



Die Shoppingcenter-Vermieter im intensiven Dialog mit ihren Mietern

» Wunsch nach Mietreduzierung

Viele Händler äußern den Wunsch nach einer Mietreduzierung. Denn der Umsatzverlust der Einzelhändler im März und April war hoch, und auch der Mai verlief in den vom Shutdown betroffenen Branchen noch verhalten – entsprechend groß ist der Druck auf die Kosten und damit die Mietzahlungsbereitschaft. Doch wie gehen Eigentümer oder Centermanager von Handelsimmobilien damit um? Unter welchen Voraussetzungen wären sie bereit, die Mieten zu reduzieren?

Im April haben wir bereits für ausgewählte Branchen eine Umsatzprognose (bulwiengesa.de/de/studien) ausgearbeitet. Diese geht nicht von einer Erholung bis Ende dieses Jahres aus, weil unter anderem die Kaufbereitschaft der Konsumenten anhaltend schwach ist.

Nun haben wir zusammen mit dem German Council of Shopping Places rund 120 Eigentümer bzw. deren Centermanager von Handelsimmobilien zu diesem Thema befragt. Dadurch möchten wir ein Bild über die aktuelle Mietendiskussion erstellen.

Der Befragung liegen folgende Annahmen zu Grunde:

- Eigentümer sind nicht bereit, Mietnachlässe zu gewähren.
- Eigentümer sind bereit, Mietstundungen zu akzeptieren.
- Eigentümer akzeptieren eine Mietreduzierung.

Auf Grundlage unserer Online-Befragung soll somit abgebildet werden, in welcher Form Eigentümer und Einzelhandelsmieter mit dieser Herausforderung umgehen.

» Das Panel

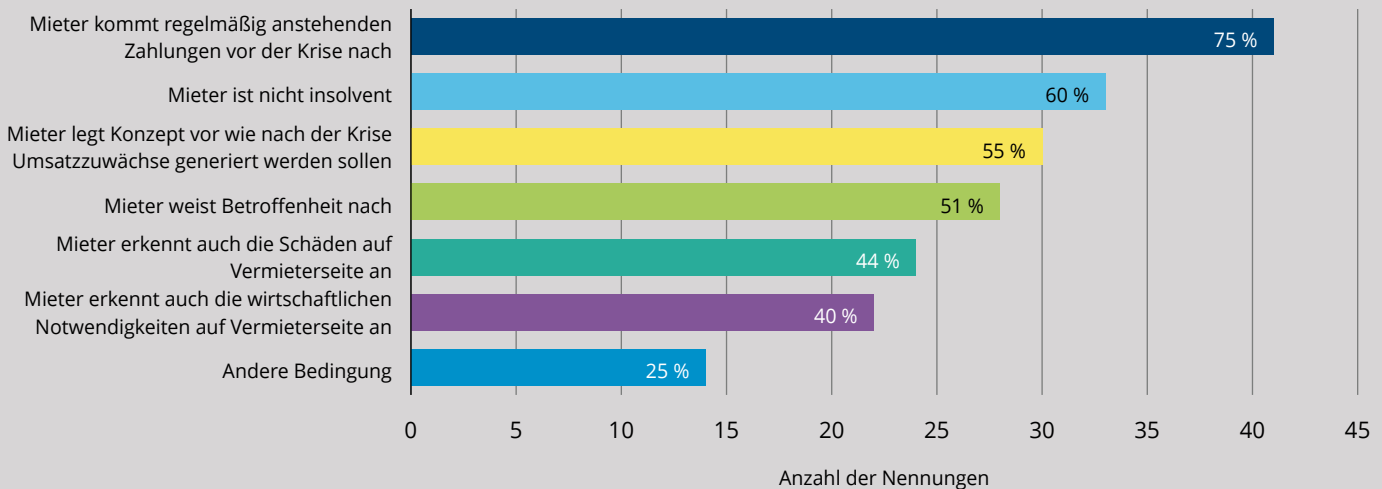
Bei der Befragung haben 55 Eigentümer bzw. Asset- und Centermanager mitgewirkt, womit eine überaus hohe Beteiligungsquote erzielt wurde. Insgesamt verantworten 24 von ihnen, also gut 40 %, jeweils mehr als 1.000 Mietverträge, 10 Unternehmen zwischen 600 und 1.000 Mietverträge, 8 Unternehmen 300 bis 600 und weitere 13 bis zu 300 Mietverträge. Bei mehr als 120.000 Einzelhandelsmietverträgen in den 489 im EHI Shopping-Center-Report genannten Centern (ab 10.000 qm Mietfläche) repräsentiert die Umfrage damit rund ein Drittel des gesamten Einzelhandelsmietvertragsaufkommens in deutschen Shoppingcentern. Ein Drittel der Befragten waren private Eigentümer oder deren Vertreter, zwei Drittel institutionelle Anleger oder deren Vertreter.

