapital durch Dritte**. Viele lassen diesen Aspekt bei der Kapitalbeschaffung außer Acht. Dabei könnte gerade die gegenwärtige

Düsseldorf: Die Lebensmittelkette **Kaiser's Tengelmann GmbH** wird im **Wehrhahn-Center** in Düsseldorf am Wehrhahn 33 im Laufe des 1. Quartals 2012 eine neue Filiale mit 1 200 qm eröffnen und



dafür 2 bisher einzeln genutzte Flächen zu einer Gesamtfläche zusammenlegen. Eigentümer des Centers sind ein institutioneller Investor und eine Privatperson. **BNP Paribas Real Estate** vermittelten gemeinsam mit **S.I.C. Saager Immobilienmarketing- & Consulting** den Mietvertrag. Die Kaiser's Tengelmann GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Tengelmann Unternehmensgruppe mit Sitz in Mülheim an der Ruhr und ist deutschlandweit mit rund 550 Filialen vertreten.

Deals

Lüdenscheid: Eine Investorengruppe aus Königswinter, die mehrere Immobilien im Bestand hält, hat von einem Privatinvestor ein Wohn- und Geschäftshaus in Hemer (NRW) mit einer Gesamtnutzfläche von 2 683 qm, davon 2 Ladenflächen mit 310 qm und 708 qm Lagerfläche, gekauft. Mieter der Läden sind **Mrs. Sporty** und ein Sonnenstudio. In der Immobilie befand sich früher ein Kaufhaus. Vermittelnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Lüdenscheid**.



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

vom 27.01.2012

Cities & Center & Developments

Seite 18 von 19

Unternehmens
News

Marktsituation mit steigender Nachfrage nach Top-Einzelhandelsflächen zu einem verstärkten Engagement von **eigenkapitalstarken Investoren in Entwicklungsprojekte genutzt werden**. Zwischen „reiner Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung“ existiert weiterhin eine große Spannweite möglicher Finanzmittelquellen, wobei auch deren (partielle) Kombination wie Non Recourse- und Joint-Venture-Finanzierungen, alternative Finanzierungsinstrumente und mehr oder weniger komplexe Finanzierungsstrukturen in Frage kommen.

Nahe an der „ungedeckten“ **Fremdkapitalfinanzierung** durch eine oder mehrere Banken und – wg. Solvency II - zunehmend Versicherungen - die allerdings i. d. R. durch hohe Risikozuschläge belegt ist - liegen **reine Kreditfinanzierungen, die jedoch (teilweise) durch Dritte garantiert, verbürgt oder mit Sicherheiten unterlegt sind**. Hierbei ist u.a. an Förderbanken (z.B. KfW), Bürgschaftsbanken, Kreditgarantiegemeinschaften, wie die Projektinitiatoren (z.B. kommunale Wirtschaftsförderung, Förderinstitutionen des Bundes/Landes, Gemeinden/Städte und/oder private Investoren/Bauträger) zu denken.

Die Ausgabe von Unternehmensanleihen - vornehmlich über das Börsensegment Mittelstands-Anleihen - dürfte wegen des dafür notwendigen Standings und der Ratings vor allem für große Projektgesellschaften – insbesondere mit Immobilienbeständen und damit verbunden erhöhtem Eigenkapital - in Frage kommen.



Positivbeispiel ECE: Für Revitalisierungsobjekte legte sie einen neuen Fonds auf.

Foto: ECE

Eine **Fremdfinanzierung** kann durch eine hinreichende und gesicherte Cashflow-Prognose, die Stellung von Sicherheiten und vor allem durch einen ange-

messenen großen **Eigenkapitalanteil** der Projektgesellschaft (= Risikokapital) erreicht werden. **Hierbei sind von dritter Seite vielfältige privatwirtschaftliche und öffentliche Beteiligungen denkbar**. Es können Zuschüsse (der öffentlichen Hand) und Aktiva (von Projektbeteiligten) als Eigenkapital eingebracht werden, zukünftige Investoren/Erwerber/Betreiber und sonstige Nutzer können sich durch (Miet-) Vorschüsse beteiligen, Beteiligungs- und Fondsgesellschaften können Mittel einbringen, potenzielle Lieferanten können sich durch Beteiligungen ebenfalls in Stellung bringen etc.

In diesem Zusammenhang ist ein Anteilsverkauf bereits während der Entwicklungs- und Bauzeit oder ein möglichst frühzeitiger Verkauf des fertiggestellten Projekts als partielle Finanzierungsquelle, Eigenkapital und/oder Kreditsicherheit zu sehen. Die Höhe des von Projektentwicklern eingebrachten **Eigenkapitals** beeinflusst – erwartungsgemäß - in beträchtlichem Ausmaß das erzielbare Fremdkapitalvolumen (und damit die gesamten Projektmittel) sowie dessen Konditionen und weitere Sicherheiten-Anforderungen (z.B. Grundschuld). **Gegenwärtig werden von Banken 25%, bisweilen sogar bis zu 40% gefordert**. Daraus ist abzuleiten, dass die Disposition der Projektfinanzierung zeitgleich mit der Planung der Projektentwicklung/Projektinitiierung erfolgen muss.

Eine weitgehende Eigenmittelfinanzierung wird naturgemäß erreicht, wenn die Anteile der Projektgesellschaft und eventuell Eigenkapitalsurrogate (größtenteils) am Kapitalmarkt platziert werden können. Zu den möglichen Abnehmern zählen **Beteiligungsgesellschaften bzw. Private-Equity-Gesellschaften und Versicherungen**, an die Anteile der Projektgesellschaft oder ggfls. der Projektentwicklungsgesell-

„Unsere Schlemmertüte“ und froodies kooperieren

Der Online-Supermarkt **froodies** mit der persönlichen Nachhauslieferung und **Unsere Schlemmertüte**, eine Tochter des schwedischen Start-ups **Linus Matkasse** kooperieren im Liefergebiet Köln. Darüber hinaus ist eine Kooperation in weiteren Städten angedacht. Bei diesem Konzept abonniert der Kunde auf der Homepage von Schlemmertüte seine wöchentlichen Kochrezepte und bekommt diese dann mit den passenden Zutaten für 3 vollwertige Mahlzeiten á 4 Personen an die Wohnungstür geliefert. Ein Chefkoch von „Unsere Schlemmertüte“ entwickelt die Rezepte, der Online-Supermarkt froodies füllt die Tüten mit den benötigten Lebensmitteln. Die Idee und das Konzept von „Unsere Schlemmertüte“ stammen aus Schweden: Das Mutterunternehmen „Linus Matkasse“ (Linus Einkaufsstüte) ist mit einem landesweiten Lieferservice vertreten.

Deals

Nürnberg: Die **Deka Immobilien GmbH** hat das Stadtteilzentrum „**Röthenbach Center**“ in Nürnberg für rund 38 Mio. Euro von dem durch **LaSalle Investment Management** gemanagten Fonds **LaSalleEuroGrowth II** gekauft. Es wird in den Bestand des Immobilien-Spezialfonds „**WestInvest TargetSelect Shopping**“ eingebracht. Die Immobilie bietet rd. 14 300 qm Mietfläche, davon über 90% Einzelhandel. Hauptmieter ist **Edeka**.



Handelsimmobilien

Report Nr. 113

Cities & Center & Developments

vom 27.01.2012

Seite 19 von 19

Deals

Thorsten Wrage wechselt von Reno zu Comfort

Thorsten Wrage ist zum 2.



Januar 2012 von der **Reno Schuh GmbH** zur **Comfort Hamburg GmbH** gewechselt. Der

46-jährige gelernte Fotograf war lange im Einzelhandel aktiv, darunter auch 13 Jahre als Gebietsverkaufsleiter bei der Großbäckerei **Kamps** in Hamburg und anschließend mehr als 6 Jahre bei der Reno Schuh GmbH, zuletzt als Leiter der Expansion für Westdeutschland in Osna-brück. Für Comfort sind seine guten Kontakte und Erfahrungen mit Blick auf Anforderungsprofile erfolgreicher Retailer wichtig.

Impressum

Chefredaktion:

Dr. Ruth Vierbuchen

(V.i.S.d.P.);

Kontakt:

vierbuchen@rohmert.de

Herausgeber:

Werner Rohmert

Korrespondentin Köln:

Christine Scharrenbroch

Verlag:

Research Medien AG,
Postfach 2203,
33350 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).

Bank: KSK Wiedenbrück

BLZ 478 535 20
Kto.-Nr.: 53 207

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

schaft verkauft werden. Dazu gehören weiter (offene und geschlossene) Immobilienfonds und andere institutionelle Finanzinvestoren (z.B. REITs), die hier Mittel investieren, stille Teilhaber und andere private Investoren, die möglichst langfristig an den Projektentwickler zu binden sind. Aber auch die späteren Käufer/Mieter, kommen als Eigenkapitalgeber in Frage. Zusätzlich kann ggfs. die Ausgabe von Genussscheinen und ähnlichem Nachrangkapital („Mezzaninkapital“) oder – bei Aktiengesellschaften – eine Grundkapitalerhöhung - evtl. mit Einstieg eines finanzstarken Anteilserwerbers - zur Eigenmittelfinanzierung herangezogen werden. **Der große Vorteil der Eigenkapitalfinanzierung ist die Unabhängigkeit von Kreditgebereinflüssen wie Kreditkostenerhöhungen/Sicherheiten-Anforderungen, Kreditkündigungen - verbunden mit Notverkäufen etc.**

Bei allen externen Kapitalgebern gilt es, diese frühzeitig, bereits während der Projektinitiationsphase anzusprechen, um deren Anforderungen möglichst zeitnah erfüllen bzw. umsetzen zu können. Zu den zu berücksichtigenden Anforderungen gehören etwa Standort und Vermietungs-/Nutzungskonzept, Cashflow-Projektionen aus erwarteten Marktmieten und Projekt-/Nutzungskosten, Eigenmittelausstattung und Sicherheiten-Stellung, cross default Klausel, Zuliefer- und Fertigstellungs- sowie Abnahme-/Mietverträge und die Versicherung von Projektrisiken.

In diesem Zusammenhang sind – gegebenenfalls mit Unterstützung externer Berater - die internen Planungs- und Kennzahlensysteme der Projektentwicklungsgesellschaft zu überprüfen bzw. zu aktualisieren, das Geschäftsumfeld (inkl. Kapitalgeber/Banken, Lieferanten, Abnehmer/Mieter) auf Risiken abzuklopfen und evtl. notwendige Maßnahmen einzuleiten und auch die eigenen Stärken und Schwächen herauszuarbeiten und in entsprechende Handlungsstrategien umzusetzen. Nur wer adäquat vorbereitet, d.h. mit auf den Gesprächspartner zugeschnittenen sachdienlichen und zielführenden Argumenten und Dokumenten/Unterlagen versehen in die Verhandlungen mit potenziellen Kapital-/Kreditgebern geht, beweist hinreichende Kompetenz und Expertise und schafft damit Vertrauen und Anerkennung bei den Geschäftspartnern – was eine unverändert notwendige Voraussetzung für die Einwerbung von Finanzmitteln ist.

Schlecker nutzt Insolvenzverfahren zur Sanierung

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report

Der Marktführer im Drogeriemarkt **Schlecker** versucht sich mit einem **freiwilligen Insolvenzplanverfahren** und einem **Sanierungsplan** offensichtlich aus der Zahlungsunfähigkeit zu retten. Die Kette, die 46 000 Mitarbeiter in 7 200 Filialen beschäftigt, erzielte zuletzt einen Umsatz von 6,6 Mrd. Euro, 8% weniger als 2010. Wesentliches Kennzeichen der Drogeriekette, von der sich die Wettbewerber **dm**, **Rossmann** oder **Drogerie Müller** immer abzugrenzen suchten, waren ihre vielen kleinen Filialen an B-Standorten, wo sie keine Konkurrenz hatten. Lange ging diese Rechnung auf, zumal das Unternehmen den Ruf hatte, sehr günstig zu sein.

Inzwischen kommen die großzügigen Drogeriefachmärkte der Wettbewerber bei den Verbrauchern mehr an und durch das Größenwachstum konnten auch dm, Rossmann und Müller beim Preisniveau mithalten oder preiswerter sein. Im Zuge des Insolvenzplanverfahrens eröffnet sich Schlecker nun die Möglichkeit, unrentable Filialen – ungeachtet der noch laufenden Mietverträge - mit einer Frist von 3 Monaten zu kündigen. Auch der Personalabbau wird durch die Insolvenz erheblich erleichtert. Wesentlicher Bestandteil der Neuausrichtung dürfte die Umstrukturierung des Filialnetzes sein und die Konzentration auf größere, attraktivere Flächen. **Das wird auch mit Blick auf das Image der Drogerie-Kette, die immer wieder dadurch in Verruf geraten war, dass sie Mitarbeiter schlecht behandelte, noch ein gewaltiger Kraftakt werden.**