

CITY C TIP P

**Interview**

Interview über das Portfoliomanagement der Alten Leipziger Lebensversicherung a.G.

Seite 3

**Rechtsberatung**

Sebastian Schottmüller führt die Serie über den Gewerberaummietvertrag fort

Seite 4

**CITYJUNG intern**

München-Spezialist Marius Gutmann über die Entwicklung in der bayerischen Metropole

Seite 6

Rostock – eine florierende Hansestadt

Rostock ist der Immobilien- und Investitionsstandort Nummer eins im Nordosten Deutschlands. Zahlreiche Unternehmensexpansionen und -ansiedlungen sowie kontinuierlich steigende Einwohnerzahlen dokumentieren diese positive wirtschaftliche Entwicklung. Als Stadt am Wasser profitiert die Hansestadt insbesondere von seiner attraktiven und gut entwickelten Innenstadt.

Die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft in Kooperation mit der Wirtschaftswoche bescheinigte Rostock beim siebten wissenschaftlichen Städteranking 2010 eine ausgesprochen gute Dynamik: Die Einkommensteuerkraft stieg seit 2004 um 89,7 Prozent. Im Schnitt aller Städte im Ranking verbesserte sich Rostock um 41,2 Prozent und belegte damit Platz zwei. Auch die Arbeitsplatzversorgung stieg überdurchschnittlich um 4,9 Prozent-

punkte. Diesen Trend bestätigt auch Florian Radszweit, seit 2007 Immobilienmakler bei CITYJUNG und Spezialist für die Region: „Rostock ist ein florierender Standort mit einer hervorragenden Einzelhandelsstruktur in der Innenstadt. Die zentrale Fußgängerzone Kröpeliner Straße ist unter Einheimischen genauso beliebt wie bei den zahlreichen Touristen der gesamten Ostseeregion. Die Straße, die sich vom Neuen Markt bis zum Kröpeliner Tor erstreckt, ist ausgezeichnet zu erreichen. Denn entlang des gesamten Bereichs gibt es eine Vielzahl von Parkmöglichkeiten. Während sich der großflächige Einzelhandel mit Mietern wie H&M, C&A und Peek&Cloppenburg in den letzten Jahren aufgrund der dort vorzufindenden Grundstücksgrößen vor allem im westlichen Teil niedergelassen hat, erfährt der öst-

liche Teil seinen Zulauf durch diverse Touristenattraktionen. Am Neuen Markt befinden sich z.B. das Rathaus aus dem 13. und 14. Jahrhundert, prächtige Giebelhäuser und die Marienkirche.“ Auch der aktuelle IHK-Geschäftsklimaindex im Frühsommer 2011 übertrifft alle Erwartungen: Der bereits gute Wert vom Januar stieg um weitere zwölf Punkte auf 132 Indexpunkte. Ein derart guter Wert konnte seit der letzten Hochkonjunktur 2007 nicht mehr erreicht werden. Die Hälfte der befragten Unternehmen in Rostock berichtet von einer guten aktuellen Geschäftslage, und fast ein Drittel der Unternehmen erwartet sogar eine weitere Verbesserung ihrer Situation.

Die nach Einwohnerzahl und Fläche größte Stadt Mecklenburg-Vorpommerns hat viel zu bieten: u.a. einen für Passagierverkehr und Güterumschlag wichtigen Ostseehafen und einen der größten Kreuzfahrthäfen Deutschlands. Beliebte Bäderorte wie das zur Stadt gehörende Warnemünde, das Heilbad Bad Doberan und das Seebad Heiligendamm locken jedes Jahr zahlreiche Touristen in die Region. Im Jahr 2010 hat Rostock mit mehr als 1,5 Millionen Übernachtungen ein Spitzenergebnis erreicht. Attraktionen wie die Hanse Sail und die Warnemünder Woche gehören zu den

Inhaltsverzeichnis

Rostock – eine florierende Handelsstadt	1
Branchen-News	2-3
Kurzinterview	3
Aktuelle Rechtsprechung	4
Mietpreisspiegel	5
Preisindizes	6
CITYJUNG intern	6-7

Highlights. Es ist also kein Wunder, dass Mecklenburg-Vorpommern das beliebteste Sommerreiseziel in Deutschland ist. Davon profitiert auch der Einzelhandel. „Die Nachfrage für moderne Einzelhandelsflächen übersteigt deutlich das derzeitige Angebot, was sich vor allem bei Preisen für kleine Flächen zwischen 80 und 200 Quadratmetern niederschlägt. Die Händler sind durchweg sehr zufrieden mit den Umsätzen, sodass die Mietverträge meist frühzeitig verlängert werden. CITYJUNG hält seit Jahren gute Kontakte zu Eigentümern und Mietern vor Ort und erwartet an einigen Stellen Möglichkeiten, über Neuvermietungen verhandeln zu können“, so Florian Radszweit, der in der Region aufgewachsen ist und sich intensiv mit dem Immobilienmarkt in der Hansestadt beschäftigt. Wenn Sie mehr wissen wollen, finden Sie auf S. 7 in diesem CITYTIPP die interessantesten Zahlen zu Rostock.



