

Metro macht Vietnam zu Cash

Der deutsche Handelsriese Metro wird sein Großhandelsgeschäft in Vietnam an die thailändische Handelsgruppe Berli Jucker Public Company (BJC) verkaufen.

Die Thailänder übernehmen das komplette operative Geschäft von Metro Cash & Carry Vietnam mitsamt den dortigen 19 Großmärkten sowie dem zugehörigen Immobilienportfolio der Düsseldorfer für 655 Mio. Euro. Metro verspricht sich von den Einnahmen die Möglichkeit, die Bilanz zu verbessern und an anderen Stellen des Konzerns verstärkt zu investieren. BJC wird mit der Übernahme die Nummer zwei im modernen Lebensmittelhandel des ostasiatischen Landes. Der Abschluss des Geschäfts wird für das erste Halbjahr 2015 erwartet.

Der Düsseldorfer Konzern rechnet durch den Verkauf mit einem positiven Ebit-Sondereffekt „in Höhe eines mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Betrags für das Geschäftsjahr 2014/15“. Metro-Vorstandschef Olaf Koch sagt, die Transaktion ermögliche dem Konzern, „in das künftige Wachstum der Metro Group zu investieren“. Metro hebt betont, „dass wir uns für eine erfolgreiche Ausrichtung der Metro Group auf jene Geschäftseinheiten und Märkte konzentrieren werden, in denen wir ein klares Profil und eine starke Marktposition aufbauen können“.

Asien werde auch nach dem Rückzug aus Vietnam ein wichtiger Markt für das Unternehmen bleiben. „Wir werden weiter in die Fokus- und Expansionsländer von Metro Cash & Carry, aber auch in strategisch wichtige, kundenorientierte Projekte wie das Mehrkanalgeschäft investieren und damit unser langfristiges Wachstum sichern“, so Koch.

Die Düsseldorfer waren 2002 mit ihrem Großhandelsgeschäft in Vietnam gestartet. Die Landesgesellschaft erzielte zuletzt einen Jahresumsatz von 516 Mio. Euro. Heute betreibt das Unternehmen in dem Land 19 Großmärkte mit rund 3.600 Mitarbeitern.

Die Metro Group ist an rund 2.200 Standorten in 31 Ländern vertreten und beschäftigt etwa 250.000 Mitarbeiter. Zu den Märkten, die die Düsseldorfer nach ihrem Rückzug aus Vietnam in Asien noch beackern, gehören Japan, China, Pakistan, Indien und Kasachstan. Hinzukommen die eurasischen Märkte Russland und die Türkei. **bb**



Die Metro Group verkauft ihr Großhandelsgeschäft in Vietnam an die thailändische Handelsgruppe BJC. Bild: Metro

Sonae Sierra erzielt Gewinn

Sonae Sierra hat im ersten Halbjahr 2014 einen Nettogewinn von rund 47,8 Mio. Euro erzielt. Das Ebitda fällt niedriger aus als im Vorjahreszeitraum.

Direkter und indirekter Gewinn entwölften sich gegenseitig: Der direkte Gewinn sank um 26% auf 21,9 Mio. Euro. Der Shoppingcenterentwickler und -betreiber begründet dies mit dem Immobilienverkauf in Europa und Kursschwankungen der Währung Brasilianischer Real. Außerdem habe er die Unternehmensstruktur verstärkt, um das Wachstum in neuen Regionen zu fördern. Das indirekte Einkommen legte um 17% auf etwa 26 Mio. Euro zu. Dies sei vor allem Folge des Renditerückgangs in Portugal und eines verbesserten operativen Geschäfts in Europa und Brasilien. Das Ebitda sank gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9% auf 51,2 Mio. Euro. Neben einem Großprojekt in Marokko wird Sonae Sierra 2014 auch in Europa aktiv: Das Unternehmen investiert 180 Mio. Euro in das Center ParkLake in Bukarest. Außerdem kümmert es sich um die Vermietung des Einkaufszentrums La Perle in Faenza, Italien. **law**

„Goethestraße ist 1,6 Mrd. Euro wert“

Marc-Christian Riebe von der Location Group aus Zürich hat sich auf Luxusstraßen spezialisiert. Im Interview erklärt er, warum sich irgendwann nur noch die ganz großen Marken dieser Welt Lagen wie die Goethestraße werden leisten können.

