

MARC-CHRISTIAN RIEBE

## Ein deutscher Unruhestifter

Mit schwergewichtigen Research-Publikationen, kessen Sprüchen und einer konsequenten Selbstvermarktung macht sich Marc-Christian Riebe in der Handelsimmobilienwelt einen Namen. Sein Heimatort ist die Züricher Bahnhofstraße.

Ein gedruckter Marktbericht, 1.000 Seiten dick, ist das im digitalen Zeitalter nicht ein kompletter Anachronismus? „Ich versuche Dinge immer anders zu machen als andere. Die Studie ist weltweit einzigartig“, antwortet Marc-Christian Riebe, CEO des Züricher Maklers Location Group. Die fünfte Auflage seiner englischsprachigen „Retail Market Study“ ist fast doppelt so dick wie das Vorgängerwerk und fast ein Kilogramm schwerer. Kam die 2012er-Edition noch mit 1,5 Kilogramm aus, bringt die von 2013 exakt 2,437 Kilo auf die Waage. Uniqlo eröffnet in Manila, Victoria's Secret in London, Jaeger-LeCoultre in Peking – 145 Metropolen werden abgehandelt, darunter erstmals auch viele chinesische Städte.

Um das Research in Zürich zu unterstützen, hat die Location Group ein Büro in Hanoi (Vietnam) gegründet. Dort sitzen fünf Mitarbeiter und werten die Mode-Blogs der asiatischen Welt aus. Auch das meiste, was in den USA oder Europa online geht, findet den Weg zur Location Group. Die sammelt die Informationen und fügt sie zu einer beispiellosen Retail-Enzyklopädie zusammen. Einiges stammt auch von Riebes Vor-Ort-Research, über die er in seiner Internetsektion Location TV berichtet. Finanziert wird all das aus dem klassischen Maklergeschäft.

### Geboren in einen Juwelierladen

Wer mit den Feinheiten der grenznahen Dialekte nicht vertraut ist, könnte Riebe für einen Schweizer halten. Aufgewachsen ist Riebe aber in Konstanz, wo seine Familie, geflohen aus Westpreußen, nach dem Zweiten Weltkrieg ein Juweliergeschäft eröffnete. „Mit drei Jahren habe ich nach dem Kindergarten bei meiner Oma Ringe poliert.“ Seit zehn Jahren lebt Riebe in der Schweiz, 2005 gründete er die Location Group, die auf die



Marc-Christian Riebe. Bild: Location Group

Ladenvermietung in besten Schweizer Lagen spezialisiert ist. Vor ihm habe sich kaum jemand „ernsthaft und professionell mit dem Schweizer Retail-Immobilienmarkt auseinandergesetzt“.

### Kooperation mit Benko beendet

Marktberichte sind das eine, Marc-Christian Riebe das andere. Er scheint die Geschichten jedes Hauses in der Bahnhofstraße im Kopf zu haben. Er weiß, wo sich Abercrombie & Fitch fast eingemietet hätte und dass Jörg Bucherer, einer der großen Uhrenhändler der Schweiz, keine Erben hat. Vor allem spricht er darüber. Das macht ihm bei der auf Diskretion bedachten Bahnhofstraßen-Klientel nicht nur Freunde. „Die meisten Schweizer können ihre Meinung nicht unverblümt sagen, die Deutschen sind da viel direkter.“ Eines seiner Lieblingsthemen heißt Schlüsselgeld. Darüber spricht er mit einer Offenheit, die sich seine mit Verschwiegenheitsvereinbarungen mundtot gemachten deutschen Kollegen nie trauen würden. Zuletzt wollte sich René Benko (Signa) das Wissen des kessenen Deutschen („Ich könnte die Bahnhofstraße dreimal vermieten“) zunutze machen. Die Zusammenarbeit wurde allerdings aufgrund unterschiedlicher Interessen und Wertvorstellungen von mir beendet“, so Riebe.

Wenn Riebe auch an den stationären Handel im Luxusbereich und 1.000-seitige Marktberichte glaubt, die Zukunft der Immobilienvermarktung sieht er im Internet. Seine Firma arbeitet an einer Online-Datenbank namens elocations.com, die Einzelhändler, Hauseigentümer, Kommunen, Makler etc. miteinander ins Geschäft bringen soll. „Wir verbinden die neueste Internet-Technologie mit weltweiten Maklerdienstleistungen.“ Eine Testversion mit 30 Schweizer Städten ist in der Maché. (cvs)

Retail Market Study 2013, 976 Seiten, 750 Franken (ca. 611 Euro), Bestellung unter [www.location.ch](http://www.location.ch).

