

Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments



Liebe Leser,

die **Aufhellung auf dem Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien** ist inzwischen unverkennbar. Fast mit dem gleichen Tempo, mit dem der Markt im Herbst 2008 abgestürzt war, kommt er seit Ende 2009 wieder aus dem Tal heraus. Schrumpfung- und Wachstumsraten im hohen zweistelligen Bereich sind seit zwei Jahren die Regel. Lediglich um die früheren Wachstumsmärkte **Mittel- und Osteuropas** machen die Investoren immer noch einen großen Bogen.

Mit einem Transaktionsvolumen in handelsgenutzte Immobilien, das laut **CB Richard Ellis** im 1. Halbjahr 2010 bei 633 Mio. Euro liegt, hinkt die Region noch weit hinter dem Marktgeschehen in den etablierten Märkten Westeuropas her (Seite 8). Vereinzelt Projekte wie die Grundsteinlegung für die **Arkad Szeged**, einem Gemeinschaftsprojekt von **ECE** und **WestImmo** in **Ungarn** (Seite 11), belegen aber, dass in der Region allmählich wieder etwas geht.

Besonders erfreulich ist jedoch, dass sich gerade auch in Deutschland, **dem Land der Büro-Immobilien**, immer mehr etablierte Investoren für Handelsimmobilien interessieren und Retail Assets aus ihrem Nischen-Dasein herausgekommen sind – und dauerhaft ihre feste Position in den Portfolien der Investoren behaupten werden. Hier springt vor allem ein Deal ins Auge: die Übernahme von 80 **Aldi-Filialen** durch die **Allianz Real Estate**, eine Transaktion, die über die üblichen Shopping-Center-Käufe hinaus in Spezial-Segmente des Einzelhandels hinein reicht.

Nach einer Befragung der **Hahn-Gruppe** waren 70% der Investoren der Ansicht, dass Einzelhandelsimmobilien weniger krisenanfällig sind und sich von einem Preiseinbruch schneller erholen (Seite 2).

Aktuell liegt der Anteil der Retail Assets am Transaktionsvolumen hierzulande bei 45%, könnte sich mittelfristig aber bei etwa 35% einpendeln. Denn das ist derzeit auch der europäische Durchschnittswert, der als Maßstab dienen könnte. **Dabei dürften der hohe Revitalisierungsbedarf im deutschen Handelsimmobilien-Bestand und das große Interesse namhafter Filialisten aus dem Lebensmitteleinzelhandel, ihr Ladennetz zu modernisieren und zu verdichten, hierzulande noch erhebliche Investitionschancen eröffnen.**

Dieser Trend belegt, dass die Querelen um den **Verkauf der Karstadt Warenhaus GmbH** und der harte Disput zwischen **Nicolas Berggruen**, dem Vermieter-Konsortium **Highstreet** und dem zweiten Kaufinteressenten, **Maurizio Borletti**, nicht repräsentativ sind für den deutschen Handelsimmobilien-Markt. **Doch wird die Zukunft der 126 Karstadt-Filialen, die sich in diesen Tagen womöglich entscheidet, für den Markt eine ganz wichtige Rolle spielen.**



Ruth Vierbuchen

Dr. Ruth Vierbuchen,
Chefredakteurin

Nr. 79 vom 03.09.2010

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Investment: Handelsimmobilien haben gerade in der Krise überzeugt	2
Deutsche Warenhaus AG: Nur Kaufhof würde profitieren	4
Investmentmarkt Europa: Deutschland gibt den Shooting-Star	8
Neuentwicklung: ECE treibt ihre Projekte in Osteuropa stetig voran	11
Tengelmann bringt seine Supermärkte auf Vordermann	12
Hansestadt Rostock: Einkaufen als Vergnügen	15
Ab in die Mitte 2011: Ausschreibung läuft bis November	16
Impressum	17

Viel Spaß beim Lesen wünschen

Werner Rohmert,
Herausgeber



und die Partner vom
Handelsimmobilien *Report*



Hahn
Gruppe

GfK GfK GeoMarketing

AG
GRR

KLUMPE + SCHROEDER
RECHTSANWÄLTE

mfi



Handelsimmobilien Report Nr. 79

Cities & Center & Developments

vom 03.09.10

Seite 2 von 17

Personalien

Handelsimmobilien haben gerade in der Krise überzeugt

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Der positive Trend am deutschen Investmentmarkt wird sich nach Einschätzung von Experten im Verlauf dieses Jahres fortsetzen. Unter dem Strich rechnen die von der Bergisch-Gladbacher Hahn-Gruppe für den Hahn Real Estate Report 2010/2011 befragten Experten im deutschen Gewerbeimmobilienmarkt 2010 mit einem Transaktionsvolumen von 15 Mrd. Euro. Davon werde die Hälfte auf Einzelhandelsinvestments entfallen, lautet die mehrheitliche Meinung.

Für den einmal jährlich erscheinenden Hahn Retail Real Estate Report wurden 30 Vertreter von Immobilieninvestoren und 40 Verantwortliche für die Expansion in großen Handelskonzernen über ihre Markteinschätzung befragt, um die wichtigsten Trends und Entwicklungen am Markt für Einzelhandelsimmobilien herauszufiltern und ein detailliertes Bild über die Stimmung im Handel und bei den institutionellen Immobilieninvestoren zu erfassen. Der Bericht wurde in Kooperation mit der GfK GeoMarketing und der CB Richard Ellis Group (CBRE) erstellt.

Dabei fällt die Meinung über den Markt für Retail Assets ziemlich eindeutig aus: Denn rund 70% der Investoren vertreten die Ansicht, **dass Einzelhandelsimmobilien im Vergleich zu anderen Asset-Klassen „weniger krisenanfällig sind und sich vom**



Preiseinbruch schneller erholen“. Geschätzt werden zudem die guten Renditeaussichten des Sektors. Nach den Worten von **Michael Nave, Vorstandsvorsitzender der Hahn-Gruppe** sind diese Qualitäten in „der schwierigeren Marktphase der letzten zwei Jahre erfolgreich unter Beweis gestellt worden“.

Entsprechend halten auch 27% der im Hahn Report befragten Investoren Handelsimmobilien für „sehr attraktiv“ und 50% finden sie „attraktiv“. Dagegen der Vergleich mit anderen Anlageklassen: Büroimmobilien sind für 13% der Befragten „sehr attraktiv“ und Logistikkimmobilien nur für 3%. So wird verständlich, dass 63% der befragten Investoren in den nächsten 12 Monaten am Markt für Handelsimmobilien zukaufen wollen.

Diese positive Grundhaltung korrespondiert mit den **Expansionsplänen großer deutscher Handelskonzerne** beispielsweise aus dem Lebensmittelsegment oder dem Bereich Drogeriemärkte, die beachtliche Filialausweitungen planen. Denn die Zahl der Lebensmittelgeschäfte ist nach Feststellung der **BBE Handelsberatung**, München, von 1995 bis 2007 bundesweit von 77 200 auf 61 500 gesunken.

Diese Lücken gilt es auch mit Blick auf den demographischen Wandel zu schließen. Hinzu kommt, dass zahlreiche ausländische Filialisten auf dem stabilen deutschen Markt Fuß fassen wollen und der deutsche Handelsimmobilienbestand in weiten Teilen revitalisierungsbedürftig ist. Das eröffnet viele neue Chancen für Investoren.

Unterstützt wird die Entwicklung auch durch die **günstige Einzelhandelskonjunktur**. „Insbesondere der Rückgang der Arbeitslosigkeit sowie die erfolgreiche Wiederherstellung von Vollzeitstellen nach der Kurzarbeit füttern das grundsätzliche Vertrauen der Verbraucher in Deutschland“, stellt **Manuel Jahn**, Experte von **GfK GeoMarketing** fest. Anders als die sehr volatile Entwicklung der Gesamtwirtschaft **habe sich der Einzelhandel in den vergangenen 20 Monaten sogar als Stabilisator dargestellt**. 77,5% der befragten Handelsexperten rechnen mit steigenden Umsätzen.

Olaf Petersen verlässt GfK GeoMarketing

Olaf Petersen, langjähriges Mitglied im **Management Board der GfK GeoMarketing GmbH** sowie langjähriger **Geschäftsführer der GfK PRISMA GmbH & Co. KG**, wird das Unternehmen nach mehr



als 12 Jahren auf eigenen Wunsch verlassen, um sich einer neuen beruflichen

Herausforderung zu stellen. Petersen hatte maßgeblich an der Zusammenführung zunächst von PRISMA und GfK Standortforschung und später mit weiteren GfK-Bereichen in leitender Funktion mitgewirkt. Als langjähriger Leiter des Bereiches **Real Estate Consulting** hat der Handels- und Immobilien-Experte GfK GeoMarketing als eines der führenden Beratungsunternehmen im Einzelhandels- und Immobilienbereich positioniert. Das Unternehmen hat dabei in den vergangenen Jahren neue Beratungsschwerpunkte besetzt. Dies sind insbesondere Methoden und Handlungskonzepte zur Sicherung des Cashflows von Immobilienportfolien sowie die Chancen-Risiko-Messung bei der Due Diligence von Immobilieninvestments. Petersen dürfte in seiner künftigen Position der Branche jedoch treu bleiben. Bis auf Weiteres wird die Leitung des Real Estate Consulting Bereiches von GfK GeoMarketing durch den **Geschäftsführer Dr. Eberhard Stegner** übernommen.



