

Verkauf der Karstadt-Häuser Wer exakt misst, macht Millionen Euro gut

Der Verkauf der Karstadt-Häuser ging als **europaweit größtes Immobiliengeschäft** und Milliarden-Deal in die Geschichte ein. Verkäufer und Käufer gingen dabei auf Nummer sicher. **Die exakte Vermessung der Flächen war dabei von außerordentlicher Bedeutung.**

Was mit dem 1881 in Wismar gegründeten Manufactur-, Confections- und Tuchgeschäft Karstadt begann, wuchs in der 130 Jahre währenden Karstadt-Geschichte zur größten Handelskette Deutschlands. Heute ist Karstadt die tragende Säule der Arcandor AG, zu der auch Primondo und Thomas Cook gehören.

Meilensteine der jüngsten Geschichte sind zweifelsohne der Verkauf der Immobilien und des operativen Geschäfts im Karstadt- Kompakt-Deal, der Verkauf aller Warenhäuser unter 8.000 qm, und das dann folgende **europaweit größte Immobiliengeschäft aller Zeiten - der Verkauf aller Karstadt-Häuser mit ihren knapp 4 Mio. qm** an ein gemeinsames Unternehmen, an der die US-Investmentbank Goldman Sachs 51% und die KarstadtQuelle AG 49% der Anteile halten. Der Verkauf spülte **3,7 Mrd. Euro** in die Kasse. **Verkauft wurden 85 Warenhäuser, zwölf Sporthäuser, 15 Bürogebäude, 29 Parkhäuser und 33 weitere Objekte.**

Genau wissen, was man kauft

Ein Aufbruch in eine neue Richtung. Karstadt betrat Neuland mit der Idee, die Immobilie, in der man seine Waren feil bietet, nicht mehr unbedingt selbst besitzen zu müssen. Zumindest in Europa, schließlich zeigen Beispiele aus den USA und vielen anderen Ländern, dass die Praxis, sich von seiner angestammten Immobilie zu trennen und dadurch über deutlich mehr Kapital zu verfügen, im Wettbewerb eine flexiblere Geschäftspolitik ermöglicht. Dieser neue Ansatz kam für KarstadtQuelle gerade zum richtigen Zeitpunkt: Im Herbst 2004 ging es KarstadtQuelle finanziell ausgesprochen schlecht. "Die Medien zeichneten ein Bild, nach dem das Unternehmen in wenigen Tagen hätte insolvent sein können", erinnert sich **Dr. Joachim Arenth, der das Projekt für KarstadtQuelle geleitet hat.** Die sinnvollste Möglichkeit, das drohende Ende abzuwenden, bot der schnellstmögliche Verkauf der Immobilien nebst deren Rückanmietung. "Als ich im November 2004 sagte, bis zum Sommer 2005 ist Karstadt Kompakt vollkommen verkauft, wurde ich ausgelacht. ‚Seit 35 Jahren versuchen wir schon, die kleinen Häuser abzugeben‘, hieß es, oder einfach ‚Das schaffst Du nie!‘." Arenth trotzte den Unkenrufen. "Ich sagte mir: Wenn ein Engländer Kapital zu 4% am Markt aufnehmen kann, aber eine sieben- oder achtprozentige Rendite erzielt, dann wird es diesen Deal geben. Und wenn ein Unternehmen zwar 3 Mrd. Euro Schulden hat, aber auf den wertvollsten Immobilien Deutschlands sitzt, dann ist die Lage nicht so schlecht. So einfach ist das."

Zum damaligen Zeitpunkt war es fast undenkbar, dass alle Voraussetzungen für den Verkauf der 73 Objekte innerhalb so kurzer Zeit zu erfüllen sein würden. **Arenth**, langjähriger Vertrauter von Dr. Thomas Middelhoff und heute Geschäftsführer der aus der Karstadt-Kompakt-Transaktion hervorgegangenen JenAcon, weiter:

"Unabdingbare Voraussetzung war: Alle Objekte müssen exakt vermessen sein. Ohne eine solche Vermessung habe man ein Paket dieses Volumens nirgends anbieten können.

"Ein Käufer, der mehrere hundert Millionen Euro investiert, kann zu Recht erwarten, dass er genau erfährt, was er kauft.

In Zeiten, in denen eine hochprofessionelle Vendor Due Diligence Standard ist, gehört eine Vermessung zur Pflicht, nicht zur Kür."

Ohne genau nachvollziehbare und auf Standards beruhende Vermessungsergebnisse zahlten die meisten Anbieter einen erheblichen Risikoabschlag, der leicht bei 10% und damit im Millionenbereich liege. "Da lohnt sich die Mehrausgabe für einen professionellen und erfahrenen Vermessungsspezialisten gleich mehrfach", stellt Arenth lapidar fest.