

Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments



Liebe Leser,

die Bundesregierung hat mit ihren Rettungspaketen viel getan, um die Rezession abzumildern. **Doch die Chance, die Verwerfungen bei der Unternehmenssteuerreform zu korrigieren, die durch die anteilige Hinzurechnung von Mieten, Pachten und Leasingraten im Einzelhandel entstehen, hat sie ungenutzt verstreichen lassen.** Seit gut einem Jahr ist die Reform zur steuerlichen Entlastung der Unternehmen nun in Kraft und die ersten – befürchteten negativen – Auswirkungen sind erkennbar. Nach einer gemeinsamen Studie von **PriceWaterhouseCoopers** und dem **Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE)** sieht sich die große Mehrheit (77%) der befragten Händler schlechter gestellt als vor der Reform.

Um 4,7% ist die Steuerbelastung demnach im Schnitt bei den Handelsunternehmen gestiegen. Die mit der Reform angestrebte Steuerentlastung konnte nur bei 23% der befragten Unternehmen festgestellt werden (Seite 4). Vor allem die Tatsache, dass betroffene Einzelhändler in Einzelfällen sogar **Steuern aus der Substanz** bezahlen müssen, dürfte den Leidensdruck in der Branche deutlich erhöhen. Zumal die aktuelle Wirtschaftskrise, die beim Einzelhandel noch gar nicht angekommen ist, zusätzlichen Druck aufbauen wird.

Und so sind, das deutet sich in den Ergebnissen der Studie bereits an, Entwicklungen zu erwarten, die der Gesetzgeber mit der Unternehmenssteuerreform zweifellos nicht angestrebt hat. **Zunächst einmal konterkariert die Bundesregierung damit ihre REIT-Gesetzgebung von 2007, die darauf abzielte, den Verkauf von Handelsimmobilien zu fördern und so Konjunktur anzukurbeln.** Doch **Sale-and-lease-Back-Konstruktionen** sind für den Einzelhandel nicht mehr sonderlich attraktiv, wenn der Eigentümer als Mieter auf die anteilige Miete Gewerbesteuer zahlen muss.

Und auch für die Innenstädte dürfte die Reform Konsequenzen haben. Denn mancher Einzelhändler beginnt darüber nachzudenken, aus den teuren Innenstadtlagen in mietpreisgünstigere Bezirke oder Gemeinden mit niedrigeren Hebesätzen umzusiedeln. Einerseits sind die Kommunen zwar die Nutznießer der Reform. Denn es sollte eine Verstetigung ihres Steueraufkommens erreicht werden, indem neben dem schwankenden Gewerbeertrag auch fixe Mietkostenanteile als Besteuerungsgrundlage dienen. **Andererseits schneiden sie sich ins eigene Fleisch, wenn die Klientel aus dem Einzelhandel, die ihre Kosten mit sehr spitzem Bleistift kalkuliert, über Standortverlagerungen nachdenkt.**

Betroffen sind viele: der mittelständische Unternehmer, der innerstädtische Einzelhandel mit seinen hohen Mieten, die inhabergeführten Lebensmittel-Nahversorger sowie große Filialisten mit niedrigen Umsatzrenditen bei hohen Mieten. Die Unternehmenssteuerreform gerät damit zum Wettbewerbsnachteil – **und das ausgerechnet für den Standort Innenstadt.**



Ruth Vierbuchen

Dr. Ruth Vierbuchen,
Chefredakteurin

Nr. 40 vom 20.02.2009

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Für Hertie schlägt Ende Februar die Stunde der Wahrheit	2
Unternehmenssteuerreform: Ein Schuss nach hinten	4
Konjunktur: Der Konsum ist noch die Stütze der Wirtschaft	7
Deutsche EuroShop: Ein Lichtblick im Grau der Krise	9
Douglas: Expansionstempo drückt auf den Ertrag	10
Cimmit: Erste Boten der Wende - Galgenhumor in London	11
Heidelberg: Behutsame Erweiterung der Innenstadt	13
Bulgarien: Center-Boom strahlt in die Secondary Cities aus	15
Karstadt: Im Weihnachtsgeschäft relativ gut behauptet	17
Impressum	17

Viel Spaß beim Lesen wünschen

Werner Rohmert,
Herausgeber



und die Partner vom
Handelsimmobilien *Report*

**BROCKHOFF
& PARTNER**
Immobilien GmbH

DES
Deutsche EuroShop

ECE

Handelsimmobilien Report Nr.40

Cities & Center & Developments

vom 20.02.09

Seite 2 von 17

Sonstiges

Für Hertie schlägt Ende Februar die Stunde der Wahrheit

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Verhandlungen zwischen **Hertie-Insolvenzverwalter Biner Bähr** und den Gläubigern der britischen Mutter **Dawnay, Day** über eine Lösung, die allen gleichermaßen Vorteile bringt, laufen auf vollen Touren. Davon auch tangiert: die **Deutsche Bank** als Financier. Doch bisher bleibt die Lage unübersichtlich und schwer einschätzbar.

So ist bei der insolventen **Hertie GmbH** in Essen erst einmal „business as usual“ angesagt. Nachdem Insolvenzverwalter Biner Bähr, Partner der internationalen Anwaltskanzlei **White & Case**, in der ersten Februar-Woche nach London gereist war, um mit den Gläubiger-Vertretern der Hertie-Mutter **Dawnay, Day** über eine einvernehmlich Lösung zu verhandeln, geht in Deutschland der Prozess der Sanierung zunächst einmal weiter: So wurde mit dem Gesamtbetriebsrat ein Interessenausgleich über die Schließung der 19 Hertie-Filialen getroffen, für die keine Zukunft mehr gesehen wird (siehe HIR Nr. 39 vom 30.1.2009).



Geregelt wurden darin die Zeitpunkte für die Schließung. Danach haben die Häuser in **Essen-Altenessen, Essen-Borbeck, Duisburg-Walsum** und **Kassel** bereits am 12. Februar zu gemacht, ein weiterer Teil wird Ende des Monats und die letzten der 19 Filialen voraussichtlich am 7. März geschlossen. Zudem wurde vereinbart, dass vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens – Hertie befindet sich noch in der Vorphase – keine betriebsbedingten Kündigungen ausgesprochen werden, die Mitarbeiter der aufgegebenen Filialen also vorerst weiter beschäftigt werden. Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens wird mit dem Betriebsrat ein Sozialplan ausgehandelt werden.

Wie der Immobilienvermarkter **Atisreal** zudem bereits früher mitgeteilt hatte, sind sechs der 62 Hertie-Filialen, die der gleichfalls insolventen britischen **Dawnay, Day** gehören, inzwischen verkauft und die Mietverträge für alle 62 Häuser gekündigt. Der vorläufige Insolvenzverwalter Bähr hatte die Kündigung akzeptiert, da er die aus seiner Sicht überhöhten Mietverträge mit dem Eigentümer neu verhandeln wollte, um mit niedrigeren Mieten eine betriebswirtschaftlich tragfähige Lösung für das Warenhausunternehmen zu finden. Auch deshalb dürfte er nach London gereist sein.

So weit ist die Lage bei Hertie klar, doch danach wird es kompliziert. Bähr sieht seine besten Chancen darin, im Rahmen einer **übertragenden Sanierung des Unternehmens an einen Investor zu verkaufen**. Dabei spielen die Immobilien eine ganz entscheidende Rolle, das sind die größten Werte bei Hertie. Doch **Dawnay, Day** hat bekanntlich bereits vor geraumer Zeit **Atisreal** mit der Vermarktung der Objekte beauftragt. Und **Christoph Meyer, Mitglied der Atisreal-Geschäftsleitung** macht keinen Hehl daraus, dass ihm der Auftrag äußerst wichtig ist. So sagte er bspw. gegenüber der **NRZ**, dass Projektentwickler und Einzelhändler großes Interesse an vielen Häusern zeigten, auch wenn sie von Hertie aufgegeben würden.

Marktbeobachter bestätigen, dass Einzelhändler einzelne Standorte für die eigene Nutzung prüfen lassen. Allerdings gibt es auch Investoren, die nur an vermieteten Objekten interessiert sind. **Development Partner** und die Münchner **Bucher Property GmbH**, die zwei Hertie-Standorte in München übernommen haben, werden an dem

Immobilienklima nimmt erstmals wieder leicht zu

Das neue Jahr beginnt mit einer überraschend positiven Grundstimmung in der Immobilienbranche: Das umfragebasierte Immobilienklima des monatlich erhobenen **King Sturge Immobilienkonjunktur-Index** verzeichnet im Januar 2009 ein leichtes Wachstum auf 43,3 Zähler (Vormonat: 40,7 Punkte). Somit zeichnet sich erstmals seit Juni letzten Jahres unter den 1 000 Marktteilnehmern, die durch das unabhängige Marktforschungsunternehmen **BulwienGesa AG** im Auftrag von **King Sturge** befragt werden, eine Stimmungsaufhellung ab.

DIP: Investmentmarkt 2008 auf Normalniveau

Bereits Mitte 2007 wurde in Deutschland der Zenit des Investmentzyklus erreicht. Seitdem wirkt sich die internationale Krise dämpfend auf den gesamten Investmentmarkt aus. Nach Analyse der bislang vorliegenden Ergebnisse sind die Umsätze laut **DIP – Deutsche Immobilien-Partner** auf dem Investmentmarkt (Wohn- und Gewerbeinvestments; Asset- und Share- Deals) deutschlandweit um 66,3 Mrd. Euro bzw. 57% von rd. 116,4 Mrd. Euro (2007) auf rd. 50,1 Mrd. Euro (2008) gesunken. Dass man bei diesem Vergleich die zwei Rekordjahre 2006 und 2007 mit absoluten Ausnahmeergebnissen heranzieht, wird schnell übersehen. **Nimmt man aber den Mittelwert der „normalen“ Jahre 2000 - 2004 (rd. 49,6 Mrd. Euro), war das 2008er Ergebnis durchschnittlich, so die DIP-Bilanz.**



Handelsimmobilien Report Nr.40

Cities & Center & Developments

vom 20.02.09

Seite 3 von 17

Deals

Deal festhalten, egal ob Hertie als Mieter bleibt oder die Objekte nach Auszug entwickelt werden müssen. Wie groß die Zahl der Interessenten ist, die an Hertie-Häusern interessiert sind, auch wenn Hertie auszieht, teilte Atisreal auf Anfrage des „Handelsimmobilien Reports“ allerdings nicht mit.