Handelsimmobilien Report Nr. 79

Cities & Center & Developments

vom 03.09.10

Seite 3 von 17

Personalien

Beyerle verlässt Aberdeen Ende 2010

Die Position des **Chef-analysten für Immobilien** („Global Head of Research“) der **Aberdeen Immobilien KAG** wird ab sofort aus London von **Andrew Smith** (47), **Vorstand Immobilien** geführt. Er wird laut Aberdeen auch allen Research-Einheiten weltweit vorstehen. **Dr. Thomas Beyerle** (42), der bisherige **Chef-analyst** der ehemaligen **Degi** und jetzigen **Aberdeen Immobilien KAG** verlässt das Unternehmen zum 31. Dezember 2010, um sich zukünftig neuen Aufgaben zu widmen.

Deshalb hat sich nach Beobachtung von **Jan Dirk Popping**, **Head of Retail Investment** bei **CBRE** das **Vertrauen der nationalen und internationalen Investoren in den Immobilienstandort Deutschland – insbesondere in den Bereich Handelsimmobilien - gefestigt**. „So führte gerade der anhaltend hohe Mittelzufluss bei einigen Immobilienfondsgesellschaften vor allem mit genossenschaftlichem bzw. öffentlich-rechtlichem Bankenhintergrund zu einer starken Nachfrage nach großvolumigen Immobilienanlagen im Core-Segment.“

Laut Hahn-Report ist im 2. Halbjahr davon auszugehen, dass sich neben den **nationalen Versicherungsunternehmen** und **Pensionskassen** die **geschlossenen Fondsvehikel** und die **offenen Immobilienfonds** – und vor allem **Immobilienfondsspezialfonds** – engagieren werden. Auch ausländischen Investoren verstärken wieder ihr Engagement.

Im Fokus der Investoren stehen an erster Stelle die **Fachmarktzentren** mit 78,9% der Nennungen, die dem Wunsch der Konsumenten, möglichst viele Einkäufe des täglichen Bedarfs gleichzeitig zu erledigen, entgegen kommen. Zudem gelten sie in Klein- und Mittelstädten als kostengünstige „Lean Shopping-Center“. An 2. Stelle folgen die großen Shopping-Center (52,6% der Nennungen), die mit ihrem Branchenmix eine Risikostreuung ermöglichen und die große Kapitalvolumen binden.

Das korrespondiert mit den Präferenzen der Expansionsleiter im Einzelhandel, die bevorzugt Ansiedlungen im Fachmarktzentrum (62,5% der Nennungen) und Shopping-Center (50%) ins Auge fassen. „**Am unteren Ende der Beliebtheitskala stehen Stand-alone-Objekte, die in der Regel das höchste Investmentrisiko aufweisen.**“, heißt es im Hahn-Report.



Erfolg von Anfang an

Ein ganz besonderer Geburtstag für die ECE: Das Alstertal-Einkaufszentrum in Hamburg-Poppenbüttel wird 40! Seit der Eröffnung 1970 ist unser Flaggschiff immer eine der besten Shopping-Adressen Europas gewesen. Denn wir haben Trends stets früh erkannt und im Center umgesetzt. Mit zwei großen Erweiterungen und regelmäßigen Modernisierungen ist das AEZ heute erfolgreicher denn je. www.ece.de



Handelsimmobilien *Report Nr. 79*

Cities & Center & Developments

vom 03.09.10

Seite 4 von 17

*Unternehmens-
News*

Von einer Deutschen Warenhaus AG würde vor allem der Kaufhof profitieren – Hohe Kosten für alle übrigen Beteiligten

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Während Karstadt-Interessent Nicolas Berggruen mit den Gläubigern von Highstreet um die Bedingungen für die Mietverträge ringt, macht allenthalben wieder die Idee von einer Deutschen Warenhaus AG aus Kaufhof und Karstadt die Runde. Vor allem Metro-Chef Eckhard Cordes bringt das Thema immer wieder gern auf die Tagesordnung, auch wenn er Kaufhof ja eigentlich verkaufen will. Die Fusion der beiden Unternehmen wäre jedoch ein zeitraubender und auch ein sehr kostspieliger Prozess. Zudem stellt sich die grundsätzliche Frage, ob eine solche Fusion wirklich der Weisheit letzter Schluss wäre – für die Unternehmen und für die betroffenen Städte?

Anschauliche Beispiele für die Vor- und Nachteile großer Warenhaus-Fusionen gibt es zur Genüge, seit Karstadt im Jahr 1994 den Wettbewerber **Hertie** und Kaufhof den Wettbewerber **Horten** übernommen hat. In beiden Fällen bereiteten die doppelt besetzten Standorte Probleme wie etwa bei Karstadt und Hertie in Köln oder bei Kaufhof und Horten in der Mönckebergstraße in Hamburg – um hier zwei Beispiele zu nennen. Karstadt entschied sich in Köln, das Hertie-Haus in ein Shopping-Center umzubauen, die heutige Neumarkt-Galerie, Kaufhof bestückte das Horten-Haus in Hamburg mit seiner Tochter **Saturn**.

Im Gegenzug erhielt die Kaufhof Warenhaus AG mit Horten ein weitgehend saniertes Filialnetz und vor allem ein tragfähiges Warenhaus-Konzept, das bei den Kölnern fehlte, weil das Warenhaus Ende der 1980er-/Anfang der 1990er-Jahre phasenweise zugunsten der wachstumsträchtigeren Fachmarkt-Sparten wie etwa **Media Markt** und **Saturn** zurückgestellt worden war.

Karstadt hatte mit Hertie dagegen einen Sanierungsfall mit hohem Investitionsstau in weiten Teilen des Filialnetzes übernommen, der aber auf der anderen Seite namhafte Premium-Häuser wie das **KaDeWe** und **Wertheim** in Berlin, das **Alsterhaus** in Hamburg sowie die Häuser am Münchener Hauptbahnhof und an der Frankfurter Zeil, wo Karstadt gar nicht vertreten war, zu bieten hatte. Zudem war Hertie mit seiner großen

Zahl von Häusern der **Platzhirsch in Berlin**, was sich für den Warenhaus-Konzern vor allem nach dem Fall der Mauer auszahlte. Gleichwohl: Karstadt musste viel Geld in die Schließung zahlreicher Hertie-Häusern stecken.

Diese große Zahl von Premium-Häusern hat Kaufhof nicht zu bieten und auch in Berlin sind die Kölner nur mit ihrem – wenn auch prominenten und preisgekröntem –

Aushängeschild am **Alexanderplatz** vertreten. Und das Flaggschiff von Kaufhof, das Warenhaus an der **Hohen Straße in Köln** (Foto) weist einen beachtlichen Investitionsstau auf, der zweifellos im dreistelligen Millionenbereich liegen dürfte. Ohne Lichthof, der normalerweise ein Haus dieser Kategorie schmückt, ist die Immobilie als Premium-Haus nicht mehr auf dem neuesten Stand.

Insofern kommt es nicht überraschend, dass Kaufhof seit Bekanntwerden der Schwierigkeiten bei Karstadt schon eine Liste aufgestellt hat, mit den Warenhäusern des Wettbewerbers, die das eigene Filialnetz bestens ergänzen würden.

Wie Metro-Chef Cordes bereits früher mitgeteilt hatte, sind etwa 40 bis 60 der Karstadt-Standorte für die Kölner attraktiv, darunter das gesamte Netz in Berlin. **Diese Grö-**

SES eröffnet ihr 24. Shopping-Center

Mitte August wurde nach Angaben der **SES Spar European Shopping Centers** mit dem **Varena** in **Vöcklabruck** „das modernste Shopping Center Österreichs“ eröffnet. Es ist das 24. Center der SES, die 82 Mio. Euro in den Standort investiert hat. Für



das Land **Oberösterreich** gilt die Investition als positives Signal des Aufbruchs. Mit einem außergewöhnlichen architektonischen Auftritt präsentiert das Einkaufszentrum auf 32 000 qm rd. 80 Shops/Shop-in-Shop-Konzepte, Gastronomie- und Dienstleistungsbetriebe. Mit dem **Varena** wurde in Österreich auch das größte Shopping-Center des Jahres 2010 eröffnet. Das Einkaufszentrum ist bereits seit Monaten voll verpachtet. Wichtig war den Entwicklern auch, dass das **Varena** eine gute Klimabilanz aufweist. So wird dank eines umweltschonenden Energiekonzepts das Grundwasser mit Wärmepumpen für den Kühl- und Heizbedarf genutzt. Die **SES** fungiert sowohl als Entwickler, Bauherr, Investor und Betreiber des Centers. Für die Gesamtplanung war das Architekturbüro **ATP Architekten & Ingenieure** verantwortlich. Errichtet wurde der Hoch- und Tiefbau in einer Arbeitsgemeinschaft aus **Alpine, Strabag** und **Dywidag**.

Wir suchen Standorte

Polster Aktuell

Die Firma Polster Aktuell betreibt 5 Märkte in Lübeck, Hamburg, Köln, Koblenz und Hanau. Es handelt sich um einen Spezialisten, der ausschließlich Polstermöbel im mittleren und gehobenen Segment anbietet.

In der Art der Vermarktung hat das Unternehmen eine Alleinstellung in der Möbelbranche und ist deshalb sehr erfolgreich.



Polster Aktuell GmbH & Co. KG

Herrn Gerhard Walther
Oderstraße 16
63452 Hanau

Telefon: 0178/8911820
Email: waltherg@novoprojekt.de

Die Verkaufsfläche beträgt ca. 3.500qm. Dazu werden noch etwa 400qm Lager benötigt, die jedoch nicht unbedingt im Objekt sein müssen. Die Verkaufsfläche kann zweigeschossig sein, jedoch kein Kellergeschoss.