Kröpeliner Straße in Rostock



Die EXPO REAL 2011

Die EXPO REAL 2011, die vom 4. bis 6. Oktober in München stattfand, erwies sich trotz der Turbulenzen auf den Finanzmärkten als Stabilitätsanker der Branche. Insgesamt 1.610 Unternehmen aus 34 Ländern präsentierten sich auf der 14. Internationalen Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen. Wie im Vorjahr kamen rund 37.000 Teilnehmer zur Messe. „Die stabilen Beteiligungszahlen zeigen, dass die EXPO REAL eine unverzichtbare Plattform für Austausch und Orientierung in der Branche bietet. Sie trägt somit zu mehr Transparenz und Geschäftschancen bei. Die Stimmung in den Hallen war sehr gut“, so Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer der Messe München International. Dem schloss sich Bradley A. Olsen, President of Atlantic Partners, USA, an: „Mein Eindruck ist, dass die Besucher weiterhin an Geschäften auf der EXPO REAL

interessiert sind, trotz der derzeitigen weltweiten unsicheren Lage. Wir nehmen bereits zum elften Mal an der EXPO REAL teil und können sagen, dass dieses Jahr das bisher beste und erfolgreichste ist. Die Anzahl und Qualität der Besucher ist auf höchstem Niveau.“ Diese Einschätzung bestätigten auch die Ergebnisse der Besucherbefragung. Insgesamt 97 Prozent der Besucher bewerteten die Messe mit ausgezeichnet bis gut. Die gegenwärtige wirtschaftliche Situation der Branche sahen 71 Prozent der Besucher positiv. Für die künftige Branchensituation erwarten 47 Prozent keine Änderung, 28 Prozent eine Verbesserung und 25 Prozent eine Verschlechterung. „Die EXPO REAL ist ein verlässliches Barometer der Stimmung an den europäischen Immobilienmärkten. 2011 herrscht gute Betriebstemperatur. Eine Abkühlung wird jedoch mit Blick nach Vorne zunehmend einkalkuliert“, so Dr. Reinhard Kutscher, Vorsitzender der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate. An allen drei Tagen war das Messegesehen geprägt von einem intensiven Dialog. Besucherländer waren neben Deutschland auch Großbritannien, Niederlande, Österreich, Schweiz, Frankreich, Polen, USA, Tschechische Republik, Russische Föderation und Luxemburg. Im Ausland verzeichnete die Messe eine erhöhte Nachfrage nach Fläche. So verdoppelten die Niederlande ihre Ausstellerzahl nahezu. Auch aus Luxemburg war zunehmendes Interesse zu verzeichnen. Die nächste EXPO REAL findet vom 8. bis 10. Oktober 2012 in München statt.



B&L Gruppe auf Expansionskurs

Die Hamburger B&L Gruppe investiert seit ihrer Gründung 1970 in Immobilien. Jüngste Großtransaktion mit einem Volumen von 1,66 Milliarden Euro war die Veräußerung der B&L Immobilien AG und ihrer wesentlichen Beteiligung an der DGAG Deutsche Grundvermögen AG an Pirelli RE. Die B&L Gruppe übernahm 2011 auch die Projektentwicklung für den Hamburger Messeturm. An seiner Stelle soll 2012 ein Drei-Sterne-Superior-Hotel mit 270 Zimmern errichtet werden. Mit mehr als 150 Projekten in Deutschland und über 40 Immobilien im eigenen Bestand ist die B&L Gruppe als finanzstarke, inhabergeführte Unternehmensgruppe positioniert. Durch die Vermittlung von CITYJUNG hat das Unternehmen erst kürzlich das Geschäftshaus Breite Straße 33 in Lübeck erworben (siehe Foto). „Wir freuen uns, in dieser hervorragenden Lage ein Geschäftshaus mit kurzfristigem Entwicklungspotential gefunden zu haben“, so Marco Schwartz, Geschäftsführer der B&L Real Estate GmbH.



Fielmann weitet Marktanteile aus

Während die übrige augenoptische Branche im ersten Halbjahr 2011 einen Absatzrückgang hinnehmen musste, weitete die größte Optikerkette Europas ihren Absatz um 4,9 Prozent auf 3,3 Millionen Brillen aus. Fast jeder Zweite kaufte bereits 2010 in Deutschland seine Brille bei der Fielmann AG, die aktuell über 656 Niederlassungen verfügt. Auch der Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzende Günther Fielmann (Foto) ist zuversichtlich, dass das Unternehmen seine Marktposition weiter ausbauen und 2011 eine Absatz- und Gewinnsteigerung erwirtschaften kann. Darüber hinaus konkretisierte Fielmann seine Anfang Juli genannten Zahlen: In den ersten sechs Monaten 2011 legte der Umsatz um 7,4 Prozent auf 524 Millionen Euro zu.