Bei Vorstellung seines **Restrukturierungsprogramms** Ende Januar hatte Insolvenzverwalter Bähr allerdings auch klar gemacht, dass er die 54 überlebensfähigen Filialen nur weiter führen kann, **wenn die Mieten „auf ein marktübliches“ Niveau gesenkt werden und bis Ende Februar eine Einigung mit einem Investor erzielt werden kann.** Das dürften im Kern die Themen gewesen sein, über die sich Bähr in London mit den Dawnay-Day-Gläubigern unterhalten hat. **Je nachdem, wie die Antwort ausfällt, wird sich Ende Februar die Zukunft von Hertie entscheiden. Inzwischen haben sich auch die Bürgermeister von sieben Hertie-Standorten eingeschaltet, um politischen Druck aufzubauen, damit die Deutsche Bank als Verantwortliche für die Finanzierung des Immobilien-Deals von den hohen Mieten abrückt.**

Sollte Hertie gezwungen sein, den Geschäftsbetrieb einzustellen, weil kein Investor einsteigt, wird sich zeigen, **ob die Zuversicht von Atisreal-Manager Meyer, dass er auch ohne Hertie als Mieter die restlichen Filialen vermarkten kann, begründet ist.** Einfacher ist es, für Hertie und die Immobilien eine Gesamtlösung anzustreben. So hätte Hertie eine Zukunft. Marktkenner befürchten nämlich, dass ein Teil der Standorte nur attraktiv ist, wenn Hertie als Betreiber erhalten bleibt. Und das dürfte auch für die Gläubiger von Dawnay, Day - und damit die **Deutsche Bank** - von Interesse sein.

Celle: Voraussichtlich noch in diesem Monat wird der Young Fashion-Anbieter **Jeans Fritz** mit einer Verkaufsstelle in der 1a-Lage von Celle vertreten sein. Den Mietvertrag für die ca. 280 qm großen Geschäftsräume in der Einkaufszone Großer Plan 1 vermittelte **Brockhoff & Partner Immobilien**, Essen.

Aachen: Die **Fielmann AG**, mietet ca. 650 qm Einzelhandelsfläche für einen neuen Standort in der Toplage von Aachen Adalbertstr. 45-47. Derzeit laufen die Um- und Ausbaumaßnahmen. Die Vermittlung erfolgte durch **stores-couts**.

Baustart für die Schlosshöfe Oldenburg.

Ein viel versprechender Start: Der erste Spatenstich für die Schlosshöfe Oldenburg ist gesetzt. Bis 2011 wird die ECE direkt am Markt und Schlossplatz eine einzigartige Einkaufsgalerie mit 90 Shops, einer eigenen Markthalle, Cafés, Restaurants und einer Kulturounge realisieren.

www.ece.de



Handelsimmobilien Report Nr.40

vom 20.02.09

Cities & Center & Developments

Seite 4 von 17

Unternehmenssteuerreform – Ein Schuss nach hinten

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin Handelsimmobilien Report

Mit der jüngsten Unternehmenssteuerreform wollte die Bundesregierung den Wirtschaftsstandort Deutschland attraktiver gestalten. Die Reform ist misslungen, denn statt weniger, zahlen viele Einzelhändler mehr Steuern - zum Teil auf Gewinne, die sie gar nicht erwirtschaftet haben.

Auf das **Konjunkturpaket II** der Bundesregierung hatte **Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbands des Deutschen Einzelhandels (HDE)**, seine Hoffnung gesetzt, die Hoffnung, dass die Bundesregierung im Zuge ihres Konjunkturprogramms zur Bewältigung der Krise auch die dringend notwendigen Reparaturarbeiten an der **Unternehmenssteuerreform** vornehmen werde. Doch die Erwartungen haben sich nicht erfüllt. Dabei sind Nachbesserungen aus Sicht der Branche überfällig. Denn die Unternehmenssteuerreform, die eigentlich zum 1. Januar 2008 umgesetzt worden



war, um die Attraktivität des Steuerstandorts Deutschland vor allem durch die Minderung der Steuerlast zu steigern, führt bei einigen Unternehmen zu massiven Steuererhöhungen.

Stein des Anstoßes ist die Hinzurechnung von Teilen der Miete, der Pacht und der Leasingrate zum Gewerbebeitrag.

Damit versuchte die Bundesregierung offenbar ein weiteres Ziel der Reform zu erreichen: die Verstetigung des Steueraufkommens bei den Kommunen, die leichter zu erzielen ist, wenn neben dem schwankenden Gewerbebeitrag auch fixe Mietkostenanteile als Besteuerungsgrundlage dienen. **Betroffen sind Unternehmen aus dem Einzelhandel sowie dem Hotel- und Gaststättengewerbe, die in gemieteten Verkaufsräumen an teuren Standorten wirtschaften.** Ihnen stehen per Saldo massive Steuererhöhungen ins Haus. Das hatten der HDE und der **DIHK - Deutscher Industrie und Handelskammertag** - in ihrer Umfrage „Unternehmenssteuerreform – Chance auf Nachbesserung“ im Vorfeld der Reform herausgefunden und im Herbst 2007 Nachbesserungen gefordert.

Im Einzelnen trifft es laut Studie mittelständische Unternehmen unabhängig von der Rechtsform genauso, wie den Einzelhandel in der Innenstadt, der per se hohe Mieten und damit nunmehr höhere Gewerbesteuern zahlen muss sowie die Nahversorger im Lebensmittelhandel wie inhabergeführte Edeka- und Rewe-Märkte und große Filialisten, bei denen niedrige Umsatzrenditen in Verbindung mit hohen Mieten die Regel sind.

Für die betroffenen Handelsunternehmen hat die Hinzurechnung die fatale Konsequenz, dass in Grenzfällen eine **Substanzbesteuerung** entsteht. Und zwar in Fällen, in denen die zu zahlende Gewerbesteuer auf Grund der anteiligen Hinzurechnung von Mieten, Pachten und Leasingraten höher ausfällt als der erzielte Gewinn. Dann ist das Unternehmen gezwungen, die Steuern aus der Substanz zu zahlen und rutscht entsprechend in die Verlustzone. **An der Studie von HDE und DIHK hatten sich laut Handelsverband mehr als 800 regional und überregional bekannte Fachgeschäfte, Verbrauchermärkte und Einzelhandelsfilialisten beteiligt.**

Unternehmens
News

Mfi-Shopping-Center mit stabilem Umsatztrend

Gut gemanagte Shopping-Center mit ausgewogenem Branchenmix können eine Sonderkonjunktur für sich verbuchen. So hat die Essener **mfi – Management für Immobilien AG** die Umsatzentwicklung der vergangenen 10 Jahre in ihren 25 **Arcaden** untersucht und dabei festgestellt, **dass die Entwicklung eine große – stetig nach oben gerichtete – Kontinuität aufweist.** D.h. alle haben beim Umsatz - im Durchschnitt betrachtet – z. T. deutlich zugelegt. Größere Umsatzrückgänge, die im Einzelhandel in den letzten Jahren zu verzeichnen waren, spiegeln



sich in den mfi-Zahlen nicht wieder. Insgesamt bildet der Umsatzverlauf in den Shopping-Centern

laut **Matthias Böning, Vorsitzender des mfi-Vorstands**, weder die Hochs noch die Tiefs der Einzelhandelskonjunktur ab. Grund für diese Stetigkeit ist aus seiner Sicht der gute Branchen- resp. Mietermix, der in den Zentren für Frequenz sorgt. Vor- ausgesetzt freilich, die Lage und die Größe stimmen und die Arcaden sind gut gemanagt. Dieser Trend zeigt laut Böning auch die Qualität der Shopping-Center als Anlageobjekte. Aktuell beobachtet der Shopping-Center-Spezialist aus Essen, dass die Konsumenten auch in Krisenzeiten für kleine Freuden Geld ausgeben..



Handelsimmobilien

Report Nr.40

Cities & Center & Developments

vom 20.02.09

Seite 5 von 17

Deals

Gemeinsam mit dem Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen **PriceWaterhouseCoopers (PWC)** hat der HDE ein Jahr nach Inkrafttreten der Reform nun eine neue Studie („**Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform 2008 auf inländische Handelsunternehmen**“) über die Folgen der reformierten Gewerbesteuer erstellt und dabei vor allem Großunternehmen befragt. Die Umfrageergebnisse runden laut Genth das Bild aus der ersten Studie ab. **Im Einzelnen gaben 77% der befragten Handelsunternehmen an, dass sie durch die Unternehmenssteuerreform 2008 schlechter gestellt werden als vorher. Das Ziel der Regierung, die Unternehmen steuerlich zu entlasten, ist für sie verpufft.**

Laut Studie steigt die Steuerbelastung der befragten Unternehmen im Schnitt um 4,7% und in Einzelfällen (8% der Befragten) musste die Steuer auch aus der Substanz d.h. aus dem Vermögen bezahlt werden. **Im Verhältnis zum Gewinn vor Steuern (vor gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen und Kürzungen) wird laut PWC deutlich, dass sowohl die Hinzurechnungsanteile der Mieten/Pachten als auch die sonstigen Hinzurechnungsanteile ein erhebliches Gewicht aufweisen und zu einer deutlichen Ausweitung der gewerbesteuerlichen Bemessungsgrundlage – und damit der Steuerquote - zu Lasten der Unternehmen führen (siehe Grafik S. 6).** HDE-Hauptgeschäftsführer Genth befürchtet mit Blick auf die aktuelle Rezession, dass gerade mittelständische Unternehmen den damit verbundenen Liquiditätsabzug nur schwer verkraften könnten. **„Der Gewerbesteueranstieg wird es vielen Händlern fast unmöglich machen, dem Sog der Krise zu widerstehen.“**

Arnsberg-Neheim: Der Kabelnetz- und Telekommunikations-Dienstleister **KabelWelt** ist nun auch mit einem **Unitymedia-Store** in der Fußgängerzone von Arnsberg-Neheim vertreten. **Brockhoff & Partner** vermittelte den Mietvertrag für die ca. 70 qm großen Geschäftsräume in der Hauptstraße 54.

München: Die Versandapotheke **DocMorris** mietet rd. 250 qm in der Plinganserstraße 47 am Harras in München. Eigentümer und Vormieter ist das **Schuhhaus Raab. CB Richard Ellis (CBRE)** war beratend bei der Anmietung tätig.