Immobilien Zeitung: Das One Goethe Plaza mit dem Louis-Vuitton-Laden markiert den Eingang der Goethestraße neu. Wie gefällt Ihnen das Gebäude?

Riebe: Ausgesprochen gut. Das ist der Anfang der architektonischen Veränderungen an der Goethestraße und zeigt, wie man die Nutzung einer Immobilie optimieren kann.

IZ: Neben Louis Vuitton sind Escada und Nespresso weitere Mieter. Letztere liegen jedoch deutlich abseits vom Lauf. Was macht das in puncto Miete aus?

Riebe: Wenn Louis Vuitton 100% Miete zahlt, dann bezahlt das nächste Geschäft in der Regel 80%, Escada dahinter noch rund 70% usw. Man kann den Passantenfluss nicht so einfach von heute auf morgen umlenken. Jeder Filialist weiß das, und deshalb macht sich diese Tatsache immer in den Mietpreisverhandlungen bei der Miethöhe bemerkbar.

IZ: Escada ist eine der wenigen international bekannten deutschen Luxusmarken, gehört jetzt aber der indischen Stahldynastie Mittal. Es fällt auf, dass Escada vorher in einer Lage mit deutlich mehr Frequenz in Frankfurt war, dort aber Zara Home gewichen ist. Backen die Mittals bei Escada kleinere Brötchen?

Riebe: Der ehemalige CEO, Bruno Sälzer, hat einige Mietverträge, unter anderem auch in die Düsseldorfer und Hamburg, an Prada verkauft. In New York hat er beispielsweise noch als CEO bei Hugo Boss und später bei Escada jeweils an der 515 und 517 Fifth Avenue vom Eigentümer, Jeff Sutton, offiziell 25 Mio. US-Dollar für jedes Geschäft kassiert. Ähnlich dürfte dies auch in Deutschland und Europa mit der Aufgabe der Geschäfte abgelaufen sein.

IZ: Nespresso hat sein Café auf der Goethestraße geräumt und ist in eine deutlich größere Fläche im One Goethe Plaza gezogen. Was steckt hinter dieser Entscheidung?

Riebe: Auf der einen Seite ist es generell für Filialisten ein fundamentaler Fehler, aus der Frequenz herauszugehen. Auf der anderen Seite kann sich Nespresso jetzt noch schöner, noch größer und noch edler präsentieren. Der neue Laden ist ein Flagship-Store. Hier zeigt Nespresso alles, was es kann. Dass es kein Café mehr zum Verweilen gibt, finde ich allerdings schade.

IZ: Das Haus Goethestraße 3 ist an Massimo Dutti vermietet, das zum Inditex-Konzern gehört. Diese Mode-Linie sieht man sonst eher in Geschäftsstraßen für die breite Masse.

Riebe: Massimo Dutti passt nicht unbedingt auf die Goethestraße. Die Spanier könnten gut mit Max Mara tauschen, die an der Hauptwache 5 sitzen. Das würde der Standortoptierung beider Unternehmen dienen.

IZ: Direkt daneben hat Lindas Schuhosal seinen Laden, eines der bekanntesten Frankfurter Schuhgeschäfte.

Riebe: Für dieses Haus könnte der Eigentümer deutlich mehr Miete erzielen.

IZ: Wäre es für die Goethestraße nicht ein großer Verlust, wenn man Lindas Schuhosal aus seinem Haus drängen würde?