» Ergebnisse

- Die überwiegende Anzahl aller Befragten, gut 93 %, haben bereits Gespräche mit ihren Mietern bzgl. der Kostenteilung der krisenbedingten Schäden geführt. Damit befinden sich die Eigentümer bzw. Centermanager bereits in einem sehr intensiven Austausch mit den Mietern.
- Eine ablehnende Haltung für solche Gespräche nimmt keiner der Befragten ein. Nur 7 % der Befragten, alle aus der Gruppe, die jeweils mehr als 1.000 Mietverhältnisse betreut, werden diese aber in Kürze nachholen.
- Weniger als 1/3 der Befragten (16 Befragte) halten eine Kostenteilung von 50 % für angemessen. Diese Einschätzung wird zu annähernd gleichen Anteilen in allen „Größenklassen“ der Befragten, also unabhängig von der Anzahl der betreuten Mietvertragsverhältnisse, geteilt. Der überwiegende Anteil der Befragten hält eine Forderung nach einer 50%igen Kostenbeteiligung für nicht angemessen.

Unter welchen Bedingungen wären Sie bereit, eine Kostenteilung einzugehen?

Mehrfachnennung möglich, Anzahl der Befragten: 55



Quelle: Befragung bulwiengesa AG und German Council of Shopping Places

© bulwiengesa infografik

Von den 39 Befragten mit einer eher reservierten Haltung gegenüber einer Forderung nach einer hälftigen Kostenteilung werden als Gründe angegeben (Mehrfachnennungen möglich):

- 92 % der Befragten sind der Meinung, dass es zunächst auf die persönliche Situation des Mieters ankommt.
- 62 % der Befragten meinen, dass es auf den jeweiligen Standort ankommt.
- 56 % der Befragten sehen darin eine zu wenig konkrete Forderung.
- 44 % der Befragten denken auch, dass es auf die Höhe des Schadens ankommt.
- 36 % der Befragten treffen die Aussage, dass große Filialbetriebe gegenüber Einzelbetrieben übervorteilt würden.

Auf die Frage, unter welchen Bedingungen die Befragten bereit wären, auf eine Kostenteilung einzugehen, zeigt sich folgendes Stimmungsbild (Mehrfachnennungen möglich):

- Als wichtigsten Grund sehen die Befragten (75 %), dass der Mieter vor der Krise regelmäßig anstehenden Zahlungen immer nachgekommen ist.
- 60 % der Befragten befürworteten eine Kostenbeteiligung, sofern der Mieter nicht insolvent ist (was impliziert, dass u. a. dadurch eine Insolvenz abgewendet werden kann).

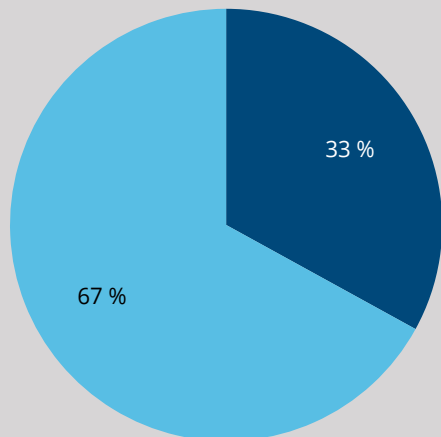
- 55 % der Befragten befürworteten eine Kostenbeteiligung, wenn der Mieter ein Konzept vorlegt, wie nach der Krise Umsatzzuwächse generiert werden sollen.
- Erst auf Platz vier der häufigsten Nennungen (51 % der Befragten) folgt die Aussage, dass eine Kostenbeteiligung eingegangen wird, wenn der Mieter eine Betroffenheit ausreichend nachweisen kann.