Handelsimmobilien

Report Nr.40

Cities & Center & Developments

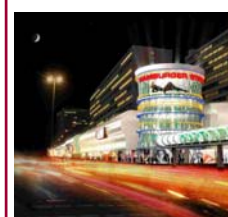
vom 20.02.09

Seite 6 von 17

Unternehmens News

Ehrgeizige Ziele für Center Hamburger Straße

Die Umbauarbeiten am Einkaufszentrum **Hamburger Straße** in Hamburg gehen zügig voran: Bei laufendem Geschäftsbetrieb wird das 1970 eröffnete Shopping-Center mit einem Investitionsvolumen



von über 200 Mio. Euro bis zum Herbst

2010 modernisiert und völlig umgestaltet. Das neue Center wird auf einer Verkaufsfläche von ca. 53 000 qm über rd. 160 Fachgeschäfte, Cafés und Restaurants verfügen. Gastronomisches Highlight ist der **erste große Food-Court der Hansestadt**. Mit einer Gesamtlänge von rd. 600 Metern soll die neugestaltete Shopping-Mall nach Vorstellung der ECE eine der längsten und schönsten in ganz Europa werden. 85% der Fläche ist bereits vermietet. Eigentümer des Traditions-Centers und Investor der Revitalisierung ist ein Joint Venture der Unternehmensgruppe **Hermann Friedrich Bruhn** und **ECE**. Als Generalunternehmer wurden für das Umbauprojekt die **Ed. Züblin AG** und für die Fassade die **Fill Metallbau GmbH** beauftragt.

Deals

Maintal: Subway eröffnet in der Otto-Hahnstraße in Maintal einen neuen Standort auf 200 qm Gastronomiefläche. Vermieter ist ein privater Eigentümer. **NAI apollo** vermittelte.

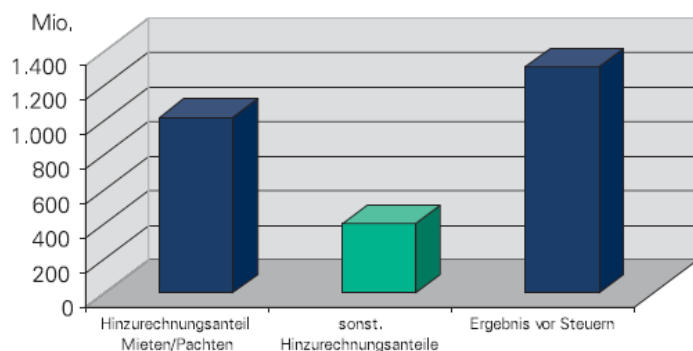
Hintergrund der Regelung ist, das ergab eine frühere Studie der **Immobilien-Gruppe Hahn** aus **Bergisch Gladbach**, - plakativ ausgedrückt - der Generalverdacht des Gesetzgebers, dass der Einzelhandel seine Läden lieber mietet statt sie zu kaufen, um so Steuern zu sparen. Damit sollte, so erläuterte **Kathrin Andrae**, Leiterin des **HDE-Steuerbüros** damals, eine Gleichstellung mit den fremdfinanzierenden Immobilienkäufern erreicht werden, bei denen im Zuge der Unternehmenssteuerreform 25 % der Bauschuldzinsen zum Gewerbesteuerertrag hinzugerechnet werden.

Der Einzelhandel lebt vom Modell „Miete“

Doch ist die Unterstellung, dass der Einzelhändler aus Steuergründen lieber mietet als kauft, weltfremd. „**Der moderne Einzelhandel lebt vom Modell „Miete“, so Genth zusammenfassend. „Nahezu alle Unternehmen können nur wachsen, wenn sie bei der Expansion in gemietete Standorte gehen.“** So ist es für einen Supermarktbetreiber in einer deutschen Innenstadt wenig sinnvoll, gleich das gesamte Geschäftshaus nebst Wohnungen zu kaufen, wenn er nur die Verkaufsräume im Parterre als Laden betreiben möchte. Und für die Expansion eines Filialisten, der jährlich bis zu 100 Stores eröffnen will, wäre der Kauf jeder einzelnen Immobilie kontraproduktiv, weil das die Mittel fürs Kerngeschäft binden würde. Ähnlich ist die Situation des mittelständischen Facheinzelhändlers, der nur einen Laden eröffnen, nicht aber gleich ein ganzes Geschäftshaus erwerben möchte.

Wachsende Sortimente, die die Suche nach größeren Flächen erfordern oder die Chance, einen besseren Standort zu gewinnen, erfordern laut Genth die Flexibilität, den Standort schnell zu wechseln. **Und diese Beweglichkeit ist nicht gewährleistet, wenn**

Gegenüberstellung der gewerbesteuerlichen
Hinzurechnungsanteile zum Ergebnis vor Steuern



der geänderten gewerbesteuerlichen **Hinzurechnungsvorschriften ihre unternehmerischen Entscheidungen überdenken: „Die Studie zeigt, dass Handelsunternehmen über Standortverlagerungen aus den tendenziell teuren Innenstadtlagen in mietpreisgünstigere Bezirke oder Gemeinden mit niedrigeren Hebesätzen nachdenken, alternativ sogar Schließungen in Betracht ziehen“**, heißt es.

Auch das Modell des „**Sale-and-Lease-Back**“, d.h. der Eigentümer verkauft die Immobilie, um liquide Mittel frei zu setzen, und mietet sie zurück, verliert an Attraktivität. Das konterkariert auch das **REIT-Gesetz von 2007**, da es für Einzelhändler nicht mehr so attraktiv ist, die Immobilien zu verkaufen und sie als Mieter zu betreiben. **Das Ziel, den Steuerstandort Deutschland attraktiver zu gestalten, dürfte damit für den Einzelhandel verfehlt worden sein. Laut Studie ist im Hinblick auf die im Rahmen der Unternehmensbesteuerung nun mögliche Substanzbesteuerung bei einzelnen Unternehmen die Verfassungsmäßigkeit dieser Neuregelung zu überprüfen.**

der Einzelhändler immer auch Eigentümer der Immobilie ist. „Davon abgesehen“, so der HDE-Hauptgeschäftsführer weiter, „steht die Mehrheit der deutschen Einzelhandelsflächen auch nicht zum Verkauf“.

Doch die Unternehmenssteuerreform hat nun dazu geführt, dass **47% der Befragten** auf Grund



Handelsimmobilien Report Nr.40

Cities & Center & Developments

vom 20.02.09

Seite 7 von 17

Der Konsum ist noch die Stütze der Wirtschaft

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

„Wer nicht hoch steigt, der kann auch nicht tief fallen“. Unter dieser Headline lässt sich am ehesten die aktuelle Lage des deutschen Einzelhandels zusammen fassen. Am konjunkturellen Aufschwung der Jahre 2006 bis Anfang 2008 hat die Branche kaum partizipiert, weil **Mehrwertsteuererhöhung, hohe Abgaben und Steuern** und zuletzt die **hohen Energiekosten** im Sommer 2008 einen Teil der Kaufkraft aufgezehrt haben. So lag die Umsatzwachstum 2006 laut Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) nominal bei 0,6%, 2007 bei -0,8% und 2008 nach vorläufigen Schätzungen bei 1,1% auf 366,9 Mrd. Euro (real: - 0,8%). In dieser Zeit ist das Brutto-Inlands-Produkt (BIP) um 3% (2006), um 2,5% (2007) und 2008 – nach Abschwächung der Wirtschaft - noch um 1,3% gewachsen.

Seit jedoch mit Ausbruch der weltweiten Banken- und Finanzkrise im September 2008 der steile Absturz des **Ifo-Geschäftsklima-Indexes** dokumentiert, dass in weiten Teilen der Industrie die Auftragseingänge einbrechen, **zeigt sich die Konsumstimmung der Bundesbürger trotz Krisen-Szenario erstaunlich robust**. Das Weihnachtsgeschäft erfüllte mit einem Gesamtumsatz von 73,3 Mrd. Euro knapp die hohen Erwartungen des HDE. Und im Januar registrierte die Nürnberger **GfK** sogar eine leichte Verbesserung des Konsumklima-Indexes. Vor allem der drastische Ölpreisrückgang von fast 150 \$ je Barrel in der Spitze auf 40 bis 50 \$ hat die Kauflaune der Bundesbürger wieder angeregt.

Deals

Arnsberg-Neheim: Brockhoff & Partner aus Essen hat den Verkauf der Liegenschaft Hauptstraße 4 in Arnsberg-Neheim mit insgesamt ca. 480 qm Mietfläche vermittelt. Das aus vier Gewerbeeinheiten bestehende Geschäftshaus wurde von einer privaten Investorengemeinschaft erworben.

Wernau: In Wernau hat ein Wohn- und Geschäftshaus mit einer Gesamtnutzfläche von rd. 544 qm den Besitzer gewechselt. Käufer und Verkäufer waren Privatinvestoren. Vermittelt wurde der Kaufvertrag von **Engel & Völkers Commercial Stuttgart**.

Handelsimmobilien

Report Nr.40

vom 20.02.09

Cities & Center & Developments

Seite 8 von 17

Unternehmens News

Die starke Verringerung der Energiepreise entlastet die privaten Haushalte nach Schätzungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) um etwa 25 bis 30 Mrd. Euro. Hinzu kommen für viele Arbeitnehmer die **Rückerstattung der Pendlerpauschale** und die **hohen Tarifabschlüsse**. Deshalb ist die all gegenwärtige Krise beim Konsument noch nicht spürbar. Allerdings hat der Anstieg der Arbeitslosigkeit in den vergangenen beiden Monaten um etwa 500 000 laut GfK dazu geführt, dass sich die Konsumenten auf eine Konjunkturertrübung einstellen.

Da sich insofern die Nebel zumindest über dem 1. Halbjahr 2009 gelichtet haben, wagt **HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth** eine vorsichtige Prognose bis zur Jahresmitte: „Die verfügbaren Einkommen werden 2009 angesichts steigender Löhne und monetärer Sozialleistungen trotz Beschäftigungsabbau steigen“, ist er überzeugt. Da die Sparquote von derzeit 11,4% des Einkommens nicht steigen, sondern womöglich sogar leicht zurückgehen wird, vor allem aber da die Preissteigerungsrate von 2,6% (2008) auf 1% sinken dürfte, fühlt sich Genth in der Erwartung bestärkt, dass der Einzelhandel im 1. Halbjahr den Vorjahresumsatz erreichen kann.

Vor dem Hintergrund, dass die Bundesregierung 2009 eine Schrumpfung der deutschen Wirtschaft um 2,25% befürchtet, sind aus Genth's Sicht die Verbraucher derzeit „ein Faktor der Stabilität in unserer Wirtschaft“. Die Konsumneigung in Deutschland ist sogar höher als in anderen europäischen Staaten. **Insofern bedauert der HDE, dass die Bundesregierung beim zweiten Konjunkturpaket die Chance vertan hat, den Konsum durch eine deutlichere Steuer- und Abgabensenkung nachhaltiger zu stärken.** Auch die Nürnberger GfK sieht in ihrem Ausblick auf 2009 langfristig die Notwendigkeit, „den Reformprozess bspw. bei der Steuerreform fortzusetzen und sich nicht auf wahltaktische Maßnahmen zu konzentrieren“.

