



MARC-CHRISTIAN RIEBE

Ausbildung zum Kaufmann in der Grundstückswirtschaft, erste Berufserfahrung bei Allianz Immobilien München.

Nach der Fachhochschulreife auf dem zweiten Bildungsweg studierte er Europäische Finanzwirtschaft und International Business Finance in Bremen und in Leeds. Danach arbeitete er bei Ernst & Young im Transaction Support bei Due Diligence und M&A Projekten.

Marc-Christian Riebe, Chef & Gründer der Location Group: Es ist ein Job voller Überraschungen

Foto: zVg

5 Jahre Location Group: Standort matchentscheidend

Die Unternehmen von Marc-Christian Riebe bringen Immobilienbesitzer von Liegenschaften an Top-Lagen mit nationalen und internationalen Einzelhändlern und Filialisten in Kontakt. Wir stellten dem Präsidenten der Location Group einige Fragen.

Interview: Peter Blattner

Herr Riebe, schon Ihre Ausbildung – siehe Kasten – haben Sie im Immobilienbusiness absolviert, da war die Gründung Ihres Unternehmens eine logische Konsequenz. Hatten Sie zu beiden Seiten schon «heisse Drähte» oder mussten Sie bei null anfangen?

Marc-Christian Riebe: Ganz richtig, ich habe bei null angefangen. Im

Herbst 2005 hatte ich mich entschieden nach zwei Jahren im Familienbetrieb meine Vision eines neuen Dienstleisters mit den Möglichkeiten der neuesten Technologien in die Tat umzusetzen. Damals hatte ich einen Gründungspartner, der das Kapital unter der Bedingung bereit stellte, dass ich dasselbe Geld auftreibe. Also ging ich von Bank zu Bank und gab meinen Business Plan ab. Schlussendlich nachdem ich alle Banken links und

rechts der Bahnhofstrasse durch hatte und nur noch die ZKB übrig blieb, gab ich dort am Schalter meine Visitenkarte ab und bat um den Anruf eines Kundenberaters. Und die Firma konnte gegründet werden. Mittlerweile sind daraus vier Unternehmen entstanden.

Wie kommen Sie an die Top-Lagen heran?

Indem wir viel Aufklärungsarbeit bei den Immobilieneigentümern

über das Potenzial ihrer Liegenschaften und entsprechendes Marketing betreiben. Wir hatten von Anfang an ein tolles Feedback der Medien, was uns sehr viel Aufmerksamkeit gebracht hatte.

Einerseits war das zum Beispiel ein ganzseitiges Interview in der NZZ und gleichzeitig ein 10vor10 Beitrag auf SF1. Zuletzt wurden ich bei Eco und der Tagesschau interviewt, was ein toller Erfolg war.



ZÜRICH NR. 1 BEI LADENMIETEN

Wie einer Medieninformation der Location Group zu entnehmen ist, liegen die begehrtesten Einzelhandelsstandorte in der Schweiz. Mit 10 000 Franken pro Quadratmeter im Jahr ist die Zürcher Bahnhofstrasse aufgrund des starken Schweizer Frankens derzeit das teuerste Mietpflaster Europas und nach New York und Hongkong die Nummer 3 weltweit. Für die global erfolgreichsten Brands sind Zürich und Genf als Standorte unverzichtbar.

LOCATION GROUP

- Standortberatung und –entwicklung für Retail-Immobilien
- Location Luxury
- Location Retail
- Location Investment
- ShopMatch.com

Foto: zvg

Zürchs Ladenmieten an der Bahnhofstrasse sind die teuersten Europas.

Wer sind die Eigentümer dieser Immobilien? Private, Banken, Versicherungen...?

Querbeet durch alles, von den Versicherungen angefangen, über die verschiedensten Banken, Coop und Migros, bis hin zu den privaten Eigentümern.

Zürchs Paradeallee ist die Bahnhofstrasse. Welches sind die höchsten m²-Preise?

lie den passenden Nutzer mit dem entsprechenden Potenzial.

Sind Ablösesummen in Millionenhöhe vertretbar? Geht ohne solche Zahlungen gar nichts?

Das kommt immer auf den Einzelfall und die heutige Miete an. Jeder Nutzer hat ein anderes Potenzial und eine andere Marge auf seinen Produkten. Deswegen kann man so

so Gott bzw. die SBB will auch die Europaallee.

Sie sind national aber auch international tätig. Was ist Ihr teuerstes Revier?

Von den USA, über Nord-, Mittel- und Südeuropa bis nach Asien überall dort, wo es Ladenflächen an 1A-Lagen gibt. Morgen fliege ich z.B. nach Hong Kong und dann weiter nach Tokio, um dort im Kundenmandat 1A-Flächen zu akquirieren.

Unterscheidet sich der europäische Detailhandels-

markt vom Schweizer Business? Ja, und zwar ganz deutlich auf der einen Seite darin, dass hier die Preise 20 % teurer sind und auf der anderen Seite, dass die Ladenlokale hier viel kleiner sind, als dies im europäischen Ausland der Fall ist.

Was freut Sie an Ihrer Tätigkeit?

Ich stehe jeden Tag auf und erlebe etwas Neues, woran ich tags zuvor

noch nicht geglaubt bzw. gedacht hatte. Es ist ein Job voller Überraschungen.

Was ärgert Sie bei Ihrer Tätigkeit?

Wenn etwas nicht schnell genug vorwärts geht und man lange warten muss.

Wie läuft der Verkehr mit Ämtern und Behörden?

Dazu zähle ich mal die grossen Immobilienverwaltungen, die heute noch so arbeiten wie manche Ämter das vor 20 Jahren getan haben.

Wie sehen Sie die Entwicklung in den kommenden zehn Jahren in Zürich und in der übrigen Schweiz?

Die Schweiz und Zürich werden wohl noch lange eine Insel der Glückseligkeit mitten in Europa bleiben.

«Weitere Top-Lagen sind u.a. der Rennweg, die Strehl- und Storchengasse sowie das Limmatquai»

Marc-Christian Riebe

Bei Neuvermietungen sind das mittlerweile über 10 000 Franken pro Quadratmeter. Dies ergibt sich mit dadurch, dass wir in Zürich und Genf weltweit die höchste Kaufkraft haben und somit viele Retailer hier global ihre besten Ergebnisse erzielen.

Haben Sie schon Objekte wegen zu hoher Miete abgelehnt?

Nein, denn es gibt für jede Immobi-

lie etwas nicht verallgemeinern. Aber es gibt immer wieder Neuvermietungen bei denen kein Key Money im Spiel ist.

Welche weiteren Top-Lagen in Zürich haben Sie noch im Auge?

Ganz klar den Rennweg, die Strehl- und Storchengasse, die Löwenstrasse, das Limmatquai und die Niederdorfstrasse. Hoffentlich bald auch z.B. die Nüscherstrasse und

Location Group, Usterstrasse 23, 8021 Zürich, Telefon 044 225 95 00, www.location.ch