

Tourbillon®

DAS SCHWEIZER MAGAZIN FÜR UHREN, MENSCHEN UND LIFESTYLE

Union Horlogere:
Reanimation einer Ikone

Bedros Tanisman:
Superstar vom Bosporus

Fortis:
Generationswechsel

China Haidian:
Appetit auf Swiss Made

Movado Group:
Down-sizing

Dossier:
Smartwatch Attack

Marc Christian Riebe:
Whistleblower der Bahnhofstrasse

SPECIAL
KICKER UND IHRE TICKER



ART & TIME
**Caroline
Dechamby**





Der «Whistleblower» von der Bahnhofstrasse

Der 40-jährige Marc-Christian Riebe, Immobilienexperte und Retail-Spezialist, hat mit seiner Location Group die Zürcher Bahnhofstrasse aufgemischt. Er sorgte als erster für Mietpreis-Transparenz. Das macht ihm bei der auf Diskretion bedachten Bahnhofstrassen-Klientel nicht nur Freunde.

Herr Riebe, Sie sind der meistzitierte internationale Bahnhofstrassen Experte, wie erreicht man in acht Jahren so eine hohe Bekanntheit?

Das geschieht indem wir das aussprechen, worüber die Meisten schweigen, denn bisher war das gut gehütete Geheimnis über die Mieten an der Bahnhofstrasse in Zürich und der Rue du Rhône in Genf nur einem kleinen und elitären Kreis zugänglich. Ganz im Gegensatz beispielsweise zu den Einkaufsmeilen in New York, London und Paris.

Fakt ist, dass wir in Zürich, gefolgt von Genf, weltweit die höchste Kaufkraft haben und die Menschen somit über das meiste Net-to-Einkommen verfügen. Auch kommen immer mehr und mehr Chinesen nach Zürich und Genf, um Uhren für die ganze Familie und den Freundeskreis zu kaufen. Außerdem liegen heute noch viele Milliarden Schwarzgelder auf den Schweizer Bankkonten. Das hat zur Folge, dass die Boutiquen an diesen beiden Strassen weltweite Rekordumsätze tätigen und sie somit auch in der Lage sind globale Spitzenmieten zu bezahlen.

Die Retail Market Study hatte 2006 mit einem Bericht über Zürich angefangen, beinhaltete dann in der Folge die Geschehnisse der gesamten Schweiz und hat sich schliesslich über die letzten drei Jahre zu dem einzigen globalen Report über die Veränderungen an den rund 150 meist gefragten weltweiten Städten und Ferienresorts weiter entwickelt.

Sie haben als Konstanzer eine Schweizer Ikone aufgemischt, die Zürcher Bahnhofstrasse. War dies nicht ein Schock für das Zürcher respektive Schweizer Establishment?

Sicher war das für die alteingesessenen Detailhändler anfangs gewöhnungsbedürftig. Aber nachdem bekannt wurde, wie viel man jeweils für einen alten Mietvertrag mit einer langen Laufzeit erzielen kann, haben uns diese Retailer schier überrannt, um ihre Mietverträge zu vergolden.

Auch die Hauseigentümer haben schnell erkannt, dass sie mit einem internationalen Brand bis zu 10 Mal mehr Miete erzielen können. So konnten wir sowohl für institutionelle, auch börsennotierte, und private Eigentümer die Werte ihrer Immobilien um ein Vielfaches steigern.

Ihre Retail Market Study – ein knapp 1'500 Seiten starkes Buch – ist seit Jahren ein Bestseller, weshalb lässt man nun kein gutes Haar an dieser Studie?

Vielen Fachleuten und prominenten Persönlichkeiten hat die Studie bisher gut gefallen, wie Sie uns schriftlich zum Ausdruck gebracht haben.

Aber Sie sprechen wohl den einseitigen Bericht des Tages-Anzeiger an, der von unseren ehemaligen Mitarbeitern initiiert wurde und bei diesem Blatt das Sommerloch füllte. Obwohl Tina Turner einen Tag zuvor geheiratet hatte, ist dem Journalisten nichts Beseres eingefallen, als einedürftig recherchierte Geschichte auf das Titelblatt zu bringen.