GfK Gruppe Konsum in der Krise – Krise beim Konsum? Wie wird das Jahr 2009? 2. Februar 2009

Im europäischen Vergleich haben die Konsumenten in Deutschland die höchste Anschaffungsneigung



wird. Nach Erkenntnis der GfK „verursacht ein Arbeitsloser bei drei weiteren Beschäftigten Angst vor dem eigenen Jobverlust“. Und dies führte in Deutschland in der Vergangenheit zu Kaufzurückhaltung. So erwartet Genth, dass sich der Einzelhandelsumsatz im 2. Halbjahr 2009 nominal in einem Korridor von 0 und -1 bewegen wird. **GfK-Vorstands-Chef Prof. Klaus L. Wübbenhorst** erwartet, dass der private Konsum 2009 um 0,5% steigen wird.

Erst 2010 dürften sich die Krise und die steigenden Arbeitslosenzahlen laut GfK entscheidend auf das Konsumverhalten auswirken. Doch es wird aus Sicht der Nürnberger Experten neben Verlierern auch Gewinner geben. Dazu gehören Discounter und Billigmarken, aber auch das Premium-Segment und Marken mit hoher Kundenbindung würden gestärkt aus der Krise hervorgehen. Kleine Extras finden die Konsu-

Zumal der Blick auf die zweite Hälfte 2009 befürchten lässt, dass die Arbeitslosenzahlen dann weiter steigen werden. Konjunktur-Experten wie **Holger Schmieding, Chefvolkswirt bei der Bank of America** in London, erwarten, dass die Arbeitslosigkeit noch bis ins Jahr 2010 zunehmen

Edeka übernimmt 45 % von Agenor

Die Hamburger **Edeka-Gruppe** hat sich mit 45% an der **Agenor SA** mit Sitz in der Schweiz beteiligt. Weitere 45% hält das französische Handelsunternehmen **ITM Entreprises**, 10% die spanische **Eroski-Gruppe**. Die in Genf ansässige Agenor verantwortet das operative Geschäft der internationalen Vermarktungsallianz **Alidis** in der die drei genannten Partner seit 2005 zusammen arbeiten. Kernaufgabe ist die europaweite Beschaffung von Handelsmarken im Einstiegsegment sowie die europaweite Vermarktung von vertrieblischen Leistungen für Markenartikel. Alidis/Agenor repräsentiert einen Umsatz von 80 Mrd. Euro und ist in 10 Ländern vertreten.

BluO kauft Metro Modekette Adler ab

Der **Metro-Konzern** verkauft die **Modekette Adler** an die **Fondsgesellschaft bluO** rückwirkend zum 1. Januar. Der Kaufpreis für das Traditionsunternehmen aus dem unterfränkischen Haibach belaufe sich auf 10 Mio. Euro, war von bluO zu erfahren. Im Geschäftsjahr 2008 erzielten die 120 Adler Modemärkte in **Deutschland, Österreich** und **Luxemburg** einen Umsatz von 464 Mio. Euro. Laut Metro wird der Verkauf 2008 zwar zusätzliche Ergebnisbelastungen in Höhe eines zweistelligen Millionen-Eurobetrages bringen, die Ergebnisprognose des Konzerns aber nicht berühren. (gi24)



Handelsimmobilien

Report Nr.40

Cities & Center & Developments

vom 20.02.09

Seite 9 von 17

menten laut GfK vor allem im Lebensmittelhandel. Während Produkte aus den Bereichen Elektro, Textil und Hartwaren seit Jahren weniger nachgefragt werden, steigen die Ausgaben für Güter des täglichen Bedarfs kontinuierlich.

Deutsche EuroShop AG – Ein Lichtblick im Grau der Krise

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die **Deutsche EuroShop AG (DES)** will auch im Krisenjahr 2009 ihren konsequenten Wachstumspfad nicht verlassen: Um 10% setzten die Hanseaten jetzt ihre Umsatz-Prognose nach oben: Von 119 – 121 Mio. Euro auf nunmehr 125 – 128 Mio. Euro.



Auch beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wurde der Zielkorridor von bisher 100 - 102 Mio. Euro um 8% auf 105 – 108 Mio. Euro heraufgesetzt. Trotz schwieriger Marktverhältnisse sieht Deutschlands einzige börsennotierte Aktiengesellschaft, die ausschließlich in Top-Shopping-Center investiert, noch Potenzial. „Unser Wachstumsoptimismus basiert auf drei Faktoren“, erläutert **Vorstandschef Claus Matthias Böge** (Foto): „Die 2008 eröffneten Shopping-Center in **Hameln** und **Passau** tragen erstmals für ein Jahr zum Ergebnis bei, die höhere Beteiligung am **City Point Kassel** wirkt sich positiv aus und unser Portfolio ist insgesamt positiv aufgestellt“. Die DES hatte ihre City-Point-Beteiligung von 40 auf 90% erhöht. Miteigentümer **Arcandor** ist ausgestiegen.

Deals

Kleve: Der Herrenmodenfilialist **Engbers GmbH & Co. KG** aus Gronau, hat für seine neue **Marke Emilio Adami**, in Kleve, Große Straße 38, ein Ladenlokal mit einer Gesamtfläche von ca. 130 qm angemietet. Die Eröffnung ist im März 2009 geplant. **Brockhoff & Partner Immobilien** vermittelte.

Köln: **Lührmann** hat ein denkmalgeschütztes Gebäude an der Kölner Ehrenstraße 88 an einen institutionellen Investor mit Sitz in der Domstadt vermittelt. Das fünfgeschossige kombinierte Wohn- und Geschäftshaus in bester Innenstadtlage wurde um 1900 errichtet.

Ein vorsichtiger Blick ist auch auf 2010/11 bereits möglich. Denn im Herbst 2010 oder im Frühjahr 2011 dürfte die Erweiterung der **Altmarkt-Galerie** in **Dresden** um 18 000 qm fertig sein und für Wachstumspotenzial sorgen. Mit Blick auf 2009 stellt Böge fest, dass der Transaktionsmarkt derzeit noch sehr ruhig ist. „Wir gehen davon aus, dass im 2. Halbjahr etwas Bewegung in den Markt kommt - bei weiter akzeptablen Renditen. Einen Einbruch wird es aber nicht geben“, ist er sich sicher.

Schon im abgelaufenen Geschäftsjahr hatte das Unternehmen den Umsatz des Vorjahres mit 115,3 Mio. Euro um immerhin 20% übertroffen. Flächenbereinigt lag das Plus bei 2%. Im Jahr 2008 fanden die Eröffnung und die erstmalige Konsolidierung der Shopping-Center **Hameln** und **Passau** ihren Niederschlag. Das EBIT war von 78,5 Mio. Euro (2007) auf knapp 98,2 Mio. Euro gestiegen, das EBT von 38,9 auf rd. 50 Mio. Euro. Trotz gestiegener Renditen wurden die Shopping-Center der DES um 1% aufgewertet. Dass das Konzernergebnis von 94,2 Mio. Euro (2007) auf 68,7 Mio. Euro gesunken ist, liegt an den positiven Steuereffekten, die im Rahmen der Unternehmenssteuerreform das Ergebnis 2007 begünstigt hatten. Die DES ist an 16 Einkaufszentren in **Deutschland, Österreich, Polen** und **Ungarn** beteiligt.

Analysten sehen nach diesen guten Jahreszahlen ihre Erwartungen übertroffen und etwa **Andre Remke** von **Unicredit** setzte seine Einstufung von „Halten“ auf „Kaufen“ und das Kursziel auf 26 Euro nach oben. Nach Bekanntgabe der guten Jahreszahlen notierte das Papier bei knapp unter 22 Euro. **Die im Branchenvergleich stabile Bewertung des Immobilienportfolios unterstreiche die konservativen Prognosen und die erfolgreiche Investmentstrategie des Unternehmens,** stellt Remke laut dpa-AFX in seiner Analyse fest. Ein steter Kapitalfluss, eine sichere Finanzierung und eine solide Bilanz seien ebenfalls hervorzuheben. Bei derzeit rd. 22 Euro biete sich ein interessanter Einstiegspunkt.

Und auch **Georg Kanders** von der **WestLB** urteilt, dass die Finanzlage bei dem Shopping-Center-Investor gesund und das Tätigkeitsfeld auf die höchste Immobilienklasse beschränkt ist. Seine Erwartungen für 2009 liegen nun am unteren Ende des von der DES angehobenen Prognose-Rahmens. **MacQuarie Research** stuft die Deutsche Euro-Shop in ihrer Bewertung über Europas börsennotierte Shopping-Center-Unternehmen in **die Gruppe der Outperformer** ein. Laut **Comdirect** setzen 16 Analysten das Papier auf „Kaufen“.

Die endgültigen Zahlen für 2008 legt das Unternehmen am **24. April** im Rahmen einer Pressekonferenz in Hamburg vor.

Douglas - Expansionstempo drückt auf den Ertrag

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin Handelsimmobilien Report

Internationalisierungsstrategie im Einzelhandel war gestern, heute ist das stabile Inlandsgeschäft Trumpf. So auch bei der **Douglas Holding AG** in Hagen, die ihren Umsatz im 1. Quartal 2008/09 (30.9.) um 4,3% auf 1,124 Mrd. Euro steigern konnte. Auf vergleichbarer Fläche, also ohne Neueröffnungen, ging der Umsatz allerdings leicht um 0,4% zurück, weil, wie Vorstandschef **Henning Kreke** berichtet, der Fachgeschäftskonzern die Finanzkrise in einigen Auslandsmärkten deutlich zu spüren bekommen hat. „**Erfreulicherweise konnten wir uns aber in unserem wichtigen Heimatmarkt Deutschland gut behaupten**“, so der Douglas-Chef, auch wenn das hiesige Geschäft die Schwäche im Ausland nicht ganz ausgleichen konnte.



Lührmann: Umsatz auf Niveau von 2006

An das Traumjahr 2007 konnte die Osnabrücker Immobilien-Gruppe **Lührmann** im Vorjahr nicht heranreichen. 18 Mio. Euro Umsatz hatte das Unternehmen damals erzielt. 2008 waren es 11,6 Mio. Euro und das war, wie betont wird, immerhin noch so viel wie im Boom-Jahr 2006, als die Erlöse bei knapp 12 Mio. Euro lagen. „Finanzkrise hin oder her“, so kommentierte **Dirk Lührmann, geschäftsführender Gesellschafter**



jedoch: „Auch wenn unsere Zahlen einem allgemeinen Markttrend entsprechen, sind wir natürlich nicht zufrieden mit diesem Ergebnis.“ Gleichwohl stellt er fest, dass das Unternehmen die guten Ergebnisse von 2006 bis 2007 genutzt habe, die Dienstleistungspalette zu erweitern. 2009 erwartet Lührmann einen guten Vermietungsmarkt ohne Leerstand in der 1A-Lage. Den Investmentmarkt sieht er in einem Findungsprozess, der nur langsam in Schwung kommt.