Die Immobilie sollte sich in einem Fachmarktbereich befinden, in Verbindung mit Baumärkten, Möbel- oder Modemärkten. Alternativ kann das Objekt auch an einer stark befahrenen Ausfallstraße liegen, mit mindestens 15.000 Fahrzeugbewegungen pro Tag.

Im Umkreis von 20 km sollten 400.000 Menschen leben, wobei sich der Standort selbst in einer mittelgroßen Stadt mit mindestens 80.000 Einwohnern befinden sollte.

Es werden nur ca. 30 Parkplätze benötigt.

Da wir keine innenstadtrelevanten Sortimente führen, dürften Genehmigungsprobleme gering sein. Dennoch wird eine „Sondergebietsausweisung“ für Möbel benötigt.



**POLSTER
AKTUELL**

... ein Spezialist kann einfach mehr.



Handelsimmobilien *Report Nr. 79*

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 6 von 17

Sonstiges

Benordnung gibt aber zweifellos auch den Maßstab, wie viele der 126 Karstadt-Warenhäuser für eine effizient arbeitende Deutsche Warenhaus AG ohne viele Doppelstandorte in Frage kommen würden und wie viele Standorte frei gesetzt werden müssten. Zudem würden auch einzelne Kaufhof-Häuser zur Disposition stehen, denn an manchen Doppelstandorten wird das beste Haus genommen. Und das kann auch eine Karstadt-Filiale sein wie etwa in Düsseldorf an der Schadowstraße, wo sich die Wettbewerber vis à vis gegenüberstehen.

Damit würden gut 60 bis 80 Karstadt-Häuser – nebst den Mitarbeitern – frei gesetzt und für sie müsste eine neue Verwendung gefunden werden. Was eine Deutsche Warenhaus AG demnach für einen großen Teil der Karstadt-Mitarbeiter bedeuten würde, davor hat bereits die stellvertretende **Verdi-Vorsitzende Margret Mönig-Raane** gewarnt. Hinzu kommen die unabsehbaren Folgen für die Innenstädte, wenn die aufgegebenen Karstadt-Filialen geschlossen werden. Nach Schließung der Hertie-Häuser meldeten die benachbarten Einzelhändler Umsatzeinbrüche von 20 bis 30%.

Hohe Kosten für die betroffenen Innenstädte

Selbst wenn ein Teil der Großimmobilien im Laufe der Jahre zum Shopping-Center oder zum City-Point umgebaut werden könnte, die betroffenen Städte und der benachbarte Einzelhandel werden geraume Zeit unter dem Leerstand zu leiden haben. Das muss als volkswirtschaftliche Kosten der Deutschen Warenhaus AG einkalkuliert werden, genauso wie die betriebswirtschaftlichen Kosten für die Sozialpläne im Zuge der Filialschließungen.



Hinzu kommen die Reibungsverluste, die immer mit einer Fusion von zwei Unternehmen mit unterschiedlichen Kulturen und Philosophien verbunden sind – zumal Karstadt und Kaufhof inzwischen seit mehr als einem Jahrhundert eingefleischte Konkurrenten sind. Ob das Kaufhof-Konzept also problemlos auf Karstadt übertragen werden kann, ist also fraglich..

Edelkaufhaus KaDeWe in Berlin

Insofern wäre es für den Metro-Konzern resp. den Kaufhof aus betriebswirtschaftlicher Sicht am günstigsten, wenn sie die präferierten Karstadt-Standorte aus der Liquidation heraus – also ohne den Geschäftsbetrieb - übernehmen könnten. Diesen Vorschlag hatte Metro-Chef Cordes dem früheren **Arcandor-Chef Karl Gerhard Eick** im Sommer 2009 ja auch bereits unterbreitet, als dieser noch mit der **Bundesregierung** um eine **Bürgerschaft** für den Gesamtkonzern verhandelte.

Der Nutzen einer Deutschen Warenhaus AG für alle anderen Beteiligten wäre demnach nicht zu erkennen, ihre Kosten wären dagegen beträchtlich. Das gilt auch für das Vermieter-Konsortium Highstreet mit seinen 86 Karstadt-Filialen, das dem Vernehmen nach für den Fall, dass der Verkauf an Berggruen scheitert, mit dem Kaufhof zumindest einen Notfallplan ausgearbeitet hat. Danach sollen die Kölner die für sie interessanten Häuser als Mieter übernehmen nach den zuletzt von Highstreet angebotenen Mietkonditionen.

Interessanter und realistischer wird die Konstruktion einer Deutschen Warenhaus AG auch nicht dadurch, dass in der Presse berichtet wird, **Maurizio Borletti**, der inzwischen ein eigenes Konzept für die Übernahme des Karstadt-Geschäftsbetriebs ausgearbeitet hat, sei mit Metro-Chef Cordes gut bekannt und könnte deshalb seinerseits ein Interesse an dieser Konstruktion haben. Borletti hat mit Hilfe der US-Finanzgruppe **Gordon Brothers** die Finanzierung für sein Karstadt-Angebot in Höhe von 100 Mio. Euro zusammen bekommen.

Henderson EOMF stark gefragt

Die neue Tranche des **European Outlet Mall Funds (EOMF)** von **Henderson Global Investors** wird stark nachgefragt. Zwei große institutionelle Investoren haben Eigenkapital zugesagt. Zusammen mit dem Verkaufserlös des **Designer Outlet Centers in Troyes** stehen dem Fonds rd. 140 Mio. Euro zur Verfügung. Der EOMF hatte das Outlet Center in der Nähe von Paris im April für rd. 85,5 Mio. Euro verkauft. Das Fondsmanagement plant eine Erweiterung des Portfolios um hochwertige Outlet Center in Kontinentaleuropa. „Wir haben großes Interesse am deutschen Markt, doch auch Frankreich und Spanien bieten Investitionsmöglichkeiten“, sagt **David William, Manager des Henderson European Outlet Mall Funds**. „Der deutsche Outlet-Sektor hat enormes Potenzial. Dies zeigt die Performance unseres Centers in Berlin“, berichtet William. Die 2. Bauphase des DOC wurde jetzt eröffnet. Die Mall wur-



de um 40 auf 80 Geschäfte und 21 000 qm Mietfläche erweitert. Der Henderson EOMF Fund wurde im Februar 2004 aufgelegt. Das Fondsvolumen beträgt rd. 1,4 Mrd. Euro, der Fonds ist in 12 Malls in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Belgien, Österreich und den Niederlanden investiert.



Handelsimmobilien *Report Nr. 79*

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 7 von 17

Sonstiges

Auch in dieser Konstellation bleiben die Probleme mit den doppelten Standorten unverändert bestehen. Und warum sollte sich Borletti, sofern er denn tatsächlich zum Zuge kommt, gleich die Fusion der beiden Warenhaus-Konzerne aufbürden, nachdem es für ihn ja zunächst einmal darum gehen würde, Karstadt nachhaltig in die Ertragszone zurück zu bringen und – wo möglich – mit seinen Warenhaus-Unternehmen **La Rinascente** und **Pinault Printemps Redoute** in Einklang zu bringen. Zunächst dürfte der Italiener alle Hände voll damit zu tun haben, sich auf die Gepflogenheiten deutscher Warenhaus-Kunden einzustellen. Denn dass der deutsche Markt nach anderen Regeln funktioniert als der italienische oder der französische, das ist ihm durchaus bewusst. Und auch, dass der hiesige Einzelhandelsmarkt einer der schwierigsten der Welt ist.

Und schließlich bliebe die Frage, wer bei der Deutschen Warenhaus AG den Investor gibt, denn der Metro-Konzern will die Tochter ja bekanntlich verkaufen. Eine Fusion würde Kaufhof dagegen erst einmal weiter an den Metro-Konzern binden und mehr Geld kosten als einbringen. Borletti dürfte kaum die 2,4 Mrd. Euro aufbringen können, die Metro für Kaufhof haben will.

Dass Cordes dennoch in der Öffentlichkeit so gern auf dem Thema rum reitet, liegt schlicht daran, dass Kaufhof der einzige Nutznießer einer Fusion wäre, wenn sie nach seinen Vorstellungen vollzogen würde. Dabei sind vorgebrachte Argumente wie, es sei in Deutschland nur noch Platz für einen einzigen Warenhaus-Konzern – zieht man den Vergleich mit anderen Ländern - nicht einmal zutreffend. Auch in Ländern wie **Großbritannien** oder **Frankreich** gibt es mehrere Warenhaus-Betreiber. Dass das ausgerechnet im bevölkerungsreichsten Land Westeuropas nicht möglich sein sollte, ist kaum nachvollziehbar.

Mainz: Die **Aachener Grundvermögen Kapitalanlagegesellschaft** hat das Geschäftshaus an der Stadthausstraße 10 in der Mainzer City gekauft. Der Kaufpreis für die prominent gelegene Immobilie lag nach Auskunft des Immobilien-Dienstleisters **Lührmann** in Frankfurt, der für den Verkaufsprozess verantwortlich war, im unteren einstelligen Millionenbereich. Seit 1982 ist **Douglas** alleiniger Mieter des rd. 360 qm Nutzfläche umfassenden Gebäudes. Die Mainzer Innenstadt profitiert von der überdurchschnittlichen Kaufkraft der Bevölkerung. Auch gegen den Wettbewerb des 2008 eröffneten **Luisen-Forums** kann sich die Einkaufsstadt gut behaupten.