Der Hauptvorwurf lautet, dass die publizierten Mieten der Bahnhofstrasse in Zürich nicht stimmen würden. Wir konnten klar belegen, dass die international anerkannten



Die Blancpain Boutique am Paradeplatz wird von Franz Türler gemanagt.

Immobilienfirmen dieselben Basismieten von CHF 9000-10'000 p.a. publizieren und dazu schreiben, dass die Key Moneys nicht mit eingerechnet wurden. Dies liegt unter anderem daran, dass keine der globalen Real Estate Playern über die notwendige Expertise mit einer Retail Service Abteilung in der Schweiz verfügt und somit die Höhe der des Key Moneys auch nicht direkt bekannt sind. Es ist so, dass jeder Retailer das gängige Schlüsselgeld in sein Mietbudget zu 100 % mit einberechnet und auf die Dauer des Mietvertrags diskontiert. Aus diesem Grund kommen wir an der Zürcher Bahnhofstrasse mittlerweile auf Mieten von weit über CHF 13'000 pro Quadratmeter im Jahr, weil Key Moneys von 4-5 Millionen Franken keine Seltenheit mehr sind.

Hätte der Journalist den Bericht des Bilanz Magazins zum «Mythos Bahnhofstrasse» gelesen und Google zu Rate gezogen, dann hätte er mehr als einen Anhaltspunkt gefunden, dass unseren Recherchen mit fundierten Zahlen belegt sind. Durch unsere Belege hat der Tagesanzeiger vergangenes Jahr unsere Richtigstellung online publiziert, die jetzt auch noch beim Artikel zu lesen ist.

Nick Hayek von der Swatch Group unterstellt Ihnen, unseriöse Methoden. Ihr Ziel sei es so Hayek, dass Sie die Mietpreise am Zürcher Markt künstlich hochtreiben, auch mit falschen Behauptungen. Was sagen Sie dazu?

Herr Hayek bilanziert seit Jahren in seinen Jahresabschlüssen mehrere dutzend Millionen Franken an Key Moneys und behauptet tatsächlich noch öffentlich, dass er nie eine Ablösesumme bezahlt hätte. Ausserdem hat er beispielsweise für die Breguet Boutique an der



Crossmarketing im Sprüngli am Paradeplatz.

Bahnhofstrasse nachweislich 3.8 Millionen Franken bezahlt. Was soll ich dazu noch sagen? Er verkennt wohl die Realität. Auf der Basel World kam er sogar so in Rage, dass er mir fast an den Hals gesprungen wäre, als ich mich ihm persönlich vorstellen wollte.

Gewisse Kunden wollen von dem dynamischen Jungunternehmer nichts mehr wissen, andere hingegen sind voll des Lobes. Können Sie uns dies erklären?

Wir haben viele zufriedene Kunden und volle Auftragsbücher. Manche Kunden müssen wir leider ablehnen, um die langjährigen Auftraggeber nicht zu enttäuschen. Wir können und wollen auch nicht jeden happy machen und wo gehobelt wird, da fallen ab und zu auch Späne.

Auch Ihre Mitarbeiter distanzieren sich von Ihren Arbeitsmethoden, warum?

Es sind zwei von zwanzig Mitarbeitern die den notwendigen Restrukturierungsmassnahmen zum Opfer gefallen sind, welche wir in die Wege leiten mussten. Allen anderen scheint es recht gut bei uns zu gefallen.

Sie sehen gut aus und haben einen extrovertierten Kleidungsstil, tragen Gucci und fahren Ferrari. Sie polarisieren mit Ihrem Stil und haben dadurch auch viele Neider, wie gehen Sie damit um?

Der Neid ist die aufrichtigste Form der Anerkennung sagte schon Wilhelm Busch und Oscar Wilde stellte fest, dass die Anzahl unserer Neider unsere Fähigkeiten bestätigt. Ich lebe nach dem Motto



Louis Vuitton an der Zürcher Bahnhofstrasse ist das Barometer des Fachhandels: ist das Geschäft leer, geht's der Wirtschaft schlecht.