Zertifizierung für Loop5-Baustelle

Sonae Sierra und sein Partner **Foncière Euris** haben nach Prüfung durch **Lloyd's Register Quality Association** für den Betrieb der Großbaustelle des **Loop5** in **Weiterstadt** die Zertifizierung nach der internationalen Umweltmanagement-Norm **ISO 14001** erhalten.

Auf dem Heimatmarkt erzielt Douglas zwei Drittel des Umsatzes und 80% des Jahresergebnisses. Insbesondere die deutschen Douglas-Parfümerien erhöhten die Erlöse im Weihnachtsgeschäft um 3,1% und auch auf vergleichbarer Fläche blieb noch ein Plus von 1,4%. Die Buchsparte **Thalia** steigerte den Umsatz um 7,6% auf 278,7 Mio. Euro. Bei den 15 Mode-Geschäften von **Appelrath Cüpper** zeigt der Erlösrückgang um 7,4% auf 41 Mio. Euro jedoch, dass der Turn-around noch nicht geschafft ist.

Dass vor allem die Flächenexpansion das Wachstum trägt, zeigt die Umsatzentwicklung im Ausland. So stiegen die Erlöse um 6,1% auf 389,7 Mio. Euro, auf vergleichbarer Fläche ging der Wert jedoch um 1,4% zurück. Die Douglas-Parfümerien in **Portugal, Spanien, Italien** und dem **Baltikum** konnten sich nicht von dem schlechten Konsumklima abkoppeln. In Deutschland erhöhte sich der Konzernumsatzsatz dagegen um 3,3% und flächenbereinigt stand noch ein Plus von 0,1% zu Buche.

Douglas Holding AG 1. Quartal			
	1.10.-31.12.08	1.1.-31.12.07	%
Umsatz	1,124 Mrd. €	1,078 Mrd. €	4,4
Deutschland	734,5 Mo. €	710,8 Mo. €	3,3
Ausland	389,7 Mo. €	367,3 Mio. €	6,1
EBT	132,5 Mo. €	140,4 Mio. €	-5,5
Jahresüber.	87,6 Mio. €	94,3 Mio. €	-7,1
Standorte	2004	1873	

Per Saldo führte die schwache Entwicklung im Ausland auf vergleichbarer Fläche bei gleichzeitig hohen Anlaufkosten bei Neueröffnungen dazu, dass der Wert des Vorsteuerergebnisses (EBT) von 140,2 Mio. Euro aus dem Vorjahresquartal nicht erreicht werden konnte. Es ging um 5,5% auf 132,5 Mio. Euro zurück, der Jahresüberschuss sank von 94,3 Mio. um 7,1% auf 87,6 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie sank von 2,40 Euro auf 2,23 Euro. Dafür stieg die Zahl der Fachgeschäfte gegenüber Vorjahresquartal von 1 873 auf 2004 und die Investitionen von 29,8 auf 36,2 Mio. Euro, also um 21,5%.

In das Jahr 2009, **das Jahr der Ungewissheit**, blickt Douglas-Chef Kreke mit Zuversicht: „Auch wenn viele Handelsexperten befürchten, dass 2009 ein schwieriges Jahr wird, sind wir weiterhin überzeugt, dass es insgesamt etwas besser laufen wird, als vielerorts befürchtet.“ Er stützt seine Hoffnung darauf, dass sich die Konsumenten auch in schwierigen Zeiten einen kleinen Luxus leisten werden. „Das zeigt auch die Entwicklung in den ersten Monaten dieses Jahres“, so Kreke.

In das Jahr 2009, **das Jahr der Ungewissheit**, blickt Douglas-Chef Kreke mit Zuversicht: „Auch wenn viele Handelsexperten befürchten, dass 2009 ein schwieriges Jahr wird, sind wir weiterhin überzeugt, dass es insgesamt etwas besser laufen wird, als vielerorts befürchtet.“ Er stützt seine Hoffnung darauf, dass sich die Konsumenten auch in schwierigen Zeiten einen kleinen Luxus leisten werden. „Das zeigt auch die Entwicklung in den ersten Monaten dieses Jahres“, so Kreke.

Cimmit – Erste Boten der Wende – Galgenhumor in London

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Wo findet sich im frostigen Klima der Weltwirtschaftskrise der erste Krokus, der als zaghafter Vorbote die Wende zum Besseren dokumentiert? **Holger Schmieding, Chefvolkswirt Europa bei der Bank of America in London** hatte sich zur 19. **Cimmit 2009** auf die Suche nach dem ersten Frühlingboten gemacht. Und seine zunächst etwas allgemein ausgefallene Botschaft lautet: „Es sieht nicht gut aus“, nachdem die Weltwirtschaft einen Herzinfarkt erlitten habe und für die westlichen Industrieländer zu befürchten sei, dass die Wirtschaftsleistung 2009 im Schnitt um 3% zurückgehen werde. Doch, und das hat sich noch nach jeder Krise gezeigt: „Es wird besser werden“.

Das klingt zwar banal, doch in ihrer **Schockstarre** haben das manche Unternehmer offenbar vergessen. So ist sich Schmieding sicher, „dass wir den Tiefpunkt 2009 sehen werden“. Nachdem die westlichen Volkswirtschaften seit Oktober vergangenen Jahres mit ihrer offensiven Geldpolitik für eine Ausweitung der Geldmenge gesorgt haben, um die restriktive Kreditvergabe der Banken zu lockern, **dürfte nach Schmiedings Einschätzung nach etwa neun Monaten die positive Wirkung spürbar werden.**

Inzwischen ist es den Notenbanken bereits gelungen, die Zinsabstände zu vermindern, **so dass die niedrigen Refinanzierungszinsen allmählich auch bei den privaten Haushalten ankommen.** Erstes Anzeichen dafür ist die Tatsache, dass die US-Haushalte, ohne die bekanntlich der Konjunkturaufschwung in den USA nicht in Gang

Deals

Henderson kauft italienisches DOC

Henderson Global Investors hat für seinen **European Outlet Mall Fonds** für 125 Mio. Euro das **Designer Outlet Barberino** bei **Florenz** erworben.

McArthurGlen ist als Centermanager im Rahmen der bestehenden strategischen Partnerschaft mit **Henderson Global Investors** tätig. Das **Designer Outlet Center (DOC)** liegt 25 km nördlich von Florenz und verfügt über rd. 21 500 qm vermietbare Gesamtfläche. Derzeit wird das Objekt noch ausgebaut: Mit Fertigstellung der Neubauten im Jahr 2010 kommen 6 000 qm hinzu. Das Center wurde im März 2006 eröffnet und ist an über 100 Parteien vermietet. Der **Henderson European Outlet Mall Fonds** wurde im Februar 2004 aufgelegt. Schwerpunkt sind Länder der Eurozone. Der Fonds verfügt über ein Eigenkapitalvolumen von 625 Mio. Euro. Einschließlich des **Barberino Designer Outlets** ist er in 12 Center im Wert von rund 1,2 Mrd. Euro in Deutschland, Frankreich, Italien, Belgien, Österreich und den Niederlanden investiert.

Frankfurt/Hamburg: Die Frankfurter **DIC Asset AG** hat 3 Immobilien mit einem Gesamtvolumen von rd. 13 Mio. Euro verkauft: An die **Stadt Eschborn** ein gemischt genutztes Objekt aus rd. 5 000 qm Büro- und Einzelhandelsflächen am Rathausplatz. Hinzu kommt der Verkauf von 2 kleineren Immobilien in Hamburg. Alle Objekte stammen aus dem Segment „Opportunistic Co-Investments“, das Immobilien mit höherem Ertragsprofil umfasst.

Handelsimmobilien

Report Nr.40

vom 20.02.09

Cities & Center & Developments

Seite 12 von 17

Deals

kommt, damit beginnen, auf niedrige Hypothekenzinsen umzuschulden. Zudem liegt laut Schmieding mehr Geld auf den Konten als vor einem halben Jahr. Auch das dürfte nach neun Monaten eine positive Wirkung entfalten, genauso wie der niedrige Ölpreis die Haushalte weiter entlasten wird. So erwartet er, dass der Aufschwung ab Ende 2009 einsetzen wird, auch wenn die Arbeitslosigkeit noch bis 2010 zunehmen werde.

Mit Blick auf den immens hohen Wertberichtigungsbedarf der Banken gab er aber auch zu bedenken, dass die Kreditinstitute zunächst ihr eigenes Überleben sichern müssten und erst danach ihrer volkswirtschaftlichen Aufgabe der Kreditvergabe nachkommen könnten. Wie **Hans Sommer, Aufsichtsratschef der Drees & Sommer AG** feststellt, fehlt immer noch das Vertrauen. Vor allem das Misstrauen unter den Banken sieht er als zentrales Problem.

So bestätigte denn auch die Diskussionsrunde der Projektentwickler, dass Fremdfinanzierungen derzeit schwer zu haben und es gleichzeitig auch kaum einzuschätzen ist, „wann der Finanzierungsmarkt wieder anspringt“. Um 5 bis 6 Jahre müssten die Uhren zurückgedreht werden, so die Meinung, zurück in eine Zeit, als es noch langsamer ging. „Leute, die den Mut haben, mit zu machen, sind schwer zu finden“, berichtet **Ulrich Höller, Vorstandschef der DIC Deutsche Immobilien Chancen AG & Co KGaA** in Frankfurt. **Ohne Eigenkapitalanteil von mehr als 30% und ohne Vorvermietung von mehr als 50% der Fläche geht derzeit nicht viel.** „Die Banken geben Kredite, aber nicht mehr zu den Konditionen, an die sich die Investoren zuletzt gewöhnt haben“, stellte **Hendrik Gienow, Head of Asia-Pacific bei der Eurohypo**, klar. Die Bedingungen hätten sich dramatisch geändert, **Risiken müssten bezahlt werden.**



Auch wenn die Teilnehmer immer wieder bekräftigten, dass der Aufschwung kommen wird, die einen erwarten ihn noch im 2. Halbjahr 2009, **Hartmut Bulwien**, Aufsichtsratschef der **Bulwien Gesa AG**, rechnet erst 2010 damit, bleibt die Verunsicherung spürbar. Viele offene Immobilienfonds bleiben vorerst geschlossen, für Fremdkapital muss viel Geld gezahlt werden. **Doch andererseits ist für eigenkapitalstarke Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen und Spezialfonds derzeit ein guter Einstiegszeitpunkt, wenn denn Bestandhalter bereit sind, zu den sinkenden Preisen zu verkaufen.**