Bunte Prospekte. Oder Handelsexpertise.

Fonds für Handelsimmobilien brauchen echte Experten.
Solche, die durchgängig verwalten, steuern und managen.
Mit Strukturwissen und Handelsbeziehungen.
Mit dem Asset-Verständnis-Gen.
Mit dem Sicherheitsblick auf Mieter und Märkte.
Mit dem richtigen Riecher für Trends.



www.hahnag.de

**Hahn AG. Gute Ideen für Investoren.
Weil wir können, was wir verwalten.**



Handelsimmobilien Report Nr. 79

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 8 von 17

Deals

Investmentmarkt Europa: Deutschland gibt den Shooting-Star

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Das Investment in europäische Handelsimmobilien zeigt einen stetigen Aufwärtstrend. Gemessen am 2. Halbjahr 2009 mit einem Transaktionsvolumen von 13,6 Mrd. Euro ist das Investitionsvolumen im 1. Halbjahr 2010 nochmals um 15% auf 15,7 Mrd. Euro gestiegen. Der Anteil des Segments Handelsimmobilien am europäischen Transaktionsvolumen für Gewerbeimmobilien – es liegt bei 45,1 Mrd. Euro - erreichte damit 35%. Das stellte der Immobilien-Dienstleister **CB Richard Ellis (CBRE)** in seiner jüngsten Marktanalyse fest.

An der Spitze der Länder-Rangliste steht dabei **Großbritannien** mit einem Investitionsvolumen von 5,133 Mrd. Euro – rd. ein Drittel des europäischen Gesamtvolumens. Allerdings mit abnehmender Tendenz. Denn das erreichte Volumen lag um 12% unter dem Wert des 2. Halbjahres 2009. Damals waren es noch 5,855 Mrd. Euro. **In Großbritannien zeigen sich damit leichte Schwächetendenzen.**

Auf Rang 2 der Länder-Rangliste folgt **Deutschland**, allerdings mit einer umgekehrten Entwicklung und **der europaweit höchsten Wachstumsrate**. Das Transaktionsvolumen stieg gegenüber dem 2. Halbjahr 2009 mit 2,188 Mrd. Euro um immerhin 88% auf nunmehr 4,115 Mrd. Euro, wobei der bereits des Öfteren erwähnte Verkauf des **Multi-Portfolios** an die niederländische **Corio** erheblich ins Gewicht fiel.

Doch auch für die 2. Jahreshälfte 2010 erwartet **Jan Dirk Poppinga, Head of Retail Investment bei CBRE in Deutschland** eine rege Investitionstätigkeit bei Einzelhandelsimmobilien, **da mehrere großvolumige Investitionen kurz vor dem Abschluss stünden.**

Land	2. Hj. 2009	1. Hj. 2010	Verändrg.
Großbritannien	5,855 Mrd. €	5,133 Mrd. €	-12%
Deutschland	2,188 Mrd. €	4,115 Mrd. €	88%
Frankreich	841 Mio. €	1,118 Mrd. €	33%
Skandinavien	882 Mio. €	1,439 Mrd. €	63%
Benelux	1,036 Mrd. €	1,264 Mrd. €	22%
Italien	505 Mio. €	697 Mio. €	38%
Iber. Halbinsel	1,469 Mrd. €	1,072 Mrd. €	-27%
Mittel-Osteuropa	601 Mio. €	633 Mio. €	5%
Europa*	13,630 Mrd. €	15,674 Mrd. €	15%

* inkl. Österreich, Griechenland, Irland, Schweiz;

Quelle: CB Richard Ellis

Das Unternehmen wie beispielsweise auch die **Deutsche EuroShop AG** die Erweiterung ihres Shopping-Center-Portfolios noch in diesem Jahr angekündigt haben, dürfte den Trend verstärken. „Das historisch niedrige Renditenniveau für Alternativenanlagen, z. B. **zehnjährige deutsche Staatsanleihen**“, so ist Poppinga überzeugt, „eröffnet darüber hinaus Perspektiven für den Erwerb von 1A-Einzelhandelsimmobilien in den Immobilienhochburgen“.

Gleichwohl: Die anhaltende Nachfrage nach Spitzenprodukten bei gleichzeitig geringem Angebot – den Wert guter Handelsimmobilien weiß derzeit jeder zu schätzen – lässt aus seiner Sicht für die zweite Jahreshälfte „eine moderat sinkende Spitzenrendite im Shopping-Center-Segment in A- und B-Standorten erwarten“.

Dabei zeigt die Entwicklung im 1. Halbjahr, wie sehr die **internationalen Investoren** inzwischen die Stabilität des „langweiligen“ deutschen Marktes zu schätzen wissen. Denn auf diese Gruppe entfiel immerhin 52% des deutschen Transaktionsvolumens. Zum Vergleich: Im Gesamtjahr 2009 lag ihr Anteil nur bei 22%.

Development verkauft Geschäftshaus an AXA

Die **Development Partner AG** hat ihr neu entwickeltes und voll vermietetes Geschäftshaus an der **Wilmerdorfer Straße 124** in **Berlin** an die **AXA Invest-**



ment Managers Deutschland GmbH mit Sitz in Köln veräußert. Sie wird das Objekt in ein Immobilien-Sondervermögen einbringen. Der Kaufvertrag wurde durch das Maklerhaus **Lührmann Berlin** vermittelt. Das im August 2009 fertiggestellte Geschäftshaus verfügt über rund 2 080 qm Einzelhandelsfläche, die komplett von der Bekleidungskette **C&A** genutzt wird. Über die Einzelhandelsflächen hinaus bietet das Geschäftshaus 3 Wohnungen mit rd. 380 qm Wohnfläche, die sich auf 3 Maisonette-Wohnungen verteilen.

Düsseldorf: Ein gepflegtes und modernisiertes Wohn- und Geschäftshaus im Düsseldorfer Stadtteil Friedrichstadt aus dem Jahr 1950 wurde von Privat an Privat verkauft. Das Objekt hat 6 Wohnungen und eine Gewerbeeinheit mit einer Gesamtnutzfläche von ca. 580 qm, davon ca. 512 qm Wohnungen und ca. 68 qm Gewerbefläche. Vermittelnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Düsseldorf**.



LUST AUF ...

... 1a-Projekte?
... gute Teams?
... bessere Jobs?

Dann bewegen Sie bei uns Menschen und Märkte!

Als eine führende Managementgesellschaft für die Entwicklung und den Betrieb innerstädtischer Einkaufsarcaden und -center bieten wir alle Leistungen des Immobilien-Lebenszyklus aus einer Hand an: angefangen bei der Projektentwicklung über die Generalplanung, das Projekt- und Baumanagement bis hin zur Vermietung und langjährigem Centermanagement.

Mit mindestens sechs neuen Projekten in Deutschland entwickeln wir uns weiter dynamisch. Daher wollen wir unsere Teams verstärken.

Wir suchen für verschiedene Standorte:

- **Architektur: Planungskoordinator (w/m), Innen- und Entwurfsarchitekt (w/m)**
- **Projektmanagement, Construction Services: Projektmanager (w/m), Construction Manager (w/m)**
- **Centermanagement: Bereichsleiter (w/m), Centermanager (w/m), Haustechniker (w/m)**
- **Vermietungsmanager (w/m) Einzelhandel**
- **Innendienst: Leiter Property Management (w/m), Bestandsverwalter (w/m), Kreditoren- und Bilanzbuchhalter (w/m), Sekretär (w/m)**
- **Referendar (w/m), Trainee (w/m), Young Professional (w/m)**

Erste Informationen zu allen offenen Positionen finden Sie auf unserer Homepage. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Senden Sie diese bitte per E-Mail oder Post. Oder sprechen Sie vorab mit Sascha Marx über Ihre Zukunft bei der mfi AG: Bamlersstraße 1 · 45141 Essen · Tel. 0201/82081-326.

mfi

management für immobilien AG
www.mfi.eu · karriere@mfi.eu



Handelsimmobilien Report Nr. 79

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 10 von 17

Personalien

Auch der **französische Markt für Handelsimmobilien** rückt immer stärker in den Fokus der Investoren. Das Transaktionsvolumen stieg vom 2. Halbjahr 2009 mit 841 Mio. Euro um 33% auf 1,118 Mrd. Euro im 1. Halbjahr 2010. So erwarb zuletzt die **Commerz Real** für rd. 39 Mio. Euro für ihren offenen Immobilienfonds **hausInvest europa** einen vermieteten Retail-Park in **Orange** u. a. mit Frankreichs Nummer 1, **Carrefour**, als Mieter. Commerz Real sieht für den französischen Markt, „angesichts einer ungebrochenen Konsumfreudigkeit attraktive Wachstumsperspektiven“.

Die zweithöchste Wachstumsrate im 1. Halbjahr 2010 weisen hinter Deutschland laut CBRE **die skandinavischen Länder** mit einem Plus von 63% von 882 Mio. Euro auf 1,439 Mrd. Euro auf. Und auch in den **Benelux-Staaten** (von 1,036 Mrd. auf 1,264 Mrd. Euro) sowie **Italien** (von 505 Mio. auf 694 Mio. Euro) zeigt die Tendenz leicht nach oben. Selbst die Länder **Mittel- und Osteuropas** senden mit einem Plus von 5% von 601 Mio. auf 633 Mio. Euro wieder leichte Lebenszeichen aus. „In Polen richtet sich das Investoreninteresse auch auf Objekte außerhalb der Kernmärkte, wie der Verkauf des **Galeria Pomorska Shopping-Centers** (Foto) in **Bydgoszcz** durch **Resolution Property** zeigt“, stellt Poppinga fest.