Bei letzterem Punkt zeigt sich gleichzeitig auch die breiteste Streuung zwischen den Größenklassen (bezogen auf die Anzahl der betreuten Mietverhältnisse) der Befragten. Die Gruppe mit der höchsten Anzahl betreuter Mietverträge erkennt im „Nachweis der Betroffenheit des Mieters“ das dritt wichtigste Argument, hinter „Mieter kommt regelmäßig anstehenden Zahlungen vor der Krise nach“ und „Mieter legt Konzept vor, wie künftig Umsatzzuwächse generiert werden sollen“. Demgegenüber liegt der „Nachweis der Betroffenheit“ in der Gruppe mit den wenigsten betreuten Mietverträgen (<100) an letzter Stelle. Für diese Gruppe ist das Argument „Mieter erkennt auch die wirtschaftlichen Notwendigkeiten auf der Vermieterseite an“ am wichtigsten.

Insgesamt zeigt sich hier auch, dass die Vermieter mit einer eher geringen Anzahl an Mietverträgen naheliegenderweise kooperative Lösungen als wichtig ansehen, während Vermieter mit einer hohen Anzahl an Mietverträgen zusätzlich Argumente rund um stabile Zahlungsströme und perspektivisches Umsatzwachstum hohe Bedeutung beimessen.

Welcher Gruppe von Vermietern rechnen Sie sich zu?

Anteil der Nennungen, Anzahl der Befragten: 55



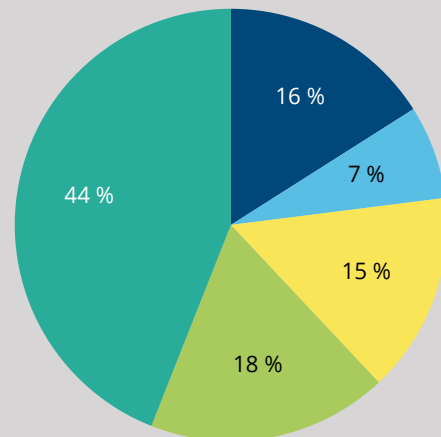
■ Privater Vermieter
■ Institutioneller Vermieter

Quelle: Befragung bulwiengesa AG und German Council of Shopping Places

© bulwiengesa infografik

Wie viele Mietverhältnisse hat Ihr Unternehmen in Betreuung?

Anteil der Nennungen, Anzahl der Befragten: 55



■ ≤100 ■ 301-600 ■ >1.000
■ 101-300 ■ 601-1.000

Quelle: Befragung bulwiengesa AG und German Council of Shopping Places

© bulwiengesa infografik

>> Code of Conduct

Der German Council of Shopping Places hat im April einen Code of Conduct erstellt. Dieser Code of Conduct soll einen fairen Umgang zwischen Vermieter und Mieter regeln.

Insgesamt scheinen alle Befragten den Code of Conduct zu kennen. Nahezu 2/3 der Befragten bekennen sich zu dem Code of Conduct, weitere gut 20 % werden diesen kurzfristig umsetzen. Ablehnend stehen diesem lediglich 16 % der Befragten gegenüber. Die höchsten Zustimmungswerte – nämlich nur „Ja“ und „wird kurzfristig erfolgen“ – wird bei den Befragten erzielt, die zwischen 100 und 300 Mietverträge verwalten. Unterschiede zwischen den Vermietergruppen (privat oder institutionell) treten nicht hervor. Beide Gruppen äußerten sich nahezu identisch.

>> Fazit

Als Gesamtergebnis der Befragung lässt sich festhalten, dass Eigentümer bzw. deren Vertreter derzeit sehr intensiv mit den Mietern über eine Kostenbeteiligung in Form von Mietreduzierung bzw. Mietstundungen reden und verhandeln. Dabei verhalten sich private Vermieter und institutionelle Vermieter durchgängig gleich. bulwiengesa interpretiert die Befragungsergebnisse als klaren Beleg, dass Eigentümer an den positiven Zukunftsaussichten der Mieter und damit natürlich auch an der Zukunft ihrer Handelsimmobilie interessiert sind.

Ansprechpartner

Ralf-Peter Koschny
 Vorstand
 (koschny@bulwiengesa.de)

bulwiengesa AG
 Moorfuhrweg 13
 22301 Hamburg

Tel. +49 40 42 32 22-16
 Fax +49 40 42 32 22-12
 www.bulwiengesa.de