Riebe: Wenn wir es nicht machen, macht es CBRE, JLL oder ein anderer. Die Location Group ist darauf spezialisiert, solche Deals einzufädeln und abzuwickeln. Am Ende gewinnen immer alle vier Parteien: der Vermieter, der Nachmieter, der Hauseigentümer sowie die direkten Nachbarn.

IZ: Wie gehen Sie dabei vor?

Riebe: Wir kommen irgendwann mit jedem Eigentümer in Kontakt. Es ist schön für uns, dass es viele schlecht bewirtschaftete Flächen auf Luxusstraßen gibt.

IZ: Aus welchem Mieterpool schöpfen Sie?

Riebe: Wir könnten grob geschätzt 30 Luxus-Brands an die Goethestraße bringen, davon etwa zehn Uhrenmarken.

IZ: Ist die zum Teil nichtssagende Architektur auf der Goethestraße eigentlich eine gute Visitenkarte für Luxusmarken?

Riebe: Es kommt nur auf das Erdgeschoss und das 1. Obergeschoss an, aber das muss stimmen. Sehen Sie Versace und Tiffany gegenüber? So glamourös stelle ich mir die Goethestraße in fünf bis zehn Jahren vor. Man könnte die Fassade durchziehen bis zum Rathauplatz.

IZ: In welchem Stadium befindet sich die Goethestraße?

Riebe: Die Straße steht da, wo die Maximilianstraße in München vor acht bis neun Jahren stand. 60% bis 65% der Entwicklungsmöglichkeiten sind ausgeschöpft. Bei optimaler Vermietung aller Flächen hätte die Straße einen

Massimo Dutti gehört nicht unbedingt auf die Goethestraße“

Immobilienwert von rund 1,6 Mrd. Euro.

IZ: Wie ist der Ruf der Goethestraße in der Luxusindustrie?

Riebe: Nach der Maximilianstraße in München ist sie mittlerweile auf Augenhöhe mit der Königsallee in Düsseldorf.

IZ: Neben den internationalen Luxusmarken gibt es noch einige alteingesessene Frankfurter Geschäfte auf der Goethestraße, eben Lindas Schuhosal oder das Modehaus Pfüller. Werden Sie sich halten können?

Riebe: Zwei Pfüller-Boutiquen auf der Goethestraße sind mindestens eine zu viel. Die Geschäfte können nur existieren, weil die Liegenschaften im Besitz der Pfüllers sind. Meiner Ansicht nach wartet die Familie nur auf das richtige Angebot. Ich sage nur Eickhoff.

IZ: Eickhoff?

Riebe: Dior hat der Familie Eickhoff für die Fläche an der Königsallee in Düsseldorf so viel Geld auf den Tisch gelegt, dass der Senior nicht widerstehen konnte. Auch Frau Fischer an der Stiftstraße in Stuttgart hat ihr Geschäft verkaufen.

„Die Familie Pfüller wird zu 100% irgendwann verkaufen“

verkauft. Ihr gehört die Immobilie, die jetzt an Hollister vermietet ist. Die früher dazu gemietete

Fläche an der Königstraße hat mittlerweile Hugo Boss zu einem Vielfachen des alten Mietzinses übernommen.

IZ: Aber vielleicht macht den Pfüllers ihr Geschäft ja Spaß.

Riebe: Die Familie Pfüller wird zu 100% irgendwann verkaufen. Es ist eine ganz einfache Rechnung. Wenn sie 8 Mio. bis 10 Mio. Euro Umsatz pro Jahr machen, bleiben maximal 800.000 bis 1 Mio. Gewinn vor Steuern. Bei Vermietung des Ladens Goethestraße 15-17, sagen wir für 2,5 Mio. bis 3 Mio. Euro pro Jahr, hätten sie aber das Doppelte bis Dreifache an Gewinn vor Steuern.

IZ: Was ließe sich aus dem Eckhaus Goethestraße 7 herausholen, in dem Lindas Schuhosal sitzt?