Lediglich die iberische Halbinsel, die im europäischen Vergleich noch sehr deutliche



Spuren der Immobilienkrise zeigt, ist das Transaktionsvolumen von 1,469 Mrd. im 2. Halbjahr 2009 um immerhin 27% auf 1,072 Mrd. Euro geschrumpft. Da konnte die antizyklische Übernahme der **Center-Management-Gesellschaft Auxideico Gestión S.A.U.**

durch die Hamburger **ECE** die Trendwende auch nicht mehr herbei führen. Die in **Madrid** ansässige **Auxideico Gestión** managt in Spanien 14 Shopping-Center mit 500 000 qm Mietfläche. Eigentümer der Center sind der Verkäufer **ING Real Estate Investment Management**, die **Deutsche Bank (RREEF)**, **Invesco Real Estate** und **LaSalle Investment Management**.

Nach Beobachtung der CBRE-Experten setzt sich im Bereich Retail Investment der Trend fort, der auch für den gesamten Gewerbeimmobilienmarkt kennzeichnend ist: **Die höhere Liquidität im Markt ermöglicht wieder die Finanzierung von größeren Einzeltransaktionen.** Diesen Trend bestätigt auch **Jones Lang LaSalle**. Das gilt laut Poppinga vor allem für internationale Investoren. Gerade nach Ausbruch der Krise hatte es große Engpässe bei der Finanzierung von Volumina mit mehr als 50 Mio. Euro gegeben. Deshalb waren etwa Shopping-Center – vor allem Neuentwicklungen – vorübergehend nicht mehr finanzierbar.

Heute hat das Gros der Transaktionen mit einem Volumen von 100 Mio. Euro und mehr grenzüberschreitenden Charakter. Dass sich aber die Nachfrage der Investoren besonders auf das Premium-Segment konzentriert, zeigt die immer noch bestehende Unsicherheit und die Vorsicht, die unverändert im Markt herrscht. Doch immerhin sind einige Investoren laut Poppinga bereit, „Entwicklungs- und Vermietungsrisiken einzugehen und sich für **Objekte mit Entwicklungspotenzial** zu interessieren“.

Frankonia Eurobau beruft Reul in den Vorstand

Der Aufsichtsrat der **Frankonia Eurobau AG**, Nettetal, hatte **Dr. Georg Reul**



(43) zum 1. August 2010 in den Vorstand berufen. Reul ist für das

neue aufzubauende Geschäftsfeld „**Immobilienfonds der Frankonia**“ zuständig. Er ist Geschäftsführer sowie Anteilseigner der neu gegründeten **Frankonia Immobilienfonds GmbH**, die für institutionelle und private Investoren Fonds konzipieren, vertreiben und managen wird. Sie soll neue Märkte erschließen und die Immobilienkompetenz der Frankonia Eurobau einem größeren Anlegerkreis zugänglich machen. Die Gesellschaft hat ihren Sitz im Kennedyhaus in Düsseldorf. Reul ist promovierter Diplom-Kaufmann und war zuletzt 5 Jahre im Vorstand der **IVG Immobilien AG** zuständig für das Fondsgeschäft.

Deals

Essen: Die **Adler Modemärkte GmbH** hat in der **Rathaus Galerie** in Essen 2 000 qm Einzelhandelsfläche gemietet. Damit sind nach der Revitalisierung des Centers rd. 60 Geschäfte vermietet. An der Vermietung waren die **EPM Assetis** und die **BNP Paribas Real Estate** beteiligt. Die Immobilie gehört zum Bestand des offenen Immobilienfonds **CS Euroreal** der **Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH**.



Handelsimmobilien Report Nr. 79

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 11 von 17

ECE treibt ihre Projekte in Osteuropa stetig voran

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Schritt für Schritt kommt das Geschäft in Osteuropa wieder ins Laufen. Mit viel Improvisation war es der Hamburger ECE gelungen, gegen die Widrigkeit der Finanzkrise das **Serdika Center in Sofia** zu realisieren und im März dieses Jahres mit Erfolg zu eröffnen. Mitte August konnte nun auch der **Grundstein für die Arkad Szeged** im Zentrum der gleichnamigen viertgrößten Stadt **Ungarns** gelegt werden.*

Das Investitionsvolumen für das 41 000 qm große Shopping-Center mit 130 Geschäften, Gastronomie und Dienstleistungsunternehmen beläuft sich auf über 100 Mio. Euro. Über die Kreditsumme von 74 Mio. Euro haben die **Westdeutsche Immobilienbank AG (WestImmo)** und die ECE einen Kreditvertrag geschlossen.

Nach den Worten von **WestImmo-Vorstand Claus-Jürgen Cohausz** verfolgt das Kreditinstitut damit seine langfristige Strategie, „in ausgewählten Märkten qualitativ hochwertige Objekte mit guten Sponsoren zu finanzieren“. Im Einzugsgebiet der **Arkad Szeged**, die im Herbst 2011 fertig sein soll, leben nach Angaben der ECE mehr als 400 000 Menschen. Dafür bietet das Center 1 350 Parkplätze.

Auch für den Leiter der **ECE-Geschäftsführung, Alexander Otto**, ist die Finanzierung des derzeit größten fremd finanzierten Bauvorhabens in Ungarn ein wichtiges Signal, das vor allem eines zeigt: **Dass gut konzipierte Einzelhandelsprojekte auch in der aktuellen Finanzmarktkrise realisiert werden können.** Die ECE hat in

Deals

Hamburg: Das britische Young Fashion-Label **Pepe Jeans** London erweitert sein deutsches Shop-Netzwerk um einen Laden am Hamburger Gänsemarkt 33. Bereits Anfang August hat das Unternehmen eine rund 314 qm große Ladenfläche gemietet. In prominenter Nachbarschaft von **Urban Outfitters, Replay, Thomas-I-Punkt** und **Strenesse** wird das Unternehmen dort in Kürze seine aktuellen Kollektionen präsentieren. Eigentümer der Ladenfläche ist die **Essex-Gruppe**. Bei der Verhandlung des Mietvertrags war **Colliers Grossmann & Berger** beratend tätig.

KLUMPE + SCHROEDER RECHTSANWÄLTE

Luxemburger Str. 282e • 50937 Köln • Tel.: 0221/942094-0 • Fax: 0221/942094-25
info@rechtsanwaelte-klumpe.de • www.rechtsanwaelte-klumpe.de

MEHR ALS 30 JAHRE ERFAHRUNG IM KAPITALANLAGE- UND IMMOBILIENRECHT

- RECHT DER KAPITALANLAGEN
- ANLEGERSCHUTZ / INTERESSENGEMEINSCHAFTEN
- SANIERUNG

Schon gehört?

f Die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens gilt grundsätzlich für alle Aufklärungspflichten eines Anlageberaters, also auch über die fehlende Aufklärung über Rückvergütungen (BGH, Urt. v. 12.05.2009, XI ZR 586/07)

**KOMMEN SIE ZU UNS, BEVOR DIE
PROBLEME ZU IHNEN KOMMEN!**

Fragen Sie uns und abonnieren kostenlos unseren RECHTSNEWSLETTER unter: www.rechtsanwaelte-klumpe.de



Handelsimmobilien *Report Nr. 79*

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 12 von 17

Personalien

Welz verlässt Aberdeen Immobilien KAG

Roger Welz (51) hat die **Aberdeen Immobilien** Kapitalanlagegesellschaft zum 31. August 2010 verlassen. Die Trennung erfolgt in bestem gegenseitigem Einvernehmen. Roger Welz gehört dem Unternehmen seit 1. Mai 2008 als Mitglied der Geschäftsführung an. Im Namen des Aufsichtsrates dankt ihm deren Vorsitzender **Rickard Backlund** für seinen Einsatz und seine Leistungen und betont sein Verständnis für den Wunsch von Roger Welz nach neuen beruflichen Herausforderungen. Zur Geschäftsführung der Aberdeen Immobilien KAG gehören unverändert **Michael Determann** (Sprecher), **Fabian Klingler** und **Dr. Hartmut Leser**.

Deals

Köln: Der Schuhspezialist **Buffalo Boots** aus Hochheim eröffnet einen neuen Shop mit 225 qm in der Kölner Toplage Schildergasse 8-10. **Jones Lang LaSalle** vermittelte den Mietvertrag. Buffalo Boots wurde 1979 in Wiesbaden als Einzelhandelsunternehmen zum Verkauf von Cowboystiefeln gegründet. Inzwischen werden auch andere Schuhmodelle der Marke Buffalo angeboten. Die Kette betreibt rd. 20 Shops in Deutschland, der Schweiz und Irland.

Darmstadt: Der Reiseanbieter **STA Travel** mit Sitz in Frankfurt mietet gut 60 qm Ladenfläche in der Wilhelmminenstraße 25/Ecke Elisabethenstraße in Darmstadt. **BNP Paribas Real Estate** vermittelte. Eigentümerin der Immobilie ist die **German Acorn Real Estate GmbH** in Köln.