Görtz eröffnet 20 neue Filialen

Der europäische Marktführer im Premium- und Qualitätssegment erweitert in diesem Jahr sein Filialnetz. Im Interview mit dem Hamburger Abendblatt versicherte Ludwig Görtz (Foto), Mitinhaber der gleichnamigen Schuhhauskette mit Sitz in Hamburg, seine Zuversicht für das zweite Halbjahr trotz sinkender Zahlen in den ersten sechs Monaten 2011. Die GmbH mit derzeit etwa 3.800 Mitarbeitern erreichte 2010 einen Umsatz von 400 Millionen Euro. Trotz der geplanten 20 Neueröffnungen werde die Mitarbeiterzahl konstant bleiben. „Insbesondere im Hinblick auf die Ausbildung müssen wir für künftiges Wachstum vorsorgen“, so Ludwig Görtz im Hamburger Abendblatt.





Hamborner Reit AG hebt ihre Prognosen

Laut Geschäftsbericht kann die Hamborner Reit AG auf ein sehr erfolgreiches erstes Halbjahr 2011 zurückblicken. Die Miet- und Pachterlöse lägen in den ersten sechs Monaten mit 15 Millionen Euro um etwa 26 Prozent über Vorjahresniveau. Die Vorstände Dr. Rüdiger Mrotzek (Foto) und Hans Richard Schmitz erwarten eine mindestens 25-prozentige Mietsteigerung und eine Erhöhung des FFO über 30 Prozent. Das Unternehmen hat im ersten Halbjahr 2011 ein Betriebsergebnis in Höhe von rund 6,6 Millionen Euro (Vorjahr: 5,6 Millionen Euro) erwirtschaftet und ein Periodenergebnis von 3,2 Millionen Euro (Vorjahr: 0,1 Millionen Euro). Nachdem im ersten Quartal 2011 vier Objekte in Brunnthal, Bad Homburg, Regensburg und Leipzig in das Portfolio übernommen werden konnten, war es der Gesellschaft auch im zweiten Quartal möglich, weitere Objekte zu akquirieren und ihr Wachstumsversprechen zu halten.



Karstadt Sports expandiert

In den nächsten Jahren plant der Essener Konzern mehr als zehn weitere Sporthäuser. Man suche vor allem in größeren Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern und Flächen ab 2.000 Quadratmetern, so Reinhard Haas, der gerade Alf

Eichelbaum als Leiter Immobilien bei der Karstadt Warenhaus GmbH abgelöst hat. Konkrete Neu- und Wiedereröffnungen stehen in nächster Zeit in Berlin und Wiesbaden an. „Mit Karstadt Sports sind wir der größte Sportfilialist in Deutschland“, so Haas.

News-Ticker +++ News-Ticker

Sport Arena baut neues Storekonzept aus

Die zu Galeria Kaufhof gehörende Sport Arena GmbH baut ihre neue Vertriebslinie namens Wanderzeit weiter aus. Am 9. September eröffnete in MercaturAAalen der dritte Pilotstore (nach Neuss und Hamburg). „Bei der Store-Philosophie und der Sortimentsgestaltung geht es bewusst nicht um hochalpine Aktivitäten, sondern um das Draußensein als aktives Naturerlebnis in heimischer Umgebung, im Urlaub oder als urbanen Lebensstil“, betont Gerhard Wegerteder, Sprecher der Geschäftsführung.

Bestseller Deutschland erwirtschaftet 316 Millionen Euro Wholesale-Umsatz

Im Geschäftsjahr 2009/10 stiegen laut Country Manager Lars Pedersen die Wholesale-Umsätze um neun Prozent auf 316 Millionen Euro. Darin enthalten sind die Erlöse der Marken Jack & Jones, Vero Moda, Only, Selected, Pieces, Name it, Mamalicious und Outfitters Nation.

Apollo-Optik verbessert internes Schulungsprogramm

Um seine Mitarbeiter intern besser auszubilden, setzt Deutschlands filialstärkster Optiker die Learning-, Talent und Performance-Lösungen von Saba ein. Gerade im Hinblick auf die mehr als 350 Auszubildenden würden so die unternehmensinternen Kandidaten für eine Beförderung besser erkannt.

Erfahrung und Know-how

CITYTIPP befragte Edgar Müller (55), Leiter des Portfoliomanagements, und Christina Wettstein (28), Portfoliomanagerin, zu Anlagestrategien der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Warum investieren Sie ausschließlich in Gewerbe- und Wohnimmobilien?

E.M.: Diese Nutzungsarten sind weniger zyklisch als Büroimmobilien. Seit über 30 Jahren haben wir damit gute Erfahrungen gesammelt. Die langfristig sehr guten, stabilen und planbaren Erträge können wir an unsere Versicherten weitergeben.

Wie gehen Sie bei der Auswahl der Immobilien vor?