BAHNHOFSTRASSE ZÜRICH

# In Zürich gehen die Uhren anders



Bahnhofstrasse 28: Das Haus ist Schätzungen des Maklers Location Group zufolge 218 Mio. Schweizer Franken (177 Mio. Euro) wert und gehört der Credit Suisse.

Bild: cvs

Die Bahnhofstraße ist die Schlossallee unter den Einkaufsstraßen im deutschsprachigen Raum: Wer hier 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.

René Beyer ist Juwelier auf der Bahnhofstraße. Sein Geschäft läuft gut, fast schon zu gut. 40% bis 45% seiner Kunden kommen aus Fernost, die meisten davon aus China. Mittlerweile sind die Uhren bestimmter Marken rationiert. Will ein Kunde aus China, wie es wohl häufiger vorkommt, gleich drei Patek Philippe einpacken lassen, geht das nur, „wenn er noch zwei andere Sachen aus unserem Sortiment kauft“. Beyer will seine einheimische Kundschaft nicht verprellen. Irgendwann, wenn etwa die Luxussteuer in China fällt, bleiben die Chinesen vielleicht weg. Wie weiland die Japaner, die heute „keinen prozentual messbaren Anteil“ seiner Kundschaft mehr stellen. „Ich möchte nicht, dass der Anteil der Asiaten am Umsatz größer wird, ohne dass mein Gesamtumsatz wächst.“

Die Bahnhofstraße ist 1,4 km lang, beginnt am Hauptbahnhof und endet am Zürichsee. Rund 140 Geschäfte, Filialisierungsrang 89%. Es fängt ganz harmlos an, mit Tally Weijl, H&M und Schuh Dosenbach (so heißt Deichmann in der Schweiz). Etwa auf halber Höhe kommen die Warenhäuser, Jelmoli z.B. mit der Champagner-Bar, danach wird es schick und immer teurer. Patek Philippe, Rolex, Louis Vuitton, Cartier, Jimmy Choo. Das Haus, in dem Juwelier Beyer Miete zahlt, schätzt der Züricher Makler Location Group bei Annahme einer Nettorendite von 4% und einer Vermietung zu Marktpreisen auf 244 Mio. Schweizer Franken (rund 198 Mio. Euro). Dafür bekommt man in Deutschland ein Einkaufszentrum. Die Bahnhofstraße ist die Schlossallee unter den Einkaufsstraßen im deutschsprachigen Raum, der Markt für die Investoren mit dem ganz großen Ego. Oder dem ganz großen Anlagendruck. Über der Bahnhofstraße kreist der österreichische Immobilienunternehmer René Benko (Signa), der das Geld von Diamanten- und Reederei-Milliardären anlegt. Auch das süddeutsche Family-Office, dessen Namen nicht genannt wird, würde hier gerne zuschlagen, zuckt aber dann doch zurück, wenn der Hauseigentümer, wie ein Makler erzählt, einen Kaufpreis verlangt, der dem 38fachen der jährlichen Mieteinnahme entspricht. „35fach wäre o.k. gewesen.“

### Das 35- bis 40fache will ich nicht bezahlen

Die Bahnhofstraße ist selbst der Aachener Grund, die das Geld mehrerer deutscher katholischer Bistümer anlegt, zu teuer. Bis jetzt zumindest. Der auf Geschäftshäuser in Fußgängerzonen spezialisierten Fondsgesellschaft wurden in den letzten Jahren sechs oder sieben Häuser angeboten, von denen sie zwei intensiv prüfte. „Diese beiden Häuser waren uns zu teuer, sind aber auch von anderen nicht erworben worden, also unverkauft geblieben“, sagt Geschäftsführer Frank Wenzel. „Kaufpreise im Bereich des 35- bis 40fachen der Miete will ich nicht bezahlen. So gut ist kein Haus und keine Mietsteigerungsperspektive, zumal das Schweizer Mietrecht hier Grenzen setzt.“ So sei es einem Bestandsmieter in der Schweiz auch ohne mietvertragliche Optionen unter ge-

wissen Umständen möglich, in der Liegenschaft zu bleiben, berichtet Wenzel. „Das ist dann nicht mehr unsere Welt, auch wenn in der Schweiz die Zinsen, die man für Kredite zahlt, niedrig sind.“

Getrieben werden Mieten und Kaufpreise von den Uhren- und Schmuckgeschäften. Als eine Zäsur betrachtet Marc-Christian Riebe, CEO der Location Group (siehe „Ein deutscher Unruhestifter“ auf dieser Seite), 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. Riebe zufolge hat der Luxusuhrenfilialist Bucherer jüngst 7 Mio. Schweizer Franken (5,66 Mio. Euro) Schlüsselgeld bezahlt, um die Damenboutique de Verneuil aus ihrem Mietvertrag neben-