Mittel- und Osteuropa noch einige Projekte in der Pipeline, die sich durch die Krise hinauszögern. Darunter 2 Projekte in Russland. Zu den Centern, die aktuell weiter gebaut werden können, gehört dagegen die **Galeria Kaskada** in **Stettin**, das 6. polnischen Center der ECE. Wie **Wilhelm Wellner, Chief Investment Manager (CIO)** und **stellvertretender Geschäftsführer der ECE** bei einem früheren Vortrag mitteilte, gehören zu den ausgewählten internationalen Finanzierungen der ECE in den vergangenen beiden schwierigen Jahren die Prolongation des Darlehens für die **Galeria Domenikanska Breslau** in Polen über 40 Mio. Euro im August 2009 durch die **DG Hyp**, die Anteilsfinanzierung der **Arcady Pankrac** in **Prag** über 20 Mio. Euro durch die **Berlin Hyp** sowie die Entwicklungsfinanzierung (111 Mio. Euro) für die **Galeria Kaskada** im polnischen **Stettin** durch die **Berlin Hyp** und die **DG Bank**.

Die Arkad Szeged wird auf dem Gelände einer **ehemaligen Hanf-Spinnerei** errichtet und wie die ECE mitteilt, werden Teile der historischen Fassade wieder aufgebaut und in das Center integriert. Gestaltet wird das Center nach dem Entwurf des ungarischen

Architekturbüros **Szanto es Miko Epiteszek**, das den Architekturwettbewerb im Jahr 2007 gewonnen hatte. Die endgültigen Pläne seien von dem im Wettbewerb ebenfalls ausgezeichneten Architekturbüro „**3H**“ in Zusammenarbeit mit dem Sieger erstellt worden.



Dass bereits ein Jahr vor der Eröffnung der Arkad Szeged 50%

der Fläche vermietet sind, wertet **Christoph Augustin, Geschäftsführer der ECE Budapest**, als „deutliche Bestätigung für das gute Konzept und die erstklassige Lage der Arkad Szeged (Foto)“. Der Angebotsschwerpunkt des Centers liegt auf Modemarken, die in der Stadt noch nicht vertreten sind sowie junge und internationale Modemarken. Zudem wird ein Supermarkt integriert. Aber auch heimische Anbieter werden vertreten sein.

Wie Augustin versichert, wird das Center in enger Zusammenarbeit mit der Stadt errichtet. „Alle Schritte der Projektentwicklung sind von Anfang an eng und konstruktiv miteinander abgestimmt worden.“ Szegeds Bürgermeister verspricht sich von dem neuen Objekt neben „der Verschönerung der Innenstadt“ natürlich eine große Zahl neuer Arbeitsplätze, die überall in Ungarn derzeit gebraucht werden. Laut ECE arbeiten bereits jetzt 800 Menschen auf der Baustelle und nach der Eröffnung sollen hier 1 000 neue Arbeitsplätze entstehen.

Tengelmann bringt seine Supermärkte auf Vordermann

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Die befürchteten Auswirkungen der Finanzmarktkrise sind bei der **Mülheimer Tengelmann-Gruppe** 2009 ausgeblieben: Um 2,6% auf 11,34 Mrd. Euro ist der Umsatz des 143 Jahre alten Handelskonzerns gestiegen. Das Filialnetz wurde um etwa 200 auf 4 519 Standorte in 16 Ländern ausgebaut und das EBITDA lag nach den Worten von **Karl-Erivan Haub, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Tengelmann-Gruppe**, um etwa 330 Mio. Euro über dem Vorjahreswert. Da der Familienunternehmer jedoch ansonsten keine Gewinnzahlen nennt, ließ er unerwähnt, wie hoch das EBITDA im Vorjahr war.*

„Wir können Umsatzzuwächse, Gewinne, hohes Eigenkapital und weiter gestiegene liquide Mittel vorweisen“, stellt er mit Blick auf 2009 zufrieden fest. Die Eigenkapital-



Handelsimmobilien *Report Nr. 79*

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 13 von 17

Deals

quote beziffert Haub mit über 30%. **Die Unabhängigkeit von den Finanzmärkten und eine solide Eigenkapitalbasis sind für den Mülheimer Familienunternehmer wichtige Grundlagen für die Entwicklung des Geschäfts.**

Denn vor 10 Jahren, als sich der Einzelhandel intensiv auf die Internationalisierung vorbereitete, hatte die Tengelmann-Gruppe, die jahrelang zur Spitzengruppe des deutschen Lebensmitteleinzelhandels gehört hatte, ihre eigene existenzgefährdende Krise. Die Schulden erreichten einen dreistelligen Millionenbetrag, erinnert sich Haub, das Unternehmen habe überhaupt keinen Spielraum mehr gehabt. „Das macht Angst.“ Damals trennte sich Tengelmann u. a. von der Textil-Tochter **Takko** und seinen **Grosso-Verbrauchermärkten**, um die Löcher zu stopfen. Zudem wurden unrentablen **Kaiser's- und Tengelmann-Supermärkten**, um schließlich den Turnaround zu schaffen.

Heute konzentriert sich das Unternehmen auf seine Supermarktkette Kaiser's Tengelmann, die in Berlin und München Marktführerin ist und in ihren 660 Filialen mit 20 959 Mitarbeitern im Vorjahr mit 2,58 Mrd. Euro den Umsatz auf Vorjahresniveau halten konnten, obwohl Filialen aufgegeben wurden. **Gerade das Supermarkt-Segment, das lange unter der Konkurrenz durch die Discounter einerseits und die SB-Warenhäuser andererseits gelitten und Marktanteile verloren hatte, kann inzwischen wieder Boden gut machen. Das bestätigt auch die GfK in Nürnberg.**

Begünstigt wird das Supermarkt-Segment auch durch den demographischen Wandel. Für die ältere Bevölkerung wird der Markt um die Ecke immer wichtiger. Aus Haubs Sicht könnte dieser trend zu Lasten der SB-Warenhäuser am Rande der Stadt gehen. Gleichwohl muss der Tengelmann-Eigner bei der Jahrespressekonferenz in Mülheim

Frankfurt/Main: Ein regionaler Projektentwickler hat ein Wohn- und Geschäftshaus im Fördergebiet des Frankfurter Bahnhofsviertels erworben. Das denkmalgeschützte Objekt in der Taunusstraße hat 2 426 qm Nutzfläche, die sich auf 4 Wohneinheiten (265 qm), 4 Büros (1 289 qm) und 2 Ladenflächen (643 qm) sowie ein Lager (229 qm) aufteilen. Zusätzlich gehört zu dem Objekt ein Anbau mit Flachdach. Der Käufer plant die Umwandlung des Objekts zu einer reinen Wohnimmobilie. Verkäufer der Immobilie ist ein institutioneller Anleger. **Engel & Völkers Commercial Frankfurt** Vermittelte.

Keine Umwege.

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

www.rohmert-medien.de



Handelsimmobilien *Report Nr. 79*

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 14 von 17

Unternehmens News

einräumen, dass die Supermarktparte „noch nicht alle Herausforderungen bewältigt hat“. So habe auch die Abgabe der Filialen im Rhein-Main-Gebiet zu einem umfangreichen Maßnahmenpaket gehört, um Kaiser's Tengelmann wieder auf ein solides Fundament zu stellen. Dazu gehört auch ein **Zukunftssicherungsprogramm**, in dessen Rahmen die Familie Haub und die Mitarbeiter ihren Beitrag leisten sollen. Laut Haub soll in diesem Zusammenhang mit **Betriebsräten** und **Gewerkschaftsvertretern** über die Themen **Arbeitszeit**, **Weihnachts-** und **Urlaubsgeld** verhandelt werden. Arbeitsplatzabbau sei aber nicht geplant. Zudem wurden die defizitären **Zielpunkt-Märkte** in Österreich abgegeben.

Der Umbau des Filialnetzes auf das im Jahr 2005/06 neu eingeführte Konzept **Schwarz-Rot-Gold** soll fortgesetzt werden. Hier wird der Frische der Produkte, dem Service, dem Einkaufserlebnis und der Kundenorientierung großer Wert beigemessen – im Sinne eines Trading-up. Zudem werden im Interesse der Energieeffizienz die Kühltruhen mit Türen versehen. **Umweltschutz hat bei der Tengelmann-Gruppe schon eine sehr lange Tradition und soll auch bei den Beteiligungen KiK und Tedi (z. B. die Umstellung auf zertifizierten Ökostrom) vorangetrieben werden.**

Das Zugpferd der Mülheimer Unternehmensgruppe ist jedoch die Baumarkt-Kette **Obi**,



(Foto) an der die Familie mehrheitlich beteiligt ist. Branchenführer Obi erzielte 2009 ein Wachstum von 2,1% auf 5,9 Mrd. Euro, wobei sich das Geschäft in Deutschland besser entwickelte als im Ausland. Und ungeachtet der Weltwirtschaftskrise konnte das Unternehmen mit 37 663 Mitarbeitern sein Filialnetz 2009 um 24 Märkte auf 537 Standorte ausweiten. Gegen

den Trend im Ausland verlief auch das Geschäft in den 17 Filialen in Russland laut Haub sehr erfreulich: Trotz Krisenjahr sind die Erlöse in Russland deutlich gestiegen. Im laufenden Jahr hat Obi bereits 23 neue Standorte eröffnet und bis zum Jahresende sollen es insgesamt 30 werden.

Mit Blick auf den **Textil-Discounter KiK**, der zuletzt in die Schlagzeilen geraten ist z. B. weil die finanzielle Lage der Mitarbeiter überprüft worden war, räumte Haub ein, dass im Zuge des stürmischen Wachstums sicherlich Fehler gemacht worden seien, doch versicherte er, dass diese nun abgestellt werden sollen. „Es ist mein erklärtes Ziel, dass KiK entsprechend seiner Bedeutung als Marktführer Vorbildfunktion übernimmt.“ So will der Discounter Zeichen setzen und einen Stundenlohn von 7,50 Euro zahlen.