C.W.: Unser Hauptaugenmerk liegt auf der Lagequalität. Wir investieren nicht nur in den Top 7, sondern beschäftigen uns auch mit Mittelstädten wie Celle, Heidelberg oder Mannheim. Bei der Auswahl betreiben wir einen erheblichen Researchaufwand, wir fahren vor Ort und schauen uns die 1A-Lagen in den Fußgängerzonen an. Außerdem recherchieren wir Fakten wie Kaufkraft, Zentralitätskennziffern oder demografische Entwicklung. Wir suchen nicht nur die Immobilien, die glatt durchlaufen. Wenn z.B. Probleme bei der Mietvertragsprüfung auftreten, brechen wir die Verhandlungen nicht gleich ab, sondern versuchen, mit den Mietern ins Gespräch zu kommen.

Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

E.M.: Wir kennen uns in den wichtigsten Fußgängerzonen Deutschlands gut aus und sind ein eingespieltes Team. Ich arbeite seit vielen Jahren im Portfoliomanagement, komme als Architekt aber ursprünglich aus dem baulichen Bereich. Frau Wettstein hat betriebswirtschaftlich jede Menge Know-how.

C.W.: Das ergänzt sich unheimlich gut. Wir sind sensibel für die Spezialgebiete des anderen. Wir versuchen natürlich fachlich immer auf dem neuesten Stand zu bleiben: beobachten die Stadtentwicklung wie z.B. Business Improvement Districts und arbeiten mit externen Fachleuten zusammen.

Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

E.M.: 2007 haben wir unser Portfolio stark bereinigt. Seitdem bauen wir es sukzessive weiter auf. Seit 2009 haben wir 150 Mio. Euro investiert, sodass wir aktuell Verkehrswerte von etwa einer Milliarde Euro verwalten. Wir wollen unser Portfolio weiter vergrößern, die Gewichtung liegt dabei zu 70% auf Einzelhandelsimmobilien und zu 30% auf Wohnimmobilien.





Der Gewerberaummietvertrag

Teil 7

von Rechtsanwalt Sebastian Schottmüller

Nachdem zum Thema Untervermietung verstärkt Anfragen kamen, wird in dieser Ausgabe der § 9 vorgezogen. §§ 7 und 8 werden in den kommenden Ausgaben des CITYTIPP behandelt. Es sollen in diesem Rahmen die wesentlichen Aspekte dargestellt werden. CITYJUNG stellt seinen Kunden einen Mustermietvertrag zur Verfügung.

§ 9 Untervermietung

Eine Untervermietung im Ganzen oder teilweise ist nur mit schriftlicher Zustimmung des Vermieters gestattet. Diese Genehmigung kann nicht verweigert werden, wenn kein wichtiger Grund in der Person oder Sache des Untermieters vorliegt. Wichtige Gründe sind beispielsweise: zweifelhafte Bonität des Untermieters, Handel mit geruchsbelästigenden Waren (Fische o.Ä.), Automaten, Spielhallen, Sexshops o.ä., Konkurrenzbetriebe zu anderen Einzelhandelsfirmen im Hause. Sollte der Vermieter die Erlaubnis zur Untervermietung verweigern, so ist das Kündigungsrecht des Mieters nach § 540, Abs. 1 BGB ausgeschlossen. Sollte bei einer Untervermietung eine Mehrmiete oder ein Abstand vom Untermieter gefordert werden, so sind diese Beträge hälftig zwischen Vermieter und Mieter aufzuteilen. Weiterhin kann die in § 2 gewährte Option an einen Untermieter nicht übertragen werden. Ausgenommen hiervon sind mit dem Mieter verbundene Unternehmen

bzw. Kooperationspartner. Im Falle der Untervermietung haftet der Mieter gleichwohl für die Erfüllung aller sich aus diesem Vertrag ergebenden Verpflichtungen.

Das Untermietverhältnis ist durch den Gesetzgeber nicht ausdrücklich geregelt worden, sodass es grundsätzlich als ein normales Mietverhältnis anzusehen ist. Folglich sind der Hauptmieter als „Vermieter“ und der Untermieter als „Mieter“ mit allen Rechten und Pflichten zu behandeln. Durch den Abschluss eines Untermietvertrages entsteht ein sog. doppelstöckiges Mietverhältnis, zum Ersten zwischen dem Vermieter und dem Hauptmieter und zum Zweiten zwischen dem Hauptmieter und dem Untermieter. Zunächst bedarf es zur Untervermietung gemäß § 540 BGB der Erlaubnis des Vermieters. Diese hat der Mieter beim Vermieter schriftlich einzuholen. Der Vermieter kann zur Überprüfung des Untermietkandidaten verlangen, dass ihm der Untermieter genannt wird. Dem Vermieter steht zur Prüfung des Untermieters eine angemessene Zeit von in der Regel zwei bis drei Wochen zu. Verweigert er die Erlaubnis, hat er dem Mieter die Gründe mitzuteilen. Für die Erlaubniserteilung oder -verweigerung ist die Schriftform aus Beweisgründen unbedingt ratsam und deshalb im Mustermietvertrag vorgesehen. Die