Riebe beziffert die Rendite bei dieser Transaktion auf unter 2%. Solche Kaufpreise rechnen sich nur, wenn man den Wert der Liegenschaft steigert, z.B. indem man neue Einzelhandelsflächen schafft. In der Umwidmung von Büro- in Handelsflächen sieht Riebe auch die Bahnhofstraßen-Story der nächsten Jahre. Was könnte man nicht alles aus dem UBS-Gebäude am Paradeplatz machen? Riebe: „Es wird große Veränderungen und viel mehr Handelsflächen geben, wenn die Banken ihr Tafelsilber in den Beständen verkaufen.“

Für Entwickler, die auf das schnelle Geld aus sind, ist die Bahnhofstraße allerdings nicht das richtige Pflaster. Bauvorhaben sind mit dem Denkmalschutz abzustimmen. Auch das Steuerthema hat es in sich. Michael Nave von JWM Immobilien: „Ein Riesenproblem ist die Grundstücksgewinnsteuer,

die verhindert, dass spekulativ ge- und verkauft wird. Diese Steuer gilt in allen Kantonen, aber in Zürich wird sie extrem hart ausgelegt. Viele ausländische Investoren unterschätzen das Steuerthema erheblich.“ (siehe „Schweizer Fiskus langt kräftig hin“ auf dieser Seite) Auch JWM hat sich einiges auf der Bahnhofstraße angeschaut, kam aber bisher nicht zum Zug. „Man muss die richtigen Leute kennen, aber der Markt ist inzwischen um einiges transparenter geworden“, sagt Nave. Dazu trug die Freigabe des Schweizer Gewerbeimmobilienmarkts für ausländische Investoren bei (Wohnimmobilien dürfen Ausländer nach wie vor nur unter bestimmten Bedingungen kaufen).

### Jacob Gutman blättert 68 Mio. Franken hin

Der einzige deutsche Investor, der in der Bahnhofstraße bis dato einen Treffer landen konnte, ist wohl Jacob Gutman aus Berlin. Einem Bericht des Schweizer Wirtschafts magazins Bilanz zufolge, bezahlte Gutman an den Herrenausstatter Fein-Kaller, der im Haus 84 ein Geschäft betrieb, 68 Mio. Schweizer Franken (55 Mio. Euro), was, glaubt man Marktkennern, einer Rendite von unter 3% entspricht. Um das Haus soll es ein regelrechtes Bietergefecht gegeben haben. Mieter ist die Edeljeans-Marke Diesel. Oliver Blum vom opportunistischen Investor Secinvest Capital Partners in Zug, beschreibt die Bahnhofstraße so: „Hätte ich sehr, sehr viel Geld, könnte ich nicht sicher angelegt sein als auf der Bahnhofstraße. Es geht dort aber nicht um Rendite, sondern um Kapitalerhalt und Prestige.“ Christoph Munte von Peakside Capital, die in der Frankfurter Goethestraße investieren (siehe Seite 20), „Der Luxus braucht mehr Goethestraße“. „Was dem kleinen Mann seine Eigentumswohnung, ist den großen Investoren die Bahnhofstraße: Betongold.“

### Investoren weichen auf andere Städte aus

Einige Investoren weichen darum auf andere Schweizer Städte aus. Der Aachener Grund gehören mittlerweile 20 Geschäftshäuser in der Schweiz, nur keines in der Bahnhofstraße. „Genf ist aus meiner Sicht vergleichbar gut wie Zürich, aber die Verkäufer übertreiben es nicht so“, sagt Geschäftsführer Wenzel. Aachener Grund arbeitet bei der Immobilienbeschaffung mit City-Projekt Immobilien zusammen, einem Düsseldorf Makler mit einem Büro in Zug. City-Projekt-Inhaber Holger Schickler rät deutschen Investoren zu „Geduld und einem leisen Auftritt“. Zuletzt hat er an die Aachener Grund Häuser in Thun und Biel vermittelt. Schnäppchenpreise darf man aber auch dort nicht erwarten. „In der Schweiz kaufen Sie in den Top-1a-Lagen, wenn bei der Immobilie alles passt, nie unter dem 20fachen.“ Anders als in Deutschland fehlten in der Schweiz weitgehend die überregional tätigen Makler. „Es sind kaum Zahlen zu den Städten abseits von Zürich, Genf und Basel zu bekommen“, sagt Schickler. Nicht zuletzt darum hat seine Firma vor zwei Jahren einen Immobilienhändler durch die Einkaufsstraßen von 29 Schweizer Städten vorgelegt, den „City Pilot“ (siehe Tippkasten). (cvs)