«Kleider machen Leute» und stehe voll hinter den Luxusmarken die ich persönlich trage und geschäftlich vertrete. Dabei fühle ich mich gut, denn es hat mir bisher viel Glück gebracht.

Sie sind der Liebling der Journalisten, da Sie Klartext sprechen, warum schlagen jetzt die Medien zurück

Wie schon vorhin erwähnt basiert der Kern des Artikels einzig und alleine auf den Aussagen der beiden ehemaligen Angestellten und der Journalist kam damit auf die Titelseite. Es gibt wahrscheinlich an die 100 Berichte in denen wir bisher zitiert wurden. Der Artikel des Tages-Anzeiger ist der Erste der unter die Gürtellinie geht.

Wie schätzen Sie die Entwicklung zukünftig der Bahnhofstrasse ein?

Mit der künftigen Fussgängerzone an der Sihlstrasse wird ein Anfang gemacht die Bahnhofstrasse von den täglich mehr als 100'000 Passanten zu entlasten. Somit wird dann auch automatisch der Druck von den Mieten und den Schlüsselgeldern genommen, weil mehr attraktive Ladenangebote geschaffen werden. Ich hoffe schwer, dass sich auch unsere Anstrengungen auszahlen werden, dass die Löwenstrasse, die Nüscherstrasse und das Talacker zu besser frequentierten Einkaufsstrassen werden. Dazu muss die Stadt Zürich jedoch auch wie beim Rennweg eine Verkehrsberuhigung anordnen, wo man zuletzt sehr gut sehen konnte, wie sich das Strassenbild zum Positiven gewandelt hat. Die UBS hätte für das Hotel Widder vor 5 Jahren wahrscheinlich noch nicht den Entschluss gefasst einen Gastronomiebetrieb mit Aussenbestuhlung zu lancieren, als der Rennweg noch von viel mehr Autos befahren war.

Die Löwenstrasse ist nicht nur aus heutiger Retail-Perspektive äusserst unattraktiv, weil die Gehwege zu schmal zum Flanieren sind, sondern auch vom Erscheinungsbild, der meist in privater Hand befindlicher Liegenschaften, wo die meisten eine gründliche Sanierung bräuchten. Dasselbe ist auch bei der Bahnhofstrasse im internationalen Vergleich der Luxusmeilen der Fall. Die Liegenschaften könnten viel effizienter mit den oberen und unteren Etagen genutzt werden. Zum Beispiel hat ein Reisebüro oder ein Showroom bzw. eine Lagerfläche im ersten Obergeschoss heute nichts mehr an der Bahnhofstrasse verloren. Auch eine ineffiziente Apotheke, die nur das Erdgeschoss nutzt, ist an unserer Prachtmeile heute überflüssig und kann auch sehr gut an der Lintheschergasse oder im Hauptbahnhof den täglichen Bedarf der Menschen abdecken.

Wenn man bedenkt, dass mit der Eröffnung des neuen Bahnhofs Löwenstrasse täglich mehr als 500'000 am Hauptbahnhof frequentieren und wenn man sieht, wie engt die Bahnhofstrasse schon heute ist, dann kann man sich leicht ausrechnen, wie viele Todesopfer es noch geben wird, weil die Trams mit viel zu überhöhter Geschwindigkeit über die Bahnhofstrasse fahren und nicht mehr rechtzeitig bremsen können.

Wird die Bahnhofstrasse ein interessantes Spekulationsobjekt für ausländische Investoren?

Ja, aber nicht nur für ausländische Investoren, wenn man sich gegenwärtigt, was Schweizer Versicherungen momentan alles aufkaufen. Allen voran die Swiss Life, die für geschätzte 300 Millionen Franken den Schweizer Eidgenoss der Zürcher Kantonalbank er

worben hat. Zuvor konnte die Swiss Life auch die Bahnhofstrasse 48 von einem deutschen Privatmann für rund 90 Millionen Franken kaufen, der diese Immobilie vor 6 Jahren von der Sturzenegger-Familie Mähr für 47 Millionen Franken erwarb. Aber auch die Axa wird nach dem 390 Millionen Franken Deal mit der Credit Suisse bei der ehemaligen Schweizer Volksbank sicher noch die ein oder andere Liegenschaft erwerben, aber eben nicht um jeden Preis wie die Konkurrentin.

