

Die Shoppingcenter-Vermieter im intensiven Dialog mit ihren Mietern

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 im Handel. Doch wie gehen Eigentümer oder Centermanager von Handelsimmobilien damit um? Unter welchen Voraussetzungen wären sie bereit, die Mieten zu reduzieren?

An der Mitte Mai im Auftrag des German Council of Shopping Places durchgeführten online-Befragung beteiligten sich von rd. 120 angefragten Eigentümer bzw. Centermanagern 55. Als Kernergebnisse sind herauszustellen:

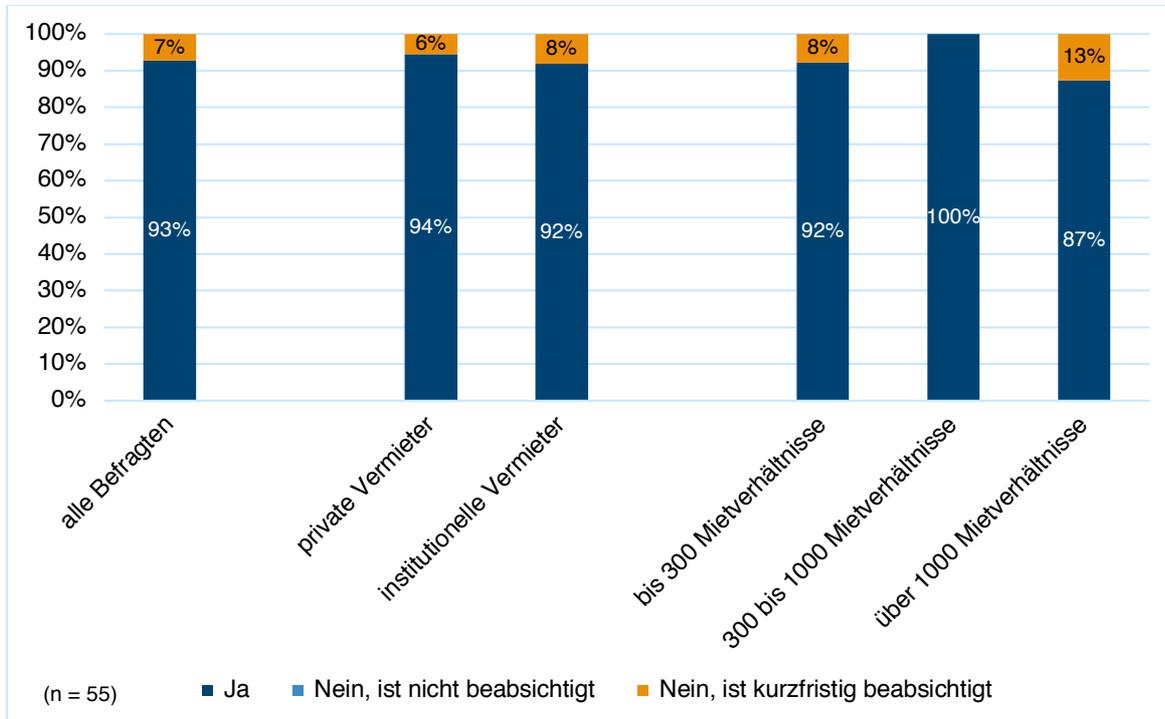
- Eigentümer bzw. Centermanager befinden sich bereits in einem sehr intensiven Austausch mit ihren Mietern, denn gut 93 % der Befragten haben bereits Gespräche mit Ihren Mietern hinsichtlich der Kostenteilung der krisenbedingten Schäden geführt, die Übrigen werden diese Gespräch in Kürze führen .
- Eine generell ablehnende Haltung gegenüber einer Kostenbeteiligung ist nicht festzustellen. Die bereits vereinzelt geäußerte Forderung nach einer generell fünfzigprozentigen Kostenbeteiligung hält der überwiegende Anteil der Befragten für nicht angemessen.
- Eigentümer und Centermanager zeigen eine große Bereitschaft, der jeweiligen Situation der Mieter Rechnung zu tragen und individuelle Lösungen zu finden. Strategien und Maßnahmen zur Umsatzsteigerung kommen dabei gleichermaßen zum Tragen wie der bisherige Umgang miteinander.
- Auch erfreulich: der erst im April vom German Council of Shopping Places vorgestellte Code of Conduct, der einen fairen Umgang zwischen Vermieter und Mieter regelt, hat bereits eine große Durchdringung und Beachtung erfahren. Nahezu 2/3 der Befragten bekennen sich ihm und weitere gut 20 % werden diesen kurzfristig umsetzen.

Fazit

Alles in allem befinden sich Eigentümer bzw. Centermanager und Mieter in einem intensiven Austausch über die gemeinsame Bewerkstelligung der gegenwärtig herausfordernden Situation für den stationären Einzelhandel. Dabei besteht ein Verständnis der Vermieter für die Lage der Mieter und daraus abgeleitet eine Bereitschaft der Vermieter, seine Mieter durch Mietreduktionen zu unterstützen. Pauschale Lösungen sind dabei jedoch weniger zu erwarten als vielmehr eine jeweils individuell auf die persönlichen Belange zugeschnittene Lösungen.