Bei den deutschen Konsumenten ist das Stimmungstief vorerst noch nicht angekommen. Der GfK-Konsumklima-Index zeigte zuletzt einen leichten Anstieg und signalisierte, dass die Kaufbereitschaft der Bundesbürger gestiegen ist. Die Stabilität des deutschen Marktes gründet derzeit vor allem auf der Tatsache, dass die Wachstumsraten im Einzelhandel, so **Manuel Jahn** von **GfK Geomarketing**, ohnehin niedrig waren und nominal in einer Bandbreite von -1,8% und +2,4% schwankten. **Bei relativ stabilen Preisen und stabilen bis leicht steigenden Arbeitnehmereinkünften erwartet er 2009 einen relativ stabilen Konsum, wobei der kurz- bis mittelfristige Bedarf besser abschneiden dürfte als langfristige Anschaffungen.**

Angetrieben von expansionsfähigen Handelsunternehmen und dem restriktiven Baurecht, das Handelsimmobilien im Grunde einen Bestandsschutz gewährt, sieht Jahn „**Einzelhandelsimmobilien generell am besseren Ende des Marktes**“. **Das gilt vor allem für Hauptlagen in Einkaufsmetropolen und Shopping-Center.**

In dieser schwierigen Situation könnte die Immobilienbranche davon profitieren, dass die institutionellen Anleger laut **Helmut Knepel, Feri Euro Rating Services**, planen, **den Anteil der Immobilienquote von 7% (2008) auf 7,5% im Jahr 2011 auszudehnen.** Dabei liegt ihr Anlageschwerpunkt auf Europa (ohne Osteuropa), wobei die Kon-

Hamburg: Um das bestehende Filialnetz weiter auszubauen, hat **Telefónica O2 Germany** einen neuen Shop auf der Mönckebergstraße 27 in Hamburg eröffnet. In dem ca. 120 qm großen Laden, der zuvor von der **Fortis Bank** genutzt wurde, wird O2 das übliche Mobilfunksortiment anbieten. Mit Hilfe der Düsseldorf Immobilienberatungsgesellschaft **Kuchenbuch und Partner (IKP)**, die mit der Abwicklung aller Fortis-Standorte beauftragt ist, konnte das neue Ladenlokal für O2 realisiert werden. Die Eröffnung des Shops ist für Frühjahr 2009 geplant.

Speyer: Für sein erstes „House of Gerry Weber“ in Speyer entschied sich die **Gerry Weber International AG** für eine 1A-Niveau-Lage in der Innenstadt. In einem Stalaltbau, in der Maximilianstraße 17, wird das Modeunternehmen künftig auf ca. 370 qm Ladenfläche seine Kollektionen anbieten. Die Eröffnung ist für Frühjahr 2009 geplant. Bisheriger Mieter der Fläche ist **McDonald's**. **Savills** hat die Expansion des Konzepts erfolgreich begleitet.

Gelsenkirchen: GameStop eröffnet einen neuen Shop in der Gelsenkirchener 1a-Lage Hochstraße 30 auf ca. 290 qm Gesamtfläche. **Kemper's JLL** vermittelte.

Iserlohn: In Kürze wird **O2** eine neue Filiale in der Fußgängerzone von Iserlohn eröffnen. Für den Telekommunikationsanbieter war **Brockhoff & Partner** bei der Anmietung der ca. 85 qm großen Geschäftsräume in der Wermingser Straße 4 vermittelnd tätig

zentration auf **Büro-** und Einzelhandelsimmobilien nochmals verstärkt werden soll. Handelsimmobilien liegen derzeit mit einem Anteil von 13% hinter Büroimmobilien (57,5%) auf Rang zwei.

Die Frage, wann die Krisenstimmung abflaut, versucht Schmieding psychologisch zu erklären: In London herrsche ausgesprochener Galgenhumor: „Es kann nicht mehr schlechter werden“, umschreibt er die Stimmung. In einer solchen Situation macht sich nach Schmiedings Erfahrung nach zwei Monaten die Einstellung breit, dass es doch gar nicht so schlimm war, wie erwartet – „**und dann versuche man wieder zur Normalität zurück zu kehren**“.

Heidelberg setzt auf die behutsame Erweiterung der Innenstadt

Daniel Hartmann, Retail-Spezialist bei Brockhoff & Partner, Essen

Heidelberg hat wenig Grund bescheiden zu sein. Deshalb spart die traditionsreiche Stadt am Neckar bei ihrer Selbstdarstellung auch nicht mit Superlativen. „**Heidelberg gilt als eine der schönsten Städte Deutschlands**“, heißt es auf der Homepage. Dichter und Maler der Romantik hätten sich von dem weltberühmten Schloss, dem Flair der geschichtsträchtigen Gassen und dem Fluss inmitten der Berge inspirieren lassen. Etwa 3,5 Mio. Besucher aus aller Welt kommen jährlich in die international bekannte Stadt mit der ältesten Universität Deutschlands. Doch Heidelberg bietet auch zukunftsweisende Wissenschaft und Forschung und ist ein „entwicklungsstarker Wirtschaftsstandort“. 65% der Besucher kommen aus beruflichen Gründen.



Heidelberg ist eines der drei Oberzentren der **Metropolregion Rhein-Neckar**, in der 2,3 Mio. Menschen leben und profitieren von seinem hohen Anteil junger Erwachsener und hoch qualifizierter Fachkräfte. 80% der Beschäftigten arbeiten im Dienstleistungsbereich. Größter Arbeitgeber ist die Universität und das Universitätsklinikum. Aber auch Namen wie **ABB, Heidelberger Druckmaschinen, Heidelberg-Cement, Henkel, Lamy, SAP** sowie **SAS** prägen das Profil der Stadt.

Als Einzelhandelsstandort profitiert Heidelberg mit seinen 145 300 Einwohnern gleichfalls von den Anziehungspunkten, die die Touristenstadt ausmachen: **Das Schloss, die Alte Brücke und die historische Altstadt am Neckar, die mit ihrer attraktiven**

Gastronomie eine hohe Erlebnis- und Aufenthaltsqualität bietet. Das sind gute Voraussetzungen dafür, dass die Besucher in der Innenstadt verweilen und Muse zum Einkaufen finden. Hinzu kommt, dass 11 000 Menschen in der Altstadt leben und so für Lebendigkeit sorgen und die Einwohnerzahl der Stadt kontinuierlich wächst.

Das traditionelle Einzugsgebiet reicht im Osten bis zum Odenwald und im Südosten bis zum Kraichgau. Auch wenn die Kaufkraftkennziffer mit 99,8 noch ganz knapp unter dem Bundesdurchschnitt liegt, **zeigt die Zentralitätskennziffer von 131, wie sehr die Heidelberger Innenstadt auch als Magnet für die Umgebung fungiert.**

Dabei ist die Konkurrenzsituation in der Metropol-Region Rhein-Neckar beachtlich. Nur 20 km sind es bis **Mannheim**, eine Stadt, die als Einzelhandelsstandort einen starken Ruf genießt und z.B. mit dem Mode-Anbieter **Engelhorn** einen Platzhirsch hat, der weithin bekannt ist. **So fließt auch Heidelberger Kaufkraft nach Mannheim.** Aber auch das **ECE-Einkaufszentrum in Viernheim** entfaltet seine Sogwirkung bis in die alte Universitätsstadt. Fachmärkte und Fachmarktzentren im Umland ziehen dagegen keine Kaufkraft aus der Innenstadt ab, da zentren-relevante Sortimente am Stadt-

Deals

Hamburg-Bergedorf: In Hamburg-Bergedorf, Curslackner Neuer Deich 44 wurde eine knapp 2 000 qm große Fläche in der ehemaligen Penn-dorf Teppichbodenhalle, vermietet. Eigentümer des Gebäudes, das im Erdgeschoss von **Tchibo Prozente** und **Fressnapf** genutzt wird, ist die **Gustav A. Cellarius GmbH**. Als Mieter eröffnet in Kürze die **wellyou AG** ihr 5. Discount-Fitness Studio insgesamt und das zweite in Hamburg. Vermieter und Mieter wurden beraten von **Center Consult Willers**, Oststeinbek/Hamburg.

Rendsburg: Im Rahmen der Optimierung des Branchen- und Mietermix hat das Textil-Filialunternehmen **Ernsting's family** ein Ladenlokal mit ca. 160 qm Gesamtfläche im Einkaufszentrum **Eiderpark** in Rendsburg angemietet. Die Eröffnung ist für März 2009 geplant. Den Mietvertrag vermittelte das auf Center-Consulting und Handelsimmobilien spezialisierte Beratungsunternehmen **HHP Hamburg Property Projects GmbH**. Mit dem Asset und Property Management ist **Völkel Company** aus Hamburg beauftragt.

Mönchengladbach: Die **ZIAG Immobilien AG** hat den Mietvertrag mit dem Sportartikel-Filialisten **SportScheck GmbH** in der **Theatergalerie** Mönchengladbach verlängert. In der Passage am alten Stadttheater bietet SportScheck für fünf weitere Jahre auf fast 2 000 qm Ausrüstung und Bekleidung für nahezu jede Sportart.

rand nicht zugelassen sind. Es ist auch künftig auf der „grünen Wiese“ Heidelbergs nicht davon auszugehen, dass die Stadt großflächigen Einzelhandel genehmigt.

Insgesamt bietet die Heidelberger Innenstadt 72 000 qm Verkaufsfläche, doch nach einer Studie der Marktforschungsgesellschaft **GMA** in Ludwigsburg fehlen noch etwa 30 000 qm Fläche, vor allem besteht Bedarf an Textilanbietern. Hinzu kommt, dass es in der Stadt mit ihren kleinteiligen Einzelhandelsflächen keinen Raum für einen größeren Ankermieter – eben aus dem Modebereich – gibt. Doch den möchte die Stadt im hinteren Teil der Theaterstraße ansiedeln, um diesen Bereich aufzuwerten und zu verhindern, dass er weiter an Bedeutung verliert.

Deshalb planen die Stadtväter den Abriss bzw. die Einbindung einiger Häuser rund um den Theaterplatz, um größere Flächen – ca. 8 000 qm - für einen Modeanbieter zu schaffen. Der Empfehlung der GMA, eine Verkaufsflächenerweiterung von bis zu 30 000 qm vorzunehmen, will die Stadt absolut nicht folgen, um der Innenstadt keinen Schaden zuzufügen. Derzeit laufen die Gespräche mit den Eigentümern der betroffenen Grundstücke. Bis das Projekt Realität wird, dürften nach unserer Einschätzung noch 5 Jahre vergehen.

