

12.12.2008, F.A.Z., IMMOBILIENMARKT (Immobilienmarkt), Seite 43 - aus D1, D2, D3, R

Bloß nicht an die Börse gehen

Die börsennotierten Bauherren und Betreiber von Einkaufszentren sind rund um den Globus unter schweren Druck geraten. Auch Europas Marktführer stellt Projekte in Osteuropa zurück, hält aber am Wachstum fest.

Von Rahel Willhardt

FRANKFURT, 11. Dezember. Die Konzentration europäischer Einkaufszentren-Unternehmen durch Übernahmen und Partnerschaften wird zunehmen." Das prognostiziert Alexander Otto, Geschäftsführer der Hamburger ECE, Europas größten Bauherrn und Betreiber von Einkaufszentren. Man müsse nicht alles selber bauen, räumt er ein - mit Blick auf den Osten Europas, wo er eine expansive Geschäftspolitik eingeleitet hatte. Doch angesichts der internationalen Finanzkrise, die auch seinen amerikanischen Partner GGP hart traf, liegt sie vorerst auf Eis. Damit sind die gemeinsamen Vorhaben in Russland und der Ukraine ungewiss. Bis zu einer Milliarde Euro wollte die ECE dort investieren, unter anderem in der Autostadt Togliatti und in Jaroslawl (F.A.Z. vom 21. November). Molltöne stagnierender Investitionspolitik, die immer lauter werden - wie vor einem Monat auch auf der internationalen Immobilienmesse Mipic in Cannes zu hören war. Zu gefährlich erscheinen die Finanzierungsprobleme der Banken, und die globalen Rezessionstendenzen.

Am schwersten hat es die in Wall Street notierten Betreiber von Einkaufszentren getroffen: General Growth Properties (GGP) - mit 225 Centern Amerikas zweitstärkster Marktakteur - ist von 51 auf einen halben Dollar abgestürzt und musste jetzt 20 Prozent seines Portfolios für 9,3 Millionen Dollar verkaufen, um zu überleben. Auch Branchenprimus Simon Properties hat schon bessere Zeiten erlebt. Die Aktie des für 253 (ohne Outlet) meist regionale oder superregionale Center verantwortlichen Unternehmens liegt mit einem Aktienkurs von annähernd 45 Dollar bei etwa der Hälfte des Vorjahreswerts. Der künftige Partner der ECE, Developers Diversified Realty - mit mehr als 700 überdachten Zentren, meist Fachmarktzentren - denkt über Verkäufe im großen Stil oder auch des gesamten Unternehmens nach. Sein Aktienkurs ist von 50 auf knapp 6 Dollar gefallen. In Analystenkreisen gilt die zum Teil atemberaubende Expansionspolitik der Amerikaner als eigentliche Ursache des galoppierenden Aktienverfalls.

Nur ein Drittel ihres Wertes - von 150 auf 100 australische Dollar - verloren die Aktien der Westfield-Gruppe aus Sydney. Ihre 119 Center verteilen sich über die Vereinigten Staaten, Australien, Neuseeland und vereinzelt in London: Im Oktober eröffnete hier das "Westfield" - mit 150 000 Quadratmetern - größte europäische Innenstadtcenter. Federn lassen musste auch das französisch-niederländische Unternehmen Unibail-Rodamco, deren Aktienkurs sich von 160 Euro kommend nun bei 105 Euro einpendelt. Seit der Fusion in 2007 bringt es das Unternehmen auf 95 Center.

Weniger transparent ist, wie es um die über Fond- und Beteiligungsstrukturen organisierten Unternehmen steht, wie dem europäischen Marktführer ECE mit 100 Einkaufszentren im Portfolio; die niederländischen Multi Development Gruppe, die 81 zum Teil halb offene - da als stadtverträglicher geltende - Einkaufszentren halten und verwalten. Und das für fröhliche Kulissenarchitektur wie bei Berlins "Alexa" bekannte portugiesische Unternehmen Sonae Sierra. Es zählt heute 50 meist südländische Themencenter. Damit verwaltet es etwas weniger als die Norweger von Steen und Strom, die 55 nordeuropäische Shoppingmalls unter ihrem Namen vereint.

Was die Standortpolitik betrifft, so liegt der Mammutanteil der Portfolios meist im

jeweiligen Heimatland des Anbieters und diversifiziert sich in benachbarte zentraleuropäische Länder und seit einigen Jahren verstärkt im wachstumsstarken Osten. So können die Immobilienmakler- und Berater von Cushman & Wakefield 58 Prozent des bis 2010 geplanten Flächenwachstums in Russland, Rumänien, der Ukraine und der Türkei verorten. Noch im Herbstgutachten gingen sie von 26 Millionen Quadratmeter Centerfläche aus, um die Europa bis 2009 reicher werden soll. Ungefähr 5700 europäische Malls mit einer Bruttomietfläche von 111 Millionen Quadratmetern identifizierte der International Council of Shopping Centers (Stand 2007) und lokalisierte dort ein Viertel aller europäischen Handelsumsätze - Tendenz steigend -, wie es bei Jean Lambert "Ten Reasons Why European Shopping Centers Make a Difference" nachzulesen ist.

Erst Mitte November hatte die Hamburger ECE (Otto Gruppe) ihr hundertstes Einkaufszentrum eröffnet: das Arkady in Prag. Der vom Architekten Richard Meier konzipierte 45 000 Quadratmeter große Nahversorger im Wohnstadtteil Pankrác stößt mit 140 Mietparteien auf reges Konsuminteresse. "Der Nachholbedarf im Osten ist groß. Die Krise mag Projekte verzögern, verhindern wird sie sie nicht", kommentiert Alexander Otto, dessen Unternehmen sich in vier Jahrzehnten zum Marktführer in Europa aufgeschwungen hat. Mit fast 100 Prozent Belegung, hochwertigen Mietern und akribischer Transparenz der Ladenumsätze sehen die Hanseaten der Zukunft gelassen entgegen. Aber nein, an die Börse wolle man nicht gehen, versichert Otto, zumindest nicht mit der Entwicklungsgesellschaft, dazu sei das Geschäft viel zu zyklisch.

Was die Rentabilität betrifft, sind die großen Betreiber im Vorteil: "Innerstädtische Einkaufszentren sind attraktive Güter, die durch die rigiden Bauregulierungen hierzulande noch verknappt werden. Wer viele Zentren betreibt, hat größere Verhandlungsmacht. Er bekommt zehnjährige Mietverträge und muss nicht mit eigenmächtigen Mietsenkungen kämpfen", sagt der Leiter Immobilienresearch bei der Commerzbank, Burkhard Sawazki.

Bildunterschrift:

Alle hoffen auf ein glänzendes Weihnachtsgeschäft.

Foto AP

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt.
Nur zur F.A.Z.-internen Verwendung!

Autor/en: Willhardt, Rahel