Riebe: In einem Neubau, der sich am One Goethe Plaza orientiert, könnte man allein

handelsmarkt zurück. Zum anderen herrsche in Deutschland wegen seiner polyzentrischen Struktur im Vergleich zu anderen Ländern noch ein günstiges Mietpreisgefüge. Die Spitzenmieten liegen derzeit bei 200 Euro/m² in Berlin, 300 Euro/m² in Frankfurt und Düsseldorf, 330 Euro/m² in Hamburg sowie 360 Euro/m² in München.



Anzug und Krawatte sind nicht sein Ding: Marc-Christian Riebe. Bild: Location Group

800 m² mehr Bürofläche unterbringen. Bei 35 Euro/m² Miete im Monat mehr ergäbe das 336.000 Euro mehr Miete pro Jahr. Bei einem Kaufpreisfaktor von 25 macht das 8,4 Mio. Euro Unterschied im Wert der Immobilie. Ich würde als Entwickler auch versuchen, die Alte Rothofstraße 12 hinzuzunehmen und diese mit zu entwickeln.

IZ: Das ist die Mutter Ernst, eines der letzten Lokale in der Frankfurter Innenstadt, in der man noch Grüne Sofe bekommt.

Riebe: Mag sein, aber wenn man das Linda-Haus kauft, sollte man versuchen, auch die Nachbarliegenschaft zu erwerben und beide zusammenzulegen. Für das Restaurant fände man sicher eine nachhaltige Lösung.

IZ: Haben Multilabel-Händler, also Boutiquen, die mehrere Marken verkaufen, auf den Luxusstraßen überhaupt noch eine Zukunft?

Riebe: Nein. Multilabel-Händler erzielen nicht die Margen, die Monolabels mit den eigenen Produkten erwirtschaften, können ergo nicht die geforderten Mieten zahlen. Es sei denn, dass ihnen die Immobilien noch gehören.

„Burberry ist nicht Luxus, sondern nur im oberen Premiumsegment“

IZ: Im Haus Goethestraße 31 und 33, das an Tod's und Zegna vermiert ist, wurde ein Mezzanine-Geschoss eingezogen, wodurch die Raumhöhen im Erdgeschoss niedriger wurden. Welche Maßnahmen gibt es noch, um die Häuser für eine Vermietung an Luxuslabels zu optimieren?

Riebe: In viele Liegenschaften könnte man noch eine dritte Ladenebene einziehen oder den Hauseingang auf die Rückseite verlegen, um mehr Ladenfläche zu bekommen. In anderen Fällen wäre ein Abriss und Neubau die beste Alternative.

IZ: Was ist von Zegna und Tod's zu halten?

Riebe: Ermengildo Zegna ist auf fast jeder Luxusmeile vertreten. Die Familie Zegna produziert Hemden und Anzüge für Gucci und

andere italienische Luxus-Labels. Tod's zählt wie Salvatore Ferragamo zu den Schuhköingen von Italien.

IZ: Michael Kors macht an Straßenbahnhaltstellen Werbung und hat einen Laden in Köln gemietet, wo jetzt noch Gamestop vertreten ist. Ist Michael Kors überhaupt Luxus?

Riebe: Michael Kors ist nicht Luxus, aber sicher High-End-Premium. In Köln gibt es keine Lage wie die Goethestraße, darum findet man sicher bald an der Hohen Straße.

IZ: Burberry hat jüngst für Aufregung an der Goethestraße gesorgt. Die Firma hat nicht nur den zweiten Laden von Lindas Schuhosal in der Goethestraße verdrängt, sondern auch

Möller + Schaar, der bei seinem Umzug in die Kaiserhofstraße wiederum eine Boutique beiseitege- schoben hat. Für den ehemaligen Linda-Laden zahlt Burberry angeblich 33.000 Euro Miete im Monat. Mit einer verkauften Tasche pro Tag müsste Burberry die Miete schon wieder drin haben.