Erlaubniserteilung kann auch durch schlüssiges Verhalten erfolgen, insbesondere wenn der Vermieter Kenntnis von der Untervermietung hat und ihr über längere Zeit nicht widerspricht. Die Erlaubnis ist jedoch kein Wirksamkeitserfordernis für den Untermietvertrag, da dieser Vertrag nur zwischen Mieter und Untermieter abgeschlossen wird und § 540 BGB kein gesetzliches Verbot darstellt. Erteilt der Vermieter die Erlaubnis jedoch nicht, kann dieser verlangen, den Untermietvertrag aufzuheben bzw. nach erfolgloser Abmahnung das Hauptmietverhältnis fristlos gemäß § 543 BGB zu kündigen, wodurch dem Vermieter auch gegen den Untermieter ein Herausgabeanspruch entsteht. Ein Anspruch des Mieters auf Erteilung der Erlaubnis besteht im Gewerberaummietrecht nicht. Die gesetzliche Kündigungsmöglichkeit aus § 540 Abs. 1 Satz 2 BGB ist daher im Mietvertrag abbedungen, sodass dem Mieter im Fall einer zu Unrecht erfolgten Verweigerung der Erlaubnis das Kündigungsrecht nicht zusteht. Der Vermieter kann nur aus wichtigem Grund die Untervermietung ablehnen. In den bisher entschiedenen Einzelfällen wird ein solcher Grund angenommen, wenn der Untermieter eine wesentliche Änderung des Nutzungszweckes vornehmen will. Ebenfalls bejaht wurde ein wichtiger Grund in Fällen, in denen der Vermieter seinen anderen gewerblichen Mietern den diesen gegenüber vertraglich geschuldeten Konkurrenzschutz nicht mehr einhalten könnte. Beim Vorliegen mehrerer Interessenten zum Abschluss eines Untermietvertrages, kann der Vermieter bezüglich jedes Einzelnen die Erteilung der Erlaubnis bzw. deren Verweigerung überprüfen. Eine Verpflichtung, dem Vermieter sämtliche

Untermietinteressenten zu benennen, besteht nicht. Soweit in dem Hauptmietvertrag eine Betriebspflicht vereinbart worden ist, so besteht diese Verpflichtung grundsätzlich nur zwischen dem Vermieter und dem Hauptmieter. Da dem Mieter jedoch sämtliche Handlungen des Untermieters zugerechnet werden, führt eine Nichteinhaltung der Betriebspflicht durch den Untermieter zu einem Kündigungsrecht des Vermieters. Insofern ist es für den Hauptmieter sinnvoll, in seinem Untermietvertrag eine entsprechende Betriebspflicht zu vereinbaren. Die Kündigung des Untermietverhältnisses richtet sich nach den gesetzlichen, oder den im Mietvertrag bzw. im Untermietvertrag ausdrücklich vereinbarten Regelungen. Eine Kündigung des Untermietverhältnisses ist demnach nur durch die jeweiligen Vertragspartner möglich. Eine Kündigung des Hauptmietverhältnisses durch den Vermieter führt aber dazu, dass dem Vermieter der Räumungs- und Herausgabeanspruch nach Beendigung der Mietzeit auch gegenüber dem Untermieter zusteht. Mieter und Untermieter haften gesamtschuldnerisch für die Herausgabe des Mietobjekts. Eine ohne wichtigen Grund abgelehnte Erlaubnis kann im Verhältnis Hauptmieter gegenüber dem Vermieter zu Schadensersatzansprüchen des Mieters führen. Die Regelung in Absatz zwei hat insbesondere den Zweck, einzuschränken, dass der Hauptmieter von Anfang an nur das Ziel verfolgt, günstig anzumieten, um dann von einer teureren Weitervermietung zu profitieren. Absatz drei des § 9 stellt nochmals klar, dass der Hauptmieter auch bei einer genehmigten Untervermietung für die Erfüllung des Hauptmietvertrages haftet.

Sebastian Schottmüller MBA ist seit 2002 als Rechtsanwalt in der Anwaltskanzlei Rüdigsühli, Brenner, Renz insbesondere im Insolvenz-, Arbeits- und gewerblichen Mietrecht tätig. Die im Stuttgarter Westen gelegene Kanzlei mit elf Anwälten ist vornehmlich zivilrechtlich ausgerichtet. Die Schwerpunkte liegen dabei im Wirtschafts- und Insolvenzrecht sowie dem Mietrecht, Arbeitsrecht und Erbrecht. www.webadvocat.de



CITYJUNG MIETPREISSPIEGEL FÜR LADENLOKALE IN ERSTEN CITY-LAGEN (AUSZUG)