### Tipp

City Pilot 2011, Buch über die Detailhandelslagen in 29 Schweizer Städten, kostenlos zu bestellen bei City-Projekt Immobilien, Teutonenstraße 11, 40545 Düsseldorf

### Spitzenmieten Einzelhandel 2012:

### Zwei Schweizer Straßen unter den Top 10

Rang	Stadt	Straße	Miete in Euro/m²/Monat
1	New York	5th Avenue	1.768
2	Hongkong	Russell Street, Causeway Bay	1.634
3	London	Old Bond Street	1.118
4	Zürich	Bahnhofstraße	954
5	Paris	Avenue des Champs-Élysées	917
6	Tokio	Omotesando	687
7	Sydney	Pitt Street Mall	675
8	Genf	Rue du Rhône	638
9	Rom	Via Condotti	533
10	Mailand	Via Monte Napoleone	504
...			
21	München	Kaufingerstraße	330

© Immobilien Zeitung; Quelle: Location Group

Christian Dior herauszukaufen und einen Rolex-Laden zu eröffnen. „Jaeger-LeCoultre und eine weitere internationale Uhrenmarke werden in Kürze für Furore sorgen“, kündigt Riebe an. Er erzählt, dass die Busfahrer aus der Innenschwabe 10% vom Umsatz bekommen, wenn sie ihre asiatischen Reisegruppen vor bestimmten Geschäften absetzen. „Invasion der Juweliere“ – so fasst Riebe die Lage zusammen.

„Ich würde eher von einer Invasion der Uhrengeschäfte sprechen“, sagt Ralf Herrmann, geschäftsführender Gesellschafter von Dr. Schroböck & Dr. Herrmann, einer Investientengruppe mit Sitz in Oberägeri. „Ich vermute, dass einzelne Geschäfte in der Bahnhofstraße die Miete nicht mehr allein über den Umsatz finanzieren, sondern 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% aufnehmen kann, dann ist man doch auch bereit, für 3% Rendite in der Bahnhofstraße ein Haus zu kaufen, zumal es in den letzten Jahren noch nie eine Unterbrechung der Mietsteigerung gegeben hat.“ Herrmann zufolge gibt es in einigen Schweizer Lagen sogar eine Tendenz unter 3% Rendite. „Das gilt aber nur für ein paar hundert Meter in den absoluten Top-Straßen. Wir reden hier über einen superkleinen Teilmarkt.“

### „Wir reden hier über einen superkleinen Teilmarkt“

Für Furore sorgte zuletzt der Verkauf des Hauses Bahnhofstraße 53 für 390 Mio. Schweizer Franken (rund 315 Mio. Euro) von der Credit Suisse an die Axa Winterthur.

### Schweizer Fiskus langt kräftig hin

#### Sätze der Grundstücksgewinnsteuer

§ 225.

1. Die Grundstücksgewinnsteuer beträgt: 10% für die ersten 4.000 Franken  
15% für die weiteren 6.000 Franken  
20% für die weiteren 8.000 Franken  
25% für die weiteren 12.000 Franken  
30% für die weiteren 20.000 Franken  
35% für die weiteren 50.000 Franken  
40% für die Gewinnanteile über 100.000 Fr.

2. Die gemäß Abs. 1 berechnete Grundstücksgewinnsteuer erhöht sich bei einer anrechenbaren Besitzdauer von weniger als einem Jahr um 50%, von weniger als zwei Jahren um 25%.

3. Die gemäß Abs. 1 berechnete Grundstücksgewinnsteuer ermäßigt sich bei einer anrechenbaren Besitzdauer von vollen 5 Jahren um 5%,  
vollen 6 Jahren um 8%,  
vollen 7 Jahren um 11%,  
vollen 8 Jahren um 14%,  
vollen 9 Jahren um 17%,  
vollen 10 Jahren um 20%,  
vollen 11 Jahren um 23%,  
vollen 12 Jahren um 26%,  
vollen 13 Jahren um 29%,  
vollen 14 Jahren um 32%,  
vollen 15 Jahren um 35%,  
vollen 16 Jahren um 38%,  
vollen 17 Jahren um 41%,  
vollen 18 Jahren um 44%,  
vollen 19 Jahren um 47%,  
vollen 20 Jahren und mehr um 50%.

4. Grundstücksgewinne unter 5.000 Franken werden nicht besteuert.

Auszug aus dem Schweizer Steuergesetz vom 8. Juni 1997