Riebe: Burberry hat nicht dieselben Preise wie Prada. Deshalb müssen es sicher ein paar Taschen und Kleidungsstücke mehr sein. Auch Burberry ist nicht Luxus, sondern nur im oberen Premiumsegment angesiedelt.

Riebe: Aber Sie können mit Sicherheit davon ausgehen, dass Möller + Schaar eine Summe im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich dafür erhalten hat, dass der Mietvertrag vorzeitig aufgelöst wurde.

IZ: Wir stehen vor dem Haus Goethestraße 24. Die Optikerfamilie Brenner, die auch die Immobilie gehört, hat sich hier einen sehr schönen Laden auf zwei Ebenen gebaut.

Riebe: Wenn man Ihnen glauben darf, werden auch solche Läden es schwer haben, sich auf den Luxusstraßen zu halten.

Riebe: Solche Häuser sind meine Lieblingsbabys. Darum kümmere ich mich besonders gerne, denn dieser Grund und Boden wartet förmlich darauf, entwickelt zu werden. Die Familie Brenner hat die Boutique ganz toll gestaltet, darin ist überhaupt nichts auszusetzen. Aber auch hier lässt sich das Doppelte bis Dreifache des Gewinns vor Steuern alleine durch die Vermietung des Ladens an einen internationalen Retailer erzielen.

IZ: Daneben kommen Tiffany und Versace.

Riebe: Tiffany und Versace haben lange Mietverträge und gehören auch hierher. Diese Fassaden und Schaufronten sind die Zukunft der Goethestraße.

IZ: Herr Riebe, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte Christoph v. Schwanenflug.

Mieten in Luxusstraßen werden steigen

Der Makler CBRE hat zwischen 2011 und 2013 in Deutschland 72 Vermietungen in den Kernluxuslagen registriert. Dazu zählen Frankfurt (Goethestraße), München (Maximilianstraße), Berlin (westlicher Kurfürstendamm zwischen Bleibtreustraße und Olivaer Platz), Hamburg (Neuer Wall) und Düsseldorf (Königsallee von Schadowstraße bis Grünstraße). Die meisten Vermietungen wurden am Neuen Wall (22) gezählt, in Frankfurt (21) und Berlin (14). 109 Mietverträge zählte CBRE außerdem in den „Luxusweiterungslagen“. „Vor allem Luxus-Retailer aus Frankreich und Italien haben ihre Position ausgebaut“, heißt es.

CBRE führt die große Nachfrage zum einen auf den stabilen deutschen Einzel-

handelsmarkt zurück. Zum anderen herrsche in Deutschland wegen seiner polyzentrischen Struktur im Vergleich zu anderen Ländern noch ein günstiges Mietpreisgefüge. Die Spitzenmieten liegen derzeit bei 200 Euro/m² in Berlin, 300 Euro/m² in Frankfurt und Düsseldorf, 330 Euro/m² in Hamburg sowie 360 Euro/m² in München.

CBRE rechnet mit einer weiteren Steigerung der Spitzenmieten, da der Gebäudebestand der etablierten Lagen begrenzt ist und deshalb ein konstant hoher Nachfrageüberhang existiert. So sollen im Jahr 2020 die Spitzenmieten in der Maximilianstraße bei 410 bis 430 Euro/m² liegen, an der Königsallee bei 390 Euro/m² sowie am Neuen Wall bei 370 Euro/m². **ma**

**Goethestraße
(gerade Hausnummern)****Goethestraße 2**

- Erbengemeinschaft Linnenberg
- Anne Fontaine, Salvatore Ferragamo, Aubade
- 1.693.440 Euro
- 42.336.000 Euro

Goethestraße 4-8

- Erbengemeinschaft Schott
- Tag Heuer, Michèle M., Jaeger Le Coultre, Longchamp
- 2.147.040 Euro
- 53.676.000 Euro