Stadt	Miete je Quadratmeter Verkaufsfläche			Stadt	Miete je Quadratmeter Verkaufsfläche		
	bis 100 m ² EUR/mtl.	100-300 m ² EUR/mtl.	ab 300 m ² EUR/mtl.		bis 100 m ² EUR/mtl.	100-300 m ² EUR/mtl.	ab 300 m ² EUR/mtl.
Aachen	90-110	70-80	55-65	Köln	230-250	170-190	120-140
Aalen	30-50	25-30	20-25	Krefeld	70-75	50-55	35-40
Amberg	50	35-40	20-30	Landau	40-50	30-40	20-30
Bad Homburg	60-80	45-75	30-45	Leipzig	120-130	100-110	80-90
Bad Tölz	40-50	30-40	20	Limbürg	45-55	30-45	25-35
Bamberg	80	55-80	40-45	Lübeck	100-110	80-90	50-60
Berlin, <i>Friedrichstr.</i>	140-150	100-120	80-100	Lüneburg	90-100	80-90	60-70
Berlin, <i>Hackescher Markt</i>	100-120	80-90	60-70	Mainz	100-120	70-100	50-70
Berlin, <i>Kurfürstendamm Tauentzienstraße</i>	250-300	200-220	150-180	Mannheim	95-135	75-95	50-70
Berlin, <i>Schloßstr.</i>	90-100	70-80	60-80	Minden	40-45	30-35	20-25
Berlin, <i>Wilmsdorfer Str.</i>	90-100	60-70	30-40	Mönchengladbach	50-55	42-45	30-34
Bielefeld	130-150	110-115	70-75	München	320	200-300	180-200
Bochum	90-100	55-65	30-40	Münster	150-160	90-100	70-80
Bonn	120-140	90-100	70-80	Neuss	60-65	45-50	30-35
Braunschweig	90-100	60-80	50-60	Neuwied	40-50	23-35	15-20
Bremen	120-130	90-95	65-75	Nürnberg	90-135	70-90	50-70
Celle	70-80	60-70	40-50	Offenburg	70-90	50-70	40
Crailsheim	40-50	20-40	20	Oldenburg	80-95	60-70	40-50
Deggendorf	50	30-40	20	Osnabrück	110-120	80-95	55-65
Dortmund	190-210	150-160	95-110	Pfaffenhofen	30	25-30	20
Dresden	100-110	70-80	50-60	Potsdam	70-80	60-70	40-50
Duisburg	60-70	40-45	25-30	Rastatt	30-40	25-30	20-25
Düsseldorf	210-230	145-150	100-110	Ratingen	60-80	35-40	20-30
Eisenach	50-60	40-50	30-40	Ravensburg	70-80	50-70	40
Elmshorn	40-45	30-35	20-25	Recklinghausen	75-85	40-50	25-30
Erfurt	100-110	80-90	60-70	Regensburg	40-65	30-45	25-30
Erlangen	70	40-65	30-40	Reutlingen	75-80	70-75	50-70
Essen	80-90	50-60	40-50	Rosenheim	70-90	60-70	40-50
Frankenthal	25-35	20-35	15-20	Rostock	90-100	70-80	50-60
Frankfurt	250-300	160-200	80-150	Saarbrücken	65-85	45-65	30-45
Freising	40-50	35-40	25-30	Schwäbisch Gmünd	45-50	40-45	30
Friedrichshafen	40-45	30-40	25-30	Speyer	45-65	35-45	20-30
Fulda	50-70	40-50	30-40	Stade	50-60	40-50	30-40
Garmisch-Partenkirchen	50-55	35-40	30	Stralsund	50-60	40-50	30-40
Gießen	80-100	60-80	35-55	Straubing	65	40-45	30-35
Göppingen	50-60	40-50	35-40	Stuttgart	150-240	110-150	80-100
Göttingen	90-95	70-75	40-50	Sylt	80-85	50-55	25-30
Greifswald	50-60	40-50	30-40	Trier	90-110	70-90	50-70
Halle	70-80	50-60	30-40	Tübingen	50-60	40-50	30-40
Hamburg	250-300	200-250	150-200	Ulm	80-110	50-80	40-50
Hanau	40-50	35-45	20-35	Unna	40-45	25-30	15-20
Hannover	180-200	130-160	90-100	VS-Villingen	30-40	20-25	20
Heidelberg	105-118	90-100	85-90	Weiden	45-50	35-40	25-30
Kaiserslautern	70-90	50-70	30-50	Wiesbaden	100-130	80-100	60-80
Kaufbeuren	40	30-35	20	Wolfsburg	30-35	25-30	20-25
Kassel	80-90	60-70	50-60	Wuppertal	65-70	50-55	30-35
Kiel	80-100	70-80	50-60	Würzburg	80-110	60-80	50-80
Koblenz	70-90	60-70	40-60	Zwickau	50-60	40-45	25-30

Suchen Sie Ihre Stadt? Fordern Sie Informationen bei uns an.

Diese Tabelle gibt keine wissenschaftlich exakt ermittelten Preise wieder (die kann es wegen der schmalen empirischen Basis nicht geben), sondern Erfahrungswerte von CITYJUNG-Mitarbeitern. Die Spitzenwerte gelten für den „idealen Laden“ in bester Lage (also eine möglichst lange, ebenerdige Ladenfront, einen Eingang ohne Stufen, einen säulenfreien Innenraum mit optimalem Zuschnitt und Belichtung) und für Verträge üblicher Gestaltung (langfristig mit Option, normale Indexklausel, Untervermietrecht, keine Sonderinvestitionen). Die in der Tabelle genannten Preise sind auf aktuelle Vermittlungen bezogen.