In diesem Zusammenhang sprach sich Haub dafür aus, dass der Einzelhandel das Thema Mindestlohn durch Tarifverträge regeln und nicht auf eine gesetzliche Regelung warten solle. KiK hat seinen Umsatz im Vorjahr in den 2 887 Filialen um 7% auf 1,63 Mrd. Euro erhöht. Über die neue Tochter **Woolworth** wollte Haub mit Verweis auf die geplante Presse-Konferenz des Unternehmens im Oktober noch keine Details nennen.

Auch im 1. Halbjahr 2010 verzeichnete die Tengelmann-Gruppe nach seinen Worten eine ausgesprochen gute Umsatzentwicklung - vor allem in Deutschland. Vor diesem Hintergrund ist der Tengelmann-Eigner zuversichtlich, dass der Umsatz in diesem Jahr höher ausfallen wird als 2009.

Probleme bereitet dagegen die börsennotierte US-Lebensmittelhandelskette **A&P**, an der Tengelmann die Mehrheit hält. Bedingt durch die hohe Verschuldung der US-

Die Bauarbeiten für die „Höfe am Brühl“ gehen in die nächste Etappe. Der Entwickler **mfi AG** aus Essen hat mit dem Aushub



auf dem 21 000 qm großen Grundstück in Leipzig begonnen. Zuvor waren Vorarbeiten wie die Hinderniserkundung und die Kampfmittelsondierung vorgenommen worden. Die Arbeiten werden von einer Arbeitsgemeinschaft aus 3 Unternehmen durchgeführt: die beiden Leipziger Firmen **Reinwald** und **Karfil** sowie **Bilfinger Berger**, Niederlassung Arnstadt. Die Nachfrage nach Flächen in dem Center ist laut mfi groß. Schon jetzt liege die Vermietungsquote bei deutlich über 50%.

Deals

Halberstadt: Die **NKD Vertriebs GmbH**, ein bundesweit tätiger Textil-Filialist, hat im **Richard-Wagner-Center** in Halberstadt rd. 350 qm Einzelhandelsfläche gemietet. Vermieter der Immobilie mit rd. 6 400 qm Mietfläche, davon rd. 2 800 qm Einzelhandel-, rd. 1 370 qm Büros, rd. 530 qm Sport- sowie rd. 1 700 qm Wohnfläche, ist eine Tochter der **Triacon GmbH**. Damit sind 92% der gewerblichen Fläche vermietet. **Aengevelt** vermittelte.



Handelsimmobilien *Report Nr. 79*

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 15 von 17

Sonstiges

Haushalte, so Haub, leide auch der Einzelhandel stark unter der krisenbedingten Kaufzurückhaltung der Konsumenten. **Da A&P mit seinen 433 Märkten und etwa 10 Mrd. \$ Umsatz für US-Verhältnisse zu klein sei, geht er davon aus, dass sich das Unternehmen mittelfristig mit einem Wettbewerber zusammen tun wird, um seine Wettbewerbssituation zu verbessern.**

Als Spezialist für Einzelhandelsimmobilien, der jeder Handelsfilialist zwangsläufig ist, will Tengelmann über die **TREI Real Estate GmbH** verstärkt ins wertstabile Immobiliengeschäft einsteigen. **Der Schwerpunkt der Expansion liegt dabei im Ausland – vor allem in Osteuropa.** So verwaltet die TREI in **Bulgarien, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Tschechien** und **Ungarn** bislang über 500 Objekte für Drittkunden. Mieter sind die Käufer der ehemaligen **Plus-Discounter** im Ausland. **Künftig will Tengelmann jährlich 40 bis 50 Mio. Euro in neue Einzelhandelsimmobilien investieren, setzt dabei aber weniger auf Einzelobjekte als vielmehr auf kleinere und mittlere Einkaufszentren.**

Hansestadt Rostock: Einkaufen als Vergnügen

Marion Götza, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Die Hansestadt Rostock ist das Wirtschaftszentrum Nr. 1 im Nordosten Deutschlands. Sie ist das Dienstleistungs-, Messe- und Kongresszentrum des Landes. Firmen und Unternehmen finden hier beste Voraussetzung. Mit einer optimalen Infrastruktur ist die Hansestadt Drehscheibe für die regionalen und internationalen Warenströme, ob nun



auf der Straße, dem Seeweg, per Bahn oder dem Flugzeug. Hinzu kommt der immer weiter wachsende nationale und internationale Tourismus, der für die ganze Region eine bedeutende Wirtschaftskraft ist. So wirbt Rostock für sich auf seiner Homepage. Wichtig für Rostock als Einkaufsstadt ist, ob das Projekt „Glatter Aal“ realisiert wird.

Rostock hat heute etwa 200 000 Einwohner und ist von Einwohnerzahl und Fläche her die größte Stadt in **Mecklenburg-Vorpommern**. Die Bevölkerungszahl steigt mit 1,1%, die Stadt wächst also noch. Rostock hat einen für Passagierverkehr und Güterumschlag wichtigen Ostseehafen und einen der größten Kreuzfahrthäfen Deutschlands. Kulturell wie wirtschaftlich ist sie die wichtigste Stadt im Land. Geprägt wird Rostock durch die Lage am Meer, den Hafen, die Hanse und deren Backsteingotik sowie die Universität, die 1419 gegründet wurde, wie bei **Wikipedia** nachzulesen ist.

Gleichwohl hat die Hansestadt mit einer **anhaltend hohen Arbeitslosenquote**, die von **Comfort** mit 13,7% beziffert wird, und einer demgemäß unterdurchschnittlichen Kaufkraft zu kämpfen. Die **Kaufkraftkennziffer** liegt laut **Comfort** mit 90,44 (**Jones Lang LaSalle**: 90) deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von 100. Da ist es von Vorteil, dass es in Mecklenburg-Vorpommern keine nennenswerten Wettbewerbsstandorte gibt und Städte wie **Schwerin** oder **Wismar** weitaus weniger Anziehungskraft auf Touristen ausüben. Der unterdurchschnittlichen Kaufkraftkennziffer steht insofern eine überdurchschnittliche Zentralitätskennziffer gegenüber, die **Jones Lang LaSalle** mit 105,6 und **Comfort** mit 104 beziffert.

Buse Heberer Fromm berät Civilis bei Westpark

Die **Practice Group Immobilien- und Baurecht** von **Buse Heberer Fromm** berät die **Civilis Grundstücksgesellschaft mbH** bei Planung und Bau für die Erweiterung des **Einkaufszentrums Westpark in Ingolstadt**. Die bestehende Verkaufsfläche von 30 000 qm wird durch den An- und Umbau um weitere 10 000 qm Verkaufsfläche erweitert. Die Fertigstellung ist für Ende 2011 geplant. Die Investitionssumme beträgt etwa 30 Mio. Euro. Für Buse Heberer Fromm übernehmen **Jürgen Miegel** und sein Team das juristische Projektmanagement, eine umfassende juristische Beratungs- und Dienstleistung, die immer mehr Auftraggeber bei großen und komplexen Bauprojekten voraussetzen. Miegel ist Partner der Kanzlei Buse Heberer Fromm am Standort Hamburg und verfügt über eine langjährige Beratungs- und Projektpraxis im Bau- und Immobilienrecht.

Deals

Düsseldorf: Eine Gastronomie-/Ladenfläche auf der Bilker Straße in der Düsseldorfer Carlstadt hat einen neuen Eigentümer gefunden. Die ehemalige Gastronomiefläche stand im Teileigentum zum Verkauf. Der neue Eigentümer wird auf den ca. 180 qm, verteilt auf das Erdgeschoss und einen historischen Gewölbekeller, eine Galerie eröffnen. Käufer und Verkäufer sind beides Privatpersonen. Vermittelnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Düsseldorf**.



Handelsimmobilien Report Nr. 79

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 16 von 17

Deals

Das zeigt, dass aus dem Umland einiges an Kaufkraft zufließt. Insgesamt besteht hier aber noch Nachholbedarf, da andere Städte mit hohem Besucherzustrom doch deutlich höhere Zentralitätskennziffern haben. Das ostdeutsche **Chemnitz** bringt es laut **Aengevelt Research** auf 128,4. „Vielfältig und ausgewogen ist das Angebot des innerstädtischen Einzelhandels, wobei es dem Standort zugutekommt, in der Vergangenheit auf eine moderate Center-Ansiedlung geachtet zu haben“, sagt **Arndt von Marenholtz, Geschäftsführer bei Lührmann Hamburg**: „Typisch für die Innenstadt Rostocks mit ihren rund 70 000 qm Einzelhandelsfläche in der 1A-Lage sind zudem die klassisch norddeutschen Giebelhäuser der vielen historischen Gebäude der Backsteingotik.“

Das Einkaufen ist in Rostock ein Vergnügen. Denn vom **Doberaner Platz** bis zum **Neuen Markt**, vom **Universitätsplatz** bis zum **Stadthafen** sind unverwechselbare



Fußgängerzonen entstanden. Haupteinkaufsstraße ist die **Kröpeliner Straße**, deren **frequenzstärkster Bereich sich im nördlichen Abschnitt zwischen Universitätsplatz und Kröpeliner Tor befindet**. Hier ist auch die Nachfrage nach Großflächen am höchsten, da aufgrund der historischen Bausubstanz im Südabschnitt der Fußgängerzone die oftmals erheblichen Einschränkungen des Denkmalschutzes gelten.