Goethestraße 10

- Aachener Grundvermögen
- Chanel, Wempe
- 3.187.800 Euro
- 79.695.000 Euro

Goethestraße 12

- Erbengemeinschaft Pfüller
- Pfüller
- 1.487.640 Euro
- 37.191.000 Euro

Goethestraße 14

- Erbengemeinschaft Stroh
- Picard, Vertu
- 822.360 Euro
- 20.559.000 Euro

Goethestraße 16

- Erbengemeinschaft Reichold
- Bulgari
- 784.980 Euro
- 19.624.500 Euro

Goethestraße 18

- Erbengemeinschaft Klein
- Camper, Ehinger Schwarz
- 1.155.000 Euro
- 28.875.000 Euro

Goethestraße 20

- Erbengemeinschaft Kaiser
- Tiffany & Co.
- 1.182.720 Euro
- 29.568.000 Euro

Goethestraße 22

- Erbengemeinschaft Pilger
- Versace
- 877.800 Euro
- 21.945.000 Euro

Goethestraße 24

- Familie Brenner
- Rainer Brenner (Optik)
- 887.040 Euro
- 22.176.000 Euro

Goethestraße 26-28

- Familie Kaus
- Burberry
- 2.772.000 Euro
- 63.300.000 Euro

Goethestraße 30

- Philippa Grundbesitz (Familie von Hünersdorff)
- Mulberry
- 801.780 Euro
- 20.044.500 Euro

Goethestraße 32

- Philippa Grundbesitz (Familie von Hünersdorff)
- Hackett, Michael Kors
- 3.483.480 Euro
- 87.087.000 Euro

Goethestraße 34

- Vicarius Immobilien
- Twin-Set (Umbau des Gebäudes läuft)
- 3.816.120 Euro
- 95.403.000 Euro

- = Eigentümer
- = Mieter
- = Miete*
- = Wert der Liegenschaft**

* Es handelt sich nicht um die tatsächlichen Mieten, sondern um Schätzungen der Location Group auf der Grundlage der ortsüblichen Spitzenmiete bei Neuvermietung inkl. Büros. Es wurde eine Vollvermietung von Untergeschoss (UG), Erdgeschoss (EG) und erstem Obergeschoss (1. OG) als Läden angenommen. Für das UG und das 1. OG wurden 50% der EG-Mieten angesetzt. Auch wurde angenommen, dass ab dem 2. OG alle Flächen als Büros vermietet sind. Um die Mietfläche pro Haus zu errechnen, setzte die Location Group pro Etage 75% der Grundstücksfläche an und multiplizierte diesen Wert mit der Anzahl der Geschosse.

** Der angenommene Wert der Liegenschaften entspricht dem Verkaufspreis bei einem Kaufpreisfaktor von 25 (4% Rendite) und einer wie oben angegebenen optimalen Vermietung des Gebäudes.

© Immobilien Zeitung

Quelle: Location Group; Stand: August 2014



Goethestraße oder Der Club der 31

Die Frankfurter Goethestraße ist eine von fünf deutschen Luxusdistrikten. Prada, Dior & Co. schlagen sich um 31 Adressen – zur Freude der Immobilieneigentümer, bei denen es sich zum größten Teil um Erbengemeinschaften handelt.

Die Goethestraße ist ein Kind der Gründerzeit. Ende des 19. Jahrhunderts kaufte der Magistrat der Stadt Frankfurt Häuser auf, um einen Straßendurchbruch von der Altstadt zum neuen Prunkstück des bürgerlichen Frankfurt, dem Opernplatz, zu schaffen. Von diesen Häusern stand nach dem Zweiten Weltkrieg nur noch eine Handvoll Fassaden. Der Wiederaufbau erfolgte schlicht, funktional, bescheiden und zweckmäßig: unten Läden, oben Büros und Praxen. Die Funktion als Luxusstraße nahmen die Bauherren der 1950er und 1960er Jahre nicht vorweg. Häuser mit Anspruch, wie etwa die Goethestraße 26-28 (Burberry) mit einer schön um die Ecke gezogenen Schaufensterfront, blieben darum die Ausnahme. Hochkarätige Architekten kamen später allerdings beim Ladenbau zum Einsatz: David Chipperfield entwarf den schon wieder abgerissenen Rena-Lange-Laden im Haus 37 (heute Jimmy Choo).