„München – scheitert nie am Preis“

Nirgendwo sonst in Deutschland werden höhere Mieten für Ladenflächen bezahlt als in München. Bis zu 70.000 Kunden strömen tagtäglich durch die Münchner Fußgängerzonen. Warum das so ist, wo sich die beliebtesten Lagen befinden und wie die Perspektiven aussehen, das erläutert Marius Gutmann, Immobilienfachwirt, München-Spezialist und seit 2007 bei CITYJUNG.

CITYTIPP: Welche Straßenzüge zählen zu den attraktivsten in Münchens 1A-Lage?

Marius Gutmann: Die Neuhauser und die Kaufingerstraße sind mit der höchsten Passantenfrequenz Deutschlands in München an erster Stelle zu nennen. Lagen, wie die Theatiner-, Wein- und Maximilianstraße sind prädestiniert für Verbraucher im hochwertigen Einzelhandel. Vom Marienplatz aus – dem touristischen Herz Münchens – gehen Straßenzüge wie die Sendlinger-, die Dienerstraße sowie das Tal ab und erreichen zusammen mit dem Stachus-EKZ bis zu 70 Prozent der Passantenfrequenz.

Gibt es bei den 1A-Lagen Neuerungen?

In der Neuhauser Straße waren wir zuletzt mit der Neuvermietung des ehemaligen Tivoli-Kinos, eines der ältesten Kinos der Stadt, beauftragt. Mit der Beratung durch CITYJUNG konnte das Objekt nach zweieinhalb Jahren Verhandlungen, Planung und Entwicklung an die Firma Douglas Parfümerie vermietet werden. Die neue Verkaufsfläche ist auf zwei Etagen geplant. Der ehemalige Kinosaal wurde aufwendig umgebaut und in das Verkaufsflächenkonzept integriert.

Und wie sehen Sie die aktuelle Lage Münchens?

Die Landeshauptstadt München mit einer Einzelhandels-Kaufkraftkennziffer von 121 und ihr Umland bilden eine der dynamischsten Wirtschaftsregionen Europas. München ist die deutsche Großstadt mit der höchsten Kaufkraft. Diese liegt um 30 Prozent über dem bundesdeutschen Durchschnitt und auch deutlich über dem Wert aller anderen deutschen Großstädte.

München hat optimale Standortbedingungen für Unternehmer und ist der meist frequentierte Einzelhandelsstandort in Deutschland. In keiner anderen Stadt hierzulande werden höhere Mieten für Ladenflächen bezahlt.



Der Marienplatz ist das touristische Herz Münchens

Zur Verstärkung unseres Teams in Essen
suchen wir einen weiteren

Immobilienmakler/in (Vermietung/Investment)

für die Vermittlung von Ladenflächen und
Geschäftshäusern in 1A-Lagen, Schwerpunkt
West- und Norddt.

Akquisefähigkeiten erforderl.
Schriftl. Bewerbung bitte an:

CITY JUNG

CITYJUNG Immobilien Essen GmbH & Co. KG
Am Alfredusbad 2, 45133 Essen

VERBRAUCHERPREISINDIZES FÜR DEUTSCHLAND

Monat	Verbraucherpreisindex Neuberechnung auf Basis 2005 = 100		Verbraucherpreisindex Neuberechnung auf Basis 2005 = 100
September 2011	111,1	Gesamtindex 2007	103,9
August 2011	111,0	Gesamtindex 2008	106,6
Juli 2011	111,0	Gesamtindex 2009	107,0
Juni 2011	110,6	Gesamtindex 2010	108,2
Mai 2011	110,5		
April 2011	110,5		
März 2011	110,3		
Februar 2011	109,8		
Januar 2011	109,2		
Dezember 2010	109,6		
November 2010	108,5		
Oktober 2010	108,4		

Quelle: Verbraucherpreisindizes für Deutschland. Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden. Angaben ohne Gewähr.

Basisjahr 2005

Aktuell Vermietungen und Verkäufe

- **Berlin, Tauentzienstraße 17** wiedervermietet an Mango
- **Bochum, Bongardstraße 16–18** verkauft an Family Office
- **Essen, Limbecker Straße 62–64** verkauft an Privatinvestor und Neuvermietung
- **Essen, Rüttscheider Straße 129** verkauft an regionalen Privatinvestor
- **Essen, Rüttscheider Straße 129** vermietet an Unitymedia
- **München Neuhauserstraße 3** vermietet an die Parfümerie Douglas
- **Münster, Salzstraße 39** vermietet an BÄR Schuhe
- **Münster, Salzstraße 60** vermietet an E-Plus
- **Paderborn, Westernstraße 34a** vermietet an Schuh Kay
- **Rostock, Kröpelinier Straße 16** verkauft an eine niederländische Investmentgesellschaft, Hauptmieter ist Ihr Platz
- **Stralsund, Ossenreyerstraße 52-62 „Quartier 17“ (Neubau)** vermietet an Anika Schuhe (Tamaris)
- **Stuttgart, Königstraße 42** vermietet an die Parfümerie Douglas
- **Wesel, Hohe Straße 41** vermietet an Street One
- **Wiesbaden, Kirchgasse 20** vermietet an Bonita
- **Worms, Kämmererstraße 27** vermietet an Kenny S und Kienast Schuhe