Was halten Sie vom 36-jährigen Österreichischen Immobilien «Wunderkind» René Benko der über seine 5 Milliarden Euro schweres Immobilienportfolio (Beteiligungs firma Signa) nun auch Objekte an der Bahnhofstrasse akquirieren will?

Ich kenne niemand vergleichbaren, der mit so jungen Jahren aus dem Nichts einen solchen Erfolg verzeichnen kann. Die Theorie zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein bestätigt sich immer wieder. So konnte René Benko nicht nur diverse Österreichische Politiker für sich gewinnen, um sein erstes Grossprojekt mit dem Kaufhaus Tyrol in seiner Heimatstadt Innsbruck zu realisieren, sondern später auch diverse Multi-Millionäre und Milliardäre, welche nun bei ihm investiert sind. Wie er das gemacht hat bleibt sein wohl gehütetes Geheimnis.

Wir waren vor 2 Jahr exklusiv für René Benko tätig, so dass ich die Gelegenheit hatte in einem seiner Privatflugzeuge mitzufliegen, ihn auf seiner Yacht und in seinem Palais in Wien zu besuchen und mit meiner Familie Gast in seiner Villa am Gardasee mit Helikopterlandeplatz gewesen zu sein. All das hatte mich anfangs auch in Zusammenhang mit seiner Persönlichkeit beeindruckt. Aber nach ei-



nigen Vorkommnissen habe ich ihm aber die Partnerschaft Anfang letzten Jahres aus moralischen Gründen aufgekündigt. Direkt an der Bahnhofstrasse wird er wohl nicht investieren, weil die Preise für ihn viel zu hoch und die Renditen zu niedrig sind. Er konzentriert sich fast ausschliesslich auf Projekte mit Entwicklungspotenzial. Ausserdem hat er momentan genug mit den Karstadt Häusern in Deutschland zu tun. Noch eine solch grosse Akquisition würde den Rahmen des Machbaren, auch für das «Wunderkind», meiner Ansicht nach gewaltig sprengen. ☺

Uhrenstrasse - Bahnhofstrasse

Wer an der Zürcher Bahnhofstrasse in Immobilien investiert, tut das nicht, um schnell eine hohe Rendite zu erzielen, sondern um sein Geld in Sicherheit zu bringen. Derzeit machen sich vor allem Uhrengeschäfte breit, die Höchstmieten zahlen können, weil ihnen chinesische Touristen Luxusuhren aus den Händen reissen. Getrieben werden Mieten und Kaufpreise von den Uhren- und Schmuckgeschäften. Als eine Zäsur betrachtet Marc-Christian Riebe, die Eröffnung des ersten Omega-Ladens vor über zehn Jahren. Seitdem drängen Juwelen und Edelmetall auf den Boulevard. Die «Monobrand-Stores» (Geschäfte, die nur Juwelen oder Uhren einer Marke verkaufen) brachten eine neue Dynamik. «Jaeger-LeCoultre, Audemars Piguet, Hublot, Graff Diamonds und Van Cleef & Arpels haben kürzlich für Furore sorgen», resümiert Riebe. «Ich bin sicher, dass so gut wie alle Geschäfte in der Bahnhofstrasse die Miete über den Umsatz finanzieren, und nicht nur aus Marketinggründen auf der Bahnhofstrasse vertreten sein wollen.» Die Logik hinter den spektakulären Immobilieninvestitionen, mit denen die Strasse immer wieder von sich reden macht, erklärt er so: «Wenn man bei einer Schweizer Bank heute Hypotheken für 1.5 % aufnehmen kann, dann ist man doch auch bereit, für 2.5% Rendite in der Bahnhofstrasse ein Haus zu kaufen, zumal es in den letzten Jahren keine Unterbrechung der Mietsteigerung gegeben hat.»