Inzwischen wird mehr Wert auf die Fassaden gelegt. Der erste Entwickler des One Goethe Plaza (Lang & Cie. für Watermark) zog einen Entwurf von Zaha Hadid in Erwägung. Als das Projekt zu Freo kam, machte das Büro Mackler das Rennen. Das One Goethe Plaza markiert den Osteingang der Goethestraße neu und stellt gegenüber der Vorgängerbebauung aus den 1950er Jahren neue Maßstäbe dar. Von Mackler stammt auch der Plan für den neuen Westeingang: den Umbau der Goethestraße 34 (siehe Bild auf dieser Seite). Sowohl Goethe Plaza als auch Goethestraße 34 haben ein deutlich repräsentatives Gepräge. Mackler greift jeweils die Formensprache der Ursprungsarchitektur aus dem 19. Jahrhundert auf.

Die Goethestraße ist ein exklusiver Club: Der Luxusdistrikt besteht aus lediglich 31 Adressen. Streng genommen sind es sogar nur 30. Das Haus Goethestraße 37 hat eigentlich die Adresse Neue Mainzer Straße 84. Gut zwei Drittel der Liegenschaften befinden sich im Eigentum von Privatpersonen, meist Erbengemeinschaften. Zwei Häuser gehören einer Immobiliengesellschaft der Familie von Hünersdorff vom gleichnamigen Weingut in Wörth am Main. Auch der bekannte Frankfurter Investor Carlo Giersch ist vertreten. Institutionelle Investoren fassen nur langsam Fuß, weil selten ein Haus auf den Markt kommt. Und wenn, wird es richtig teuer.

„Würde man heute ein Haus auf der Goethestraße kaufen wollen, müsste man eine Rendite von 2% oder 3% akzeptieren“, sagt ein Investor. Ein Haus mit einer Rendite von 4%, die die Location Group bei der im Auftrag der Immobilien Zeitung vorgenommenen Bewertung der Häuser angesetzt hat (zu Immobilienwerten und Eigentümern siehe die blau eingefärbten Spalten auf dieser Seite), wäre im Moment sogar ein Schnäppchen.

Einer der letzten bekannt gewordenen Eigentumswechsel war der Verkauf von 50% der Anteile am Haus Goethestraße 31-33 von Stenham Properties an die RFR Holding, RFR, gegründet von den „Frankfurter Buben“ Aby Rosen und Michael Fuchs, war bereits mit 50% am Objekt beteiligt. Das an Tod's und Zegna vermietete Eckgebäude hat nach Berechnungen der Location Group mit knapp 100 Mio. Euro den höchsten potenziellen Wert aller Gebäude auf der Goethestraße. Die

„Auf der Goethestraße müssen Sie Renditen von 2% oder 3% akzeptieren“

Katholische Kirche ist über die Aachener Grundvermögen zweimal investiert. Schließlich zählen noch zwei Versicherungen zum Club der 31: Allianz (übernahm die Goethestraße 37 von Stenham) und Generali.

Wer kauft auf der Goethestraße ein? „Zu 80% Frauen“, sagt Marc-Christian Riebe von der Location Group (siehe auch das Interview „Die Goethestraße ist 1,6 Mrd. Euro wert“ auf Seite 10). Die Kundschaft kommt aus dem Westend und dem Vordertaunus. Die Dame mit Birkin Bag von Hermès über dem Arm, die aus einem Porsche mit MTK-Kennzeichen steigt,

das ist das Sinnbild der Goethestraße.

Eine große Rolle spielen auch Touristen, z.B. aus China. „Die Bedeutung der Chinesen ist sogar noch gestiegen,

seit es auf dem Frankfurter Flughafen ein Nachtflugverbot gibt und viele Chinesen in Frankfurt übernachten müssen“, sagt der Makler Arthur Rubinstein, der sein Büro auf der Goethestraße hat und das Projekt Goethestraße 34 vermietet.