Ein weiterer Kundenmagnet am Theaterplatz

Ziel der Maßnahme ist es, zu dem **H & M-Kaufhaus**, das am Anfang der Heidelberger **Top-Einkaufslage Hauptstraße** den Kundenmagneten bildet, am **Theaterplatz** am anderen Ende der Top-Lage einen Gegenpol zu schaffen, um die Frequenz auf der gesamten Länge zu stärken. **Die Heidelberger 1A-Lage reicht vom Bismarckplatz mit Galeria Kaufhof im Westen bis hin zur Theaterstraße im Osten. Angrenzende Seitenstraßen sowie der östliche Teil der Hauptstraße, nach dem Theaterplatz und der „Märzgasse“, zählen auch noch zur guten Einkaufslage.** Parallel zur Hauptstraße verlaufen südlich die **Plöck** sowie die **Friedrich Ebert-Anlage**, in der sich zahlreiche überwiegend lokale Einzelhandelsbetriebe befinden.

Vertreten sind in der Top-Lage Marken wie **Esprit, Mango, Stefanel, Benetton, S.Oliver, Görtz, Fossil, Hallhuber, Marc O'Polo, Promod, Jack Wolfskin, C & A, Sport Arena, Douglas, Swarovski, Puma, Thalia** und **Christ**, um nur einige zu nennen. Anfang 2010 wird der internationale Schuhkonzern **Ecco** durch Vermittlung von Brockhoff & Partner in der 1 A Lage, Hauptstraße 65, eine Filiale eröffnen. Die Mieten liegen in der 1A-Lage mit 80 bis 110 Euro pro qm im „oberen Drittel“. In den B-Lagen sind sie weitaus geringer.

Da Heidelberg nicht nur ein Oberzentrum ist, sondern vor allem im Ausland als Marke gilt, möchten Filialisten unbedingt an diesem Standort vertreten sein. Insofern ist die Nachfrage unverändert groß. Doch auf den Lorbeeren möchten sich die Stadtväter nicht ausruhen und vor allem den Kaufkraftabfluss nach Mannheim mindern. Um die Stadt weiter aufzuwerten und den Einzelhandel zu unterstützen planen der **Citymarketingverein PRO Heidelberg e.V.** und der **Rat der Stadt** einen Maßnahmenkatalog. Dazu gehören Aktionen wie verkaufsoffene Sonntage, Lange Einkaufsnächte- sowie Lichternächte und vieles mehr.

Ferner soll ein neues, verbessertes Parkleitsystem für die Innenstadt entwickelt werden, hier gibt es Optimierungsbedarf. Außerdem wurde das **Forum Einzelhandel** geschaffen, das mit Sprechstunden im Rathaus dem Einzelhandel unbürokratische und kostenlose Hilfe bei Alltagsproblemen bietet. Ein sogenannter „Kümmerer“ ist auf der Straße unterwegs, nimmt Fragen und Missstände auf und fungiert als Mittelsmann zwischen Einzelhandel und Stadtverwaltung

Deals



Saarbrücken: Das Textilkaufhaus **C&A** hat als alleiniger Nutzer rd. 6 450 qm auf vier Ebenen an der Bahnhofstraße 104-108 in Saarbrücken gemietet. Das Haus wurde vom Düsseldorfer Projektentwickler **Centrum** erbaut. **Comfort** vermittelte. Die Eröffnung des neuen C & A-Hauses ist für Herbst 2009 vorgesehen. Aus Sicht von Comfort macht C & A den Schritt von einer B-Lage in eine absolute Top-Lage Saarbrückens. Das C & A-Haus entsteht zwischen der Fußgängerzone und dem Haupteingang zum neuen ECE-Center, das Ende 2009 eröffnet werden soll.

McArthurGlen entwickelt DOC in Neumünster

McArthurGlen, Europas führender Entwickler, Bestandhalter und Designer von Factory Outlet Villages hat von der Stadt **Neumünster** in Schleswig-Holstein den Auftrag erhalten, ein 20 000 qm großes Designer Outlet Center in der Stadt zu entwickeln. Die Briten erhielten den Auftrag nach einem europaweiten Ausschreibungsverfahren. Das Center soll verkehrsgünstig an der B205 entstehen, nur 40 Fahrminuten von Hamburg entfernt. McArthurGlen managt 17 FOC.

.Bulgarien - Center-Boom strahlt in die Secondary Cities aus

Udo Radtke, GfK Geomarketing GmbH – Real Estate

Im August 2007 wurde an dieser Stelle die dynamische Entwicklung der bulgarischen Hauptstadt **Sofia** als künftige Shopping-Center-Metropole skizziert. Inzwischen sind noch mehr Planungen und Projekte in der Realisierung oder stehen zumindest auf dem Papier, als damals absehbar war. Dieser Schub wurde durch mehrere Umstände begünstigt: Den EU-Beitritt Bulgariens Anfang 2007, das kontinuierliche Wirtschaftswachstum - trotz Krise immerhin fast 7 % BIP-Wachstum im 3. Quartal 2008, den entsprechenden Anstieg des Kaufkraftniveaus und das relativ geringe Währungsrisiko für internationale Investoren und Händler durch die Koppelung des Lew an den Euro.

So überrascht es nicht, dass neben der Hauptstadt mit ihren 1,3 Mio. Einwohnern schnell auch alle weiteren Großstädte Bulgariens in den Fokus von Projektentwicklern, Investoren und Einzelhändlern rückten.

Diese **Secondary Cities** sind erheblich kleiner als Sofia - zweitgrößte Stadt ist **Plovdiv** mit 347 000 Einwohnern, gefolgt von den Schwarzmeerstädten **Varna** (334 000) und **Burgas** (209 000). Auch erreichen diese Städte bei weitem nicht das überdurchschnittlich hohe Kaufkraftniveau Sofias (GfK Kaufkraftindex 136 bei einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Ausgabebetrag im bulgarischen Einzelhandel von 1 625 €p.a.) und lie-

Stadt	Einwohner am 1.1.2008 ¹⁾	perspektivische Shoppingcenterfläche (inkl. Planungen) ²⁾	
		in m ²	in m ² je 1.000 Ew.
Plovdiv	346.991	286.500	826
Varna	333.963	225.500	675
Burgas	208.599	254.000	1.218
Rousse	175.611	162.000	922
Stara Zagora	167.330	86.500	517

¹⁾ Lt. Statistischen Berichten der Statistischen Ämter in Bulgarien.
²⁾ Lt. GfK GeoMarketing-Datenbanken und Recherchen.

gen zwischen Indexwerten von 106 und 111. **Dennoch wecken Städte in Größenordnungen, die mit Freiburg oder Braunschweig vergleichbar sind, angesichts ihrer kaum entwickelten Handelslandschaft einige Phantasien hinsichtlich der Chancen für Center-Entwicklungen.**

So könnten in der zweitgrößten bulgarischen Stadt **Plovdiv** nach heutigem Stand künftig acht Einkaufszentren um die Gunst der Kunden werben, konkurrieren aber wohl zunächst um die Gunst der Einzelhändler als Mieter. Auf fast 290 000 qm Fläche summieren sich die teilweise für 2009 zur Eröffnung anstehenden Center. Die **Gazit Globe Group** verfolgt gleich zwei Projekte in Plovdiv, die spanische **Riofisa** plant hier - neben dem Projekt in Sofia - ihr zweites bulgarisches Center.

Die Hafenstadt **Varna** ist bisher durch ihre Lage am Goldstrand vor allem preisbewussten Touristen bekannt. Hier bietet seit 2008 die von **Chapman Taylor** entworfene **Mall Varna** mit 33 000 qm GLA (Bruttomietfläche) zusätzliche Angebote in den Segmenten Einzelhandel und Freizeit/Entertainment. 2009 sollen die **Varna Towers** und die vom polnischen Entwickler **GTC** projektierte **Galeria Varna** eröffnen. Für 2010 ist die Fertigstellung der **Grand Mall** durch die **Orchid Development Group** vorgesehen, ebenso das **ECE-Projekt Cherno More Park**. Damit dürfte sich die Centerfläche in Varna auf etwa 226 000 qm GLA belaufen.

Burgas, ebenfalls eine Hafenstadt, gilt unter den Secondary Cities Bulgariens als stärkster Wirtschaftsstandort. Das spiegelt sich auch im GfK Kaufkraft-Index von

SEE-Award für Sonae Sierra

Sonae Sierra, ist bei den **Sustainable Energy Europe Awards (SEE)** als bestes und innovativstes Unternehmen im Bereich Nachhaltige Energie/ Kategorie **Marktwandel** ausgezeichnet worden,



teilte das Unternehmen mit. Der Preis würdige die Innovationskraft des konsequent angewendeten „Green Center“-Konzeptes von Sonae Sierra. Den Preis nahm der CEO von Sonae Sierra, **Alvaro Portela** entgegen.

Comfort hat sich 2008 gut behauptet

Die Düsseldorfer **Comfort Holding GmbH** blickt 2008 auf das „umsatzstärkste Geschäftsjahr seit seiner Gründung 1979“ zurück. Das Unternehmen mit Büros in **Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Leipzig** und **München** vermittelte 2008 nach eigenen Angaben mehr Ladenlokale und Geschäftshäuser als je zuvor und steigerte die Anzahl der Vertragsabschlüsse gegenüber 2007 um 24%. Gleichzeitig konnte die Gruppe 2008 das Honorarvolumen gegenüber Vorjahr um 15% steigern. **Geschäftsführer Helge T. Strobel**, fühlt sich damit in seiner Unternehmensstrategie bestätigt. Nach wie vor gelte, dass Comfort nicht der größte aber der beste Spezialist für Handelsimmobilien in den 1A-Lagen sein wolle.

Entscheidung für FOC-Standort Soltau

Lange wurde um das geplante Factory Outlet Center in der **Lüneburger Heide** gerungen, Anfang Februar gab es grünes Licht. „Angesichts der raumordnerischen Risiken ist sehr zu begrüßen, dass das FOC im **Mittelzentrum**



Soltau und nicht in den sehr viel kleineren Orten **Bispingen** oder **Bad Fallingb.**

tel gebaut werden wird“, erklärt **Uwe Seidel, Geschäftsführer der Dr. Lademann & Partner GmbH, Hamburg.** Das **niedersächsische Landwirtschaftsministerium** folgte mit seiner Begründung zu Gunsten von Soltau den zentralen Empfehlungen, die Dr. Lademann & Partner im Gutachten zum Raumordnungsverfahren dargelegt hatte. „Nur das Mittelzentrum Soltau mit seiner attraktiven Innenstadt ist danach in der Lage, negative Auswirkungen zulasten des lokalen Einzelhandels durch Koppelungseffekte angemessen zu kompensieren“, so Seidel.

