

# UNSERE MISSION – WIR BIETEN LEBENSQUALITÄT

**Jean-Christophe Bretxa** (rechts) begann seine Karriere bei METRO PROPERTIES als Regional Director Western Europe im Juni 2011 und ist seit Juli 2012 Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO) des Unternehmens.

**Jürgen Schwarze** (links) ist seit 2008 in führenden Positionen für die METRO AG tätig und seit 2013 Chief Financial Officer (CFO) von METRO PROPERTIES.

Wohin führen unkonventionelle Wege im Immobiliengeschäft und welche Rolle spielt ein kompetent verwaltetes Portfolio? Antworten auf diese Fragen geben Jean-Christophe Bretxa (CEO) und Jürgen Schwarze (CFO), die als Geschäftsführung für alle entscheidenden Fragen der Strategie und Planung verantwortlich sind.

*Warum benötigt ein internationaler Handelskonzern wie die METRO AG eine eigene Immobiliengesellschaft?*

**Jean-Christophe Bretxa:** Wir bewegen uns in einem dynamischen Umfeld: Die Welt des Handels verändert sich stetig und mit ihr verändern sich auch die Anforderungen an die Immobilien. Als Teil eines Unternehmens, das sich ganz den Kunden widmet, haben wir einzigartige Möglichkeiten, ihre Erwartungen vorherzusehen. Gezielt aufgebaut und effektiv gesteuert, ist unser Immobilienportfolio eine wichtige strategische Ressource für METRO.

*Hält METRO PROPERTIES alle Immobilien im Besitz?*

**Jürgen Schwarze:** Von 4 Immobilien halten wir eine in unserem Besitz. Das entspricht etwa 40% der Verkaufsfläche. Die übrigen sind von dritten Parteien angemietet oder werden in Beteiligungsgesellschaften zusammen mit den Partnern gehalten. Unsere Aufgabe ist es, die beste Struktur zu finden – sowohl aus operativer als auch aus finanzieller Sicht.

*Inwiefern sind Sie dabei flexibel?*

**Jürgen Schwarze:** Bevor wir eine Entscheidung treffen, analysieren wir alle Optionen. Dabei beziehen wir die Entwicklung des Immobilienmarkts ein. Als Teil von METRO verbinden wir eine disziplinierte Investitionspolitik mit einem flexiblen Ansatz. Manchmal findet man die interessantesten Möglichkeiten, wenn man in unkonventionelle Richtungen geht. Wir sind immer daran interessiert, zusammen mit Ankermietern, Entwicklern und Investoren neue Ideen zu entwickeln und umzusetzen. Schließlich geht es darum, erfolgreiche und nachhaltige Lösungen zu schaffen.

”

Als Teil eines kundenorientierten Unternehmens haben wir einzigartige Möglichkeiten, Erwartungen vorherzusehen.

**Jean-Christophe Bretxa**  
CEO, METRO PROPERTIES



*Was bedeutet Nachhaltigkeit für METRO PROPERTIES?*

**Jean-Christophe Bretxa:** Nachhaltigkeit ist eine Priorität für METRO insgesamt. Für uns geht es dabei nicht nur um grüne Dächer und Energiemanagement. Es ist viel mehr als das: Es bedeutet Bauen für die Zukunft.

*Wo hat METRO PROPERTIES exemplarisch zukunftsweisend gewirkt?*

**Jean-Christophe Bretxa:** Unser Projekt „Am Albertussee“ zeigt auf beeindruckende Weise, wie unser Team aus der Übernahme einer unbelebten Immobilie eine richtungsweisende Erfolgsstory kreiert hat. Ganz im Sinne des DRIVING REAL ESTATE VALUE haben wir dabei exakt die Kompetenzen eingesetzt, die uns ausmachen: zukunftsorientiertes Asset Management, nachhaltige Projektentwicklung und die abschließende erfolgreiche Transaktion. Im vorliegenden Fall konnten wir unser Know-how exemplarisch über den kompletten Lebenszyklus der Immobilie abbilden.

*Liegt die Zukunft des Handels denn nicht im Onlinegeschäft?*

**Jean-Christophe Bretxa:** Die Digitalisierung verändert die Welt, auch im Handel und im Immobilienbereich. Aber überraschenderweise, trotz des Booms, den der Onlinehandel erlebt, ist doch die menschliche Dimension mehr denn je ein Dreh- und Angelpunkt. Handelsstandorte werden zu bevorzugten Treffpunkten, zu Orten des Austauschs und des Erlebens. Wir bieten Lebensqualität.



Manchmal findet man die interessantesten Möglichkeiten, wenn man in unkonventionelle Richtungen geht.

**Jürgen Schwarze**

CFO, METRO PROPERTIES



Von links nach rechts:  
Jean-Christophe Bretxa, CEO,  
Wolfgang Baumgartinger,  
Director Transactions,  
Jürgen Schwarze, CFO

**BE PART OF OUR STORY****Robert Soethe**Geschäftsführender  
Gesellschafter, LHI Group

„Die innovativen Handelskonzepte von METRO PROPERTIES treffen auf das Know-how der LHI Group. Aus dieser Kombination entstehen hervorragende Investmentprodukte mit einer nachhaltigen Wertentwicklung.“

**Murat Özyeğin**Mitglied des Vorstands,  
FIBA Group

„Mehr als 10 Jahre sind wir enge Partner von METRO PROPERTIES. Unsere gemeinsamen Investitionen in Einkaufszentren und unsere vertrauensvolle und respektvolle Zusammenarbeit schaffen nachhaltige Werte – davon profitieren sowohl unsere Partnerschaft als auch unsere Assets. Das jüngste Erfolgsbeispiel ist die Modernisierung der Shoppingmall M1 Adana.“



→ REFERENZ M1 ADANA SEITE 24

**Alexander Otto**Vorsitzender der Geschäftsführung und CEO,  
ECE Projektmanagement  
G.m.b.H. & Co. KG

„Gute Ergebnisse, schnelles Wachstum und eine hohe Reputation am Markt: Die Entwicklung von MEC, dem Joint Venture von ECE und METRO PROPERTIES, ist eine beeindruckende Erfolgsgeschichte. Basis dafür ist die außerordentlich professionelle, partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit METRO PROPERTIES. Hier treffen 2 Handels- und Immobilienexperten zusammen, die sich optimal ergänzen. Daher bin ich überzeugt, dass sich diese positive Entwicklung auch in Zukunft fortsetzen wird.“

**PANDION****Reinhold Knodel**Inhaber und Vorstand,  
PANDION AG

„Bessere Voraussetzungen hätten wir uns als Investor nicht wünschen können. Das Konzept ‚Wohnen am Albertussee‘ ist richtungsweisend. Die Immobilie ist voll vermietet übergeben worden und die Veräußerung war von der Ideenfindung über den Wettbewerb bis hin zur finalen Transaktion optimal vorbereitet.“

→ REFERENZ ALBERTUSSEE SEITE 38