Stuttgart, Königstraße 42

Neue Mitarbeiterin

Seit Mitte 2011 ist Frau Denise Arnold als neue Maklerin bei CITYJUNG Berlin tätig. Nach jahrelangen Auslandsaufenthalten in den USA und in England freut sich die 27-Jährige, wieder in Ihrer Heimat zu leben. In Bristol absolvierte sie an der Universität ihren BA in Kunstgeschichte, danach ließ sie sich zur Immobilienkauffrau schulen und arbeitete in London als Estate Agent bei zwei Unternehmen. Dabei spezialisierte sie sich auf die Akquise, Betreuung, Vermarktung und den Verkauf von exklusiven Objekten im Premiumbereich in der Innenstadt sowie auf Landsitze. In ihrer Freizeit widmet sich die gebürtige Dresdnerin dem Reitsport. Nach einem bereits sehr guten Start freuen wir uns auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit mit Frau Arnold.



Rostock in Zahlen

Monatliche Spitzenmietpreise:
Euro 90–100 (pro qm bis 100 qm)
Euro 70–80 (pro qm 100–300 qm)
Euro 50–60 (pro qm ab 300 qm)

Einwohner: 202.631
(ca. 500.000 in der Region)

Einzelhandelskaufkraft 2011 je Einwohner: Euro 4.903, Niveau: 92,0 (100=Durchschn. Deutschland)

Unternehmen: 11.250
(36.465 in der Region)

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte: 78.373
(140.000 in der Region)

Zentralitätskennziffer: 102

Demografische Entwicklung:
+ 0,3%

Touristen: 1.530.961 Übernachtungen, 7,3 % Wachstum

Filialisierungsgrad: 54 %

Verkaufsflächen im City-Kern:
über 62.000 qm

Impressum:

Redaktion: Anne Sauer (www.masstexterei.de), CITYJUNG Immobilien. **Satz/Layout:** grafikID, Ellwangen.

Druck: Druckerei Opferkuch GmbH, Ellwangen. **Auflage:** 12.500 Exemplare



BERLIN
ESSEN
ELLWANGEN
SÜDWEST
MÜNCHEN

CITY JUNG

SEIT ÜBER 50 JAHREN
IHR SPEZIALMAKLER
FÜR CITY-IMMOBILIEN

CITYJUNG Nord



Josephine Radszuweit Jenny Kirschke Florian Radszuweit John Groteloh Ralph Hagedorn
 Oliver Hentschel Ramona Reddig Kerstin Heßelmann Silvia Kehne Sezcan Kayakus

Berlin

Taentzienstraße 7 b/c
 10789 Berlin
 Telefon 030 884192-0
 Telefax 030 884192-13
 berlin@cityjung.de

Essen

Am Alfredusbad 2
 45133 Essen
 Telefon 0201 43774-0
 Telefax 0201 43774-30
 essen@cityjung.de

CITYJUNG Süd



Christoph Grohmann Matthias Uhl Elke Jaumann Günther Leukhardt Thekla Lackner Hanne Hirsch-Müller Marius Gutmann

Südwest

Trifelsstraße 61
 76829 Leinsweiler
 Telefon 06345 94944-0
 Telefax 06345 94944-15
 suedwest@cityjung.de

München

Neuhauser Straße 3
 80331 München
 Telefon 089 242234-75
 Telefax 089 242234-76
 muenchen@cityjung.de

Überregional vertreten zu sein und dem Kunden dabei Ortsnähe und Ortskenntnis zu garantieren, ist für CITYJUNG von besonderer Bedeutung.

Die über 50-jährige Erfahrung im Spezialmarkt für City Immobilien soll unseren Kunden bundesweit zugute kommen, mit Büros in Berlin, Essen, Ellwangen, München und Südwest.

Wir freuen uns, wenn wir Sie beraten dürfen.

www.cityjung.de

Bitte beraten Sie mich ausführlich.

Das angekreuzte Thema interessiert mich ganz besonders.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Vermietung | <input type="checkbox"/> Verkauf |
| <input type="checkbox"/> Mietwert-
ermittlung | <input type="checkbox"/> Verkehrswert-
ermittlung |
| <input type="checkbox"/> Kauf von Geschäftshäusern | |
| <input type="checkbox"/> Index-Dienst | <input type="checkbox"/> Allgemein |

Mein Haus befindet sich in:

PLZ/Stadt _____

Straße/Nr. _____

Mein Name und meine Adresse:

Name _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Stadt _____

Telefon _____

E-Mail _____

Porto zahlt
Empfänger

ANTWORTKARTE

CITYJUNG Immobilien
 Ellwangen GmbH & Co. KG
 Bahnhofstraße 7
 73479 Ellwangen



CITY JUNG

Seit über 50 Jahren Spezialmakler
für City-Immobilien