Estama erhält Auftrag von Resolution Property

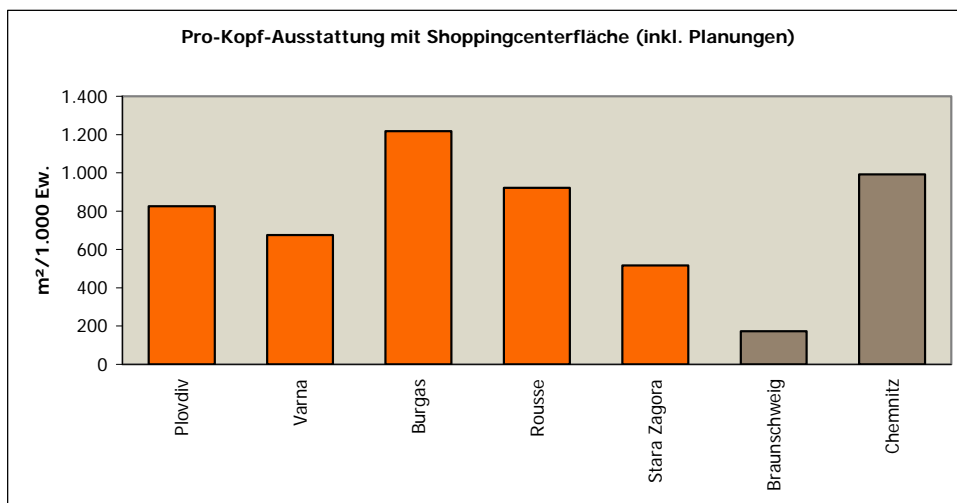
Der Asset und Property Spezialist **Estama Real Estate Management** erhielt den Zuschlag für die Betreuung eines Immobilienportfolios über 45 000 qm von der **Resolution Real Estate Investment Group.** Das Portfolio umfasst vornehmlich Einzelhandelszentren mit Mietern wie **Edeka, Rewe, Netto, OBI** und **KIK.**

111,4 wider, der höchste Wert der genannten Städte nach Sofia. Das mag die besondere Attraktivität der Stadt für Shopping-Center-Entwicklungen erklären. Sieben Projekte mit zusammen 254 000 qm GLA entsprechen einer künftigen Ausstattung von etwa 1 200 qm Shopping-Center-Fläche je 1 000 Einwohner. Das ist fast doppelt so hoch wie der in Varna erwartete Ausstattungsgrad (etwa 680 qm) und übertrifft sogar den Wert der sächsischen Stadt **Chemnitz**, deren Einzelhandelsstruktur wie in kaum einer anderen deutschen Stadt durch Einkaufszentren geprägt wird (ca. 990 qm GLA).

In Burgas geht der Projektentwickler **Sun City** mit drei Projekten an den Start und will ab Herbst 2009 im Jahrestakt Eröffnungen feiern. **Carrefour** wollte Ende 2008 eröffnen, auf eine Meldung wartet man aber noch. Auch **GTC** ist hier vertreten.

Die Stadt **Rousse** profitiert als Grenzstadt vom Einkaufstourismus **der kaufkraftstärkeren Rumänen**, die den Preisvorteil Bulgariens nutzen. Daher überrascht es nicht, dass auch hier sechs Center-Projekte mit insgesamt 162 000 qm GLA verfolgt werden. Bezogen auf die 176 000 Einwohner ist damit eine Ausstattung von etwa 920 qm GLA je 1 000 Einwohner zu erwarten. Mit den 2008 gestarteten Projekten **Grand Plaza, Danube Mall, Mall Rousse** und **Mega Mall** ist der größte Teil bereits im Bau und wird voraussichtlich 2009/2010 eröffnen. Auch **GTC** ist in Rousse aktiv, neben **Forton** und dem bulgarischen Unternehmen **Megahim AD.**

Mit 167 000 Einwohnern ist **Stara Zagora** die kleinste der betrachteten Secondary Cities. Aber auch sie gilt als starkes regionales Zentrum mit einem Kaufkraftniveau, das mit einem GfK-Index von knapp 111 fast an Burgas heranreicht. Somit wird der Einzelhandel hier ebenfalls ausgebaut. Mit der bereits im Oktober 2010 eröffneten **Park Mall**



der **Alexandra Group** und drei Projekten, bei denen u. a. wiederum **GTC** sowie **Carrefour** treibende Kräfte sind, ist perspektivisch mit einer vergleichsweise moderaten Centerfläche von knapp 87 000 qm zu rechnen. **In allen fünf Secondary Cities ist somit eine Entwicklungsdynamik zu verzeichnen, die derjenigen in Sofia in nichts nachsteht.** Die Konsequenzen sind somit auch fast die gleichen. In fast allen Städten ist ein starker Wettbewerb um die Magnetmieter zu beobachten. **Gleichzeitig besteht bei den Einzelhändlern große Unsicherheit darüber, welcher der Center-Planungen der Vorzug gegeben werden sollte. Denn es ist bei der Masse der Planungen absehbar, dass nicht alle Projekte Erfolg haben können.**

Sollte z.B. in Burgas tatsächlich rd. 250 000 qm Centerfläche am Markt sein, geht damit eine Umsatzerwartung von - im Minimum - 500 Mio. Euro p. a. einher. Das gesamte Einzelhandelspotenzial selbst beträgt derzeit aber nur knapp 380 Mio. Euro p. a. Zu-

ULI: Käufer suchen alternative Finanzierung

Europas Investoren, Entwickler, Banker und Broker erwarten 2009 ein „sehr schwieriges Jahr“. Zu diesem Ergebnis kommt der Report „**Emerging Trends in Real Estate Europe**“, den das **Urban Land Institute Europe (ULI)** und **Price WaterhouseCoopers** auf Grundlage von 500 Interviews. Kapital für Immobilien werde sowohl auf den Fremdkapitalmärkten als auch im Eigenkapitalbereich knapp sein. Die überwältigende Mehrheit der Befragten berichtete, dass es schwierig ist Kredite zu bekommen und dass es auch während des Jahres 2009 hart bleiben dürfte. Deshalb suchen Käufer nach alternativen Wegen für ihre Finanzierung.

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

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Volker Hardegen (Vorsitz), Univ. Prof. Dr. jur. habil. Karl-Georg Loritz, Petra Rohmert
Bank: KSK Wiedenbrück
BLZ 478 535 20
Kto.-Nr.: 53 207

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

dem gibt es außer den Einkaufszentren noch andere Einzelhandelsstandorte, die in die Umsatzerwartung einbezogen werden müssen. Selbst unter der Annahme einer starken regionalen Ausstrahlung des Standortes Burgas und weiterhin steigender Kaufkraft in Bulgarien, bei der die Wirtschaftskrise den Optimismus aber eindeutig dämpft, **kann die Rechnung nicht aufgehen - auch nicht in den anderen Secondary Cities.**

Im Vorteil sind in dieser Situation die First Mover, die bereits eröffnet haben oder kurzfristig eröffnen werden. So ist es durchaus als Erfolg zu werten, wenn für die Mall of Plovdiv, die im 3. Quartal 2009 eröffnen soll, ein Vermietungsstand von 100 % gemeldet wird. Möglicherweise entspannt wird die Lage auch durch die Wirtschafts- und Finanzmarktkrise, da sich mit Sicherheit einige Projekte verzögern oder komplett aufgegeben werden. Davon profitieren wiederum die bereits bestehenden Center und weit fortgeschrittene Projektentwicklungen.

Allerdings zeigen die Erfahrungen aus weiter entwickelten Ländern Zentral- und Osteuropas, dass die ersten Center-Entwicklungen nicht zwangsläufig auch die langfristig erfolgreichsten sind. Zudem sind bei einer wirtschaftlichen Erholung auch aufgegebenen Planungen schnell wieder aus den Schubladen geholt. Der Kampf der Einkaufszentren um Mieter und Kunden geht dann in die nächste Runde.

Arcandor – Karstadt mit relativ stabilem Weihnachtsgeschäft

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Das wichtige **Weihnachtsgeschäft 2008** hat der Essener Warenhaus-Konzern **Karstadt** – trotz Krise - offenbar recht gut weggesteckt. Laut Quartalsbericht stiegen die Erlöse im 1. Quartal, das vom 1.10. – 31.12. reicht, ganz leicht um 0,1% auf 1,27 Mrd.



Euro. Rechnet man Lebensmittel und Gastronomie mit ein, dann erreichte die Tochter des Essener Touristik- und Handelskonzerns **Arcandor** mit 1,37 Mrd. Euro zumindest das Vorjahresniveau.

Für den Warenhauskonzern war das Weihnachtsgeschäft im Geschäftsjahr 2008/09 (30.9.) gewissermaßen die Nagelprobe und ein Hinweis darauf, dass das neue Warenhauskonzept einigermaßen tragfähig ist. Denn bekanntlich musste Karstadt im Herbst 2008 zunächst um seine Kreditlinie für die

Beschaffung der Waren fürs Weihnachtsgeschäft bangen. Erst als sich die Kölner Privatbank **Sal. Oppenheim** als Großaktionär an Arcandor beteiligte, entspannte sich die Lage wieder. Ein schlechtes Weihnachtsgeschäft hätte das Karstadt-Konzept in Frage gestellt. **Positiv stimmt hier auch die Tatsache, dass der Bereich Fashion laut Arcandor um gut 4% gewachsen ist.** Das bereinigte EBITDA stieg bei Karstadt um 3,3 Mio. auf 139,3 Mio. Euro. Nach hohen Verlusten in den zurückliegenden Quartalen hat Karstadt damit womöglich die Trendumkehr eingeleitet. **Bei der Arcandor-Tochter waren vor allem die Personalkosten explodiert.**

Der **Versandbereich Primondo** wuchs gleichfalls ganz leicht um 0,4% auf 1,22 Mrd. Euro, das EBITDA gab jedoch deutlich um 16,2 % auf 53,7 Mrd. Euro nach. Begründet wird das mit Restrukturierungskosten. Die haben sich offenbar auch im wichtigen Tourismus-Bereich von **Thomas Cook**, der 60% des Umsatzes und 90% des EBITDA ausmacht, ausgewirkt. Die Erlöse wuchsen zwar um 2,9% auf 2,2 Mrd. Euro und das bereinigte EBITDA erhöhte sich von -32,2 Mio. Euro auf 9 Mio. Euro. Doch dass der Arcandor-Konzern bei einem Umsatzwachstum von 1,1% auf 4,79 Mrd. Euro ein Konzernergebnis von -58 Mio. Euro (nach -38 Mio. Euro im Vorjahr) ausweisen musste, wird mit Umstrukturierungskosten begründet.