Weil auf der Goethestraße die Nachfrage der Luxusmarken nicht befriedigt werden kann, wird sie an beiden Enden erweitert. Derzeit läuft auf der Westseite der Bau des Büro- und Geschäftshauses Maro. Ob es den Entwicklern, Groß & Partner und Peacock Capital, gelingt, die Goethestraße um die Ecke herum in die Neue Mainzer Straße hinein zu verlängern, wird sich zeigen. Bei der Vermietung des One Goethe Plaza mussten Marktteilnehmern zufolge die Mieter zum Teil mit Incentives gelockt werden. „Die gibt es auf der Goethestraße nicht.“

**Goethestraße
(ungerade Hausnummern)****Goethestraße 1**

- FGP X, Luxembourg (IVG)
- Louis Vuitton
- 3.326.400 Euro
- 83.160.000 Euro

Goethestraße 3

- Erbengemeinschaft Stroh
- Airfield, Massimo Dutti
- 3.446.520 Euro
- 86.163.000

Goethestraße 5

- Miele + Cie. Kommanditgesellschaft
- Gucci
- 1.459.920 Euro
- 36.498.000 Euro

Goethestraße 7

- Erbengemeinschaft Zwicker
- Aigner, Lindas Schuhosalon
- 1.561.560 Euro
- 39.039.000 Euro

Goethestraße 9

- F.L.C. Finanz Leasing (Carlo Giersch)
- Juwelier Friedrich, Prada
- 2.994.600 Euro
- 74.865.000 Euro

Goethestraße 11

- Erbengemeinschaft Casali
- Cartier
- 2.079.000 Euro
- 51.975.000 Euro

Goethestraße 13

- Aachener Grundvermögen
- Christian Dior, Loro Piana
- 1.700.160 Euro
- 42.504.000 Euro

Goethestraße 15-17

- August Pfüller Kommanditgesellschaft
- 7 for all mankind, Pfüller
- 3.139.500 Euro
- 78.487.500 Euro

Goethestraße 19

- Erbengemeinschaft Bickerle, Erbengemeinschaft Vogel
- Giorgio Armani
- 2.018.940 Euro
- 50.473.500 Euro

Goethestraße 21

- Erbengemeinschaft Baumbauer, Erbengemeinschaft Thomas
- Willy Bogner
- 1.535.940 Euro
- 38.398.500 Euro

Goethestraße 23

- Industrieanlagenvertriebs GmbH & Co. KG
- Bally, Jil Sander
- 1.564.920 Euro
- 39.123.000 Euro

Goethestraße 25

- Philippa Grundbesitz (Familie von Hünersdorff)
- Hermès, Moncler
- 2.405.340 Euro
- 60.133.500 Euro

Goethestraße 27

- Generali Lebensversicherung
- Jimmy Choo, Paule Ka, Parfümerie Albrecht
- 2.630.880 Euro
- 65.772.000 Euro

Goethestraße 29

- Vellica GmbH & Co. Grundbesitz KG
- Mont Blanc, Tumi, Miu Miu
- 1.386.000 Euro
- 34.650.000 Euro

Goethestraße 31-33

- RFR
- Tod's, Ermengildo Zegna
- 1.477.980 Euro (Goethestraße 31)
- 36.949.500 Euro
- 2.511.600 Euro (Goethestraße 33)
- 62.790.000 Euro

Goethestraße 35

- Familie Lahr
- Uli Knecht
- 2.557.800 Euro
- 63.945.000 Euro

**Goethestraße 37 (Umbau läuft)
(eigentlich: Neue Mainzer Straße 84)**

- Allianz
- More for less, Lalique, Valleverde
- 1.449.000 Euro
- 36.225.000 Euro

© Immobilien Zeitung

Quelle: Location Group; Stand: August 2014