Zentrale Anlaufpunkte sind neben dem 2007 eröffneten Shopping-Center **Kröpeliner Tor**, mit seinen rund 19 000 qm Verkaufsfläche und über 40 Fachgeschäften, vor allem **P&C, C&A** sowie das Mode-Label **H&M**, das seinen Standort jüngst in den Norden der Kröpeliner Straße verlagert hat. Insgesamt ist die Flächennachfrage von Filialunternehmen am Standort laut Lührmann als überdurchschnittlich einzuschätzen. Den **Filialisierungsgrad** beziffert Jones Lang LaSalle mit 60,8.

Die konstante Flächennachfrage bei gleichzeitig begrenztem Angebot sorgt daher auch in Zukunft für ein gutes Mietniveau in der 1A-Lage. Das Interesse liegt dabei vor allem auf mittelgroßen bis großen Ladenlokalen. Arndt von Marenholtz: „Für Verkaufsflächen zwischen 80 und 120 qm entwickelte sich die Spitzenmiete in den vergangenen 10 Jahren von 60 auf 85 Euro pro qm, beste Innenstadtlage und einzelhandelsgerechte Ausstattung vorausgesetzt.“ Laut Comfort sind die Mieten seit 2005 von gut 55 Euro auf rd. 90 Euro gestiegen.

Das Projekt „Glatter Aal“ verzögert sich erst einmal

Die Kaufpreiskriterien bewegten sich in den vergangenen 5 Jahren auf gleichbleibendem Niveau, in etwa der 15-fachen Jahresmiete. Nur in den Jahren 2007 und 2008 waren insbesondere ausländische Investoren bereit, rund 6,25% der **Nettoanfangsrendite** zu akzeptieren. Im Zuge der allgemeinen Marktverbesserung nach der Finanzmarktkrise gesundet der Markt laut Marenholtz auf dem Niveau der 15-fachen Jahresmiete. In den vergangenen 10 Jahren verzeichneten die Immobilieneigentümer in der 1A-Lage von Rostock im Schnitt somit insgesamt 20,7% Wertsteigerung, wie die Erhebungen von Lührmann zeigen.

Seit mittlerweile zwei Jahren steht das Projekt „Glatter Aal“ auf der Rostocker Agenda. Der Glatte Aal ist eigentlich eine kurze Querstraße östlich der Kröpeliner Straße, die die Südwestecke des Neuen Marktes mit der **Kistenmacherstraße** verbindet. Das Areal wird bisher als Parkplatz genutzt, es sollten auf dem 6 500 qm großen Grundstück zwei Gebäudekomplexe mit einem dreigeschossigen Shopping-Center entstehen – unterirdisch verbunden durch eine Tiefgarage mit 550 Plätzen. Zwar wurde der Baube-

Hannover: Der 1948 gegründete Münchner Herrenausstatter **Eckerle** mietet mehr als 1 200 qm Einzelhandelsfläche über 3 Ebenen für ein exklusives Her-



renkonzept im neuen **Kröpcke-Haus** in Hannover. Die Eröffnung ist im Frühjahr 2013 geplant. Das neue Kröpcke mit dem Hauptmieter **Peek & Cloppenburg** wird von dem Düsseldorfer Projektentwickler **Centrum** realisiert. **Comfort** vermittelte den Mietvertrag.

Sonstiges

Deutsche EuroShop mit erhält den red dot

Für die herausragende Gestaltung ihres Geschäftsberichts 2009 (Titel: „The EuroShopper“) erhielt die **Deutsche EuroShop AG (DES)** im Rahmen des „red dot design award“, einem der international renommiertesten Designwettbewerbe, das Qualitätssiegel **red dot** in der Kategorie „communication design“. Dabei prüft die Jury aus 15 renommierten Designexperten aus aller Welt jede der 6 369 Einreichungen. Es ist bereits der zweite „red dot“ für die DES seit 2007. Für beide Berichte war die Agentur **IR-One** aus Hamburg verantwortlich. Idee und Konzept stammen vom DES-Kommunikationsteam, **Patrick Kiss** und **Nicolas Lissner**, die auch die redaktionelle Leitung hatten.



Handelsimmobilien *Report Nr. 79*

vom 03.09.10

Cities & Center & Developments

Seite 17 von 17

ginn für das 70 Mio. Euro-Projekt bereits mehrfach angekündigt, die Umsetzung verzögerte sich jedoch immer wieder. Wie jetzt die Pressestelle der Stadt Rostock mitteilt, ist der Investor und Eigentümer des Areals, **Jürgen Klechowicz** vor kurzem verstorben. Aktuell ist ein Zwangsversteigerungsverfahren eingeleitet worden, deshalb wird die Umsetzung des Projektes von Seiten der Stadt abgewartet.

In Rostock lohnt es, sich auch links und rechts der großen Straßen umzuschauen und viele kleine Geschäfte in Speichern, liebevoll restaurierten Bürgerhäusern und großzügigen Einkaufspassagen zu entdecken. **Zu den Geheimtipps zählen eine Schokoladerie im Stadthafen und die vielfältige Kneipenlandschaft der Kröpeliner-Tor-Vorstadt.** Das Szeneviertel, in dem viele Studenten zu Hause sind, lockt mit kleinen und frechen Angeboten. Große Kirchen, schöne Giebelhäuser, Stadttore und imposante Speicher sind die „romantische Begleitung“ für den Einkaufsbummel in Rostocks historischem Stadtzentrum. Das einmalige Flair mit Zeugnissen von Backsteingotik, Renaissance, Barock und modernen Bauten gleicht einem Spaziergang durch die Architekturgeschichte.

„Interessant bleibt das Projekt Glatter Aal“, so der Immobilienspezialist Arndt von Marenholtz abschließend: „Bislang gehen die innerstädtischen Laufwege nämlich tendenziell von Süden nach Norden in Richtung Kröpeliner-Tor-Center. **Wird die Entwicklung in dem geplanten Umfang realisiert, ist damit zu rechnen, dass der südliche Bereich der Kröpeliner Straße einen Aufschwung erfährt.**“

„Ab in die Mitte 2011“: Ausschreibung läuft bis November

HIR DÜSSELDORF. Auch 2011 wird die Initiative „Ab in die Mitte! Die City-Offensive NRW“ fortgeführt. Unter dem Motto: „**INNEN handeln – STADT gestalten**“, ruft die City-Offensive alle Kommunen in Nordrhein-Westfalen auf, Projekte und Prozesse zu initiieren, die die Entwicklung ihrer Städte und Ortskerne unterstützen und sie dann in „kreativer und ideenreicher“ Weise zu präsentieren.



Städte und Ortskerne sind nach Darstellung der Initiatoren stets ein Spiegelbild der demografischen, ökonomischen, ökologischen, gesellschaftlichen und kulturellen Rahmenbedingungen. Die Anpassung an aktuelle Veränderungen sei für die Stadtentwicklung deshalb zur Daueraufgabe geworden. Dabei stellen gerade die aktuellen Entwicklungen und Verschiebungen im Einzelhandel die betroffenen Kommunen vor große und z. T. neuartige Herausforderungen.

Es sind alle Städte und Kommunen in NRW aufgerufen, Ideen und Konzepte gemeinsam vor Ort zu entwickeln, die geeignet sind, Innenstädte, Ortskerne und Stadtteilzentren in ihren städtischen Funktionen zu sichern und zu optimieren. Übergeordnetes Ziel ist die Sicherung und Entwicklung zukunftsfähiger und attraktiver Innenstädte.

Die enge Kooperation mit Akteuren aus **Immobilien-, Standort- und Werbegemeinschaften** vor Ort ist ausdrücklich erwünscht, genauso wie die Thematisierung des großen Problems mit leer stehenden Handels- und Wohnimmobilien bzw. „schwierigen“ Immobilien. Die Ausschreibungsunterlagen (Ausschreibungstext sowie Antragsformular mit gesondertem Kostenplan) befinden sich zum Herunterladen auf: <http://www.abindiemitte-nrw.de/index.php?id=112> oder sie können auf Anfrage bei der **Imorde, Projekt- und Kulturberatung GmbH**, Tel.: 0251-52093-0 angefordert werden. Die Bewerbungsfrist endet am **5. November 2010**. Die Unterlagen sollen vollständig ausgefüllt einschließlich der Anlagen auf postalischem Weg und per Mail an: Imorde Projekt- & Kulturberatung GmbH, Schorlemerstr. 4, 48143 Münster, E-Mail: info@imorde.de, Fax: 0251-52093-33 geschickt werden.

Deals

Berlin: Die **Block House Restaurantbetriebe AG** aus Hamburg mietete gut 600 qm Gastronomiefläche in Berlin-Mitte über **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)**. Die Fläche in der Friedrichstraße 100, im Büro- und Geschäftshaus F 100, sollen Anfang 2011 bezugsfertig sein. Eigentümerin ist die **Grundbesitz Investitionsgesellschaft Friedrichstrasse 100 mbH & Co. KG**, eine Gesellschaft der **LIP Ludger Inholte Projektentwicklung**. In dem Projekt sind weitere 4 700 qm Büroflächen verfügbar. BNPPRE vermittelte in dem Objekt bereits Flächen an **Rewe** und **dm**. Zur Block-House-Gruppe gehören 19 Unternehmen aus den Bereichen Systemgastronomie, Hotellerie und Lebensmittelproduktion.

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,
Repkestr. 5,
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),
Univ. Prof. Dr. jur. habil. Karl
-Georg Loritz.
Bank: KSK Wiedenbrück
BLZ 478 535 20
Kto.-Nr.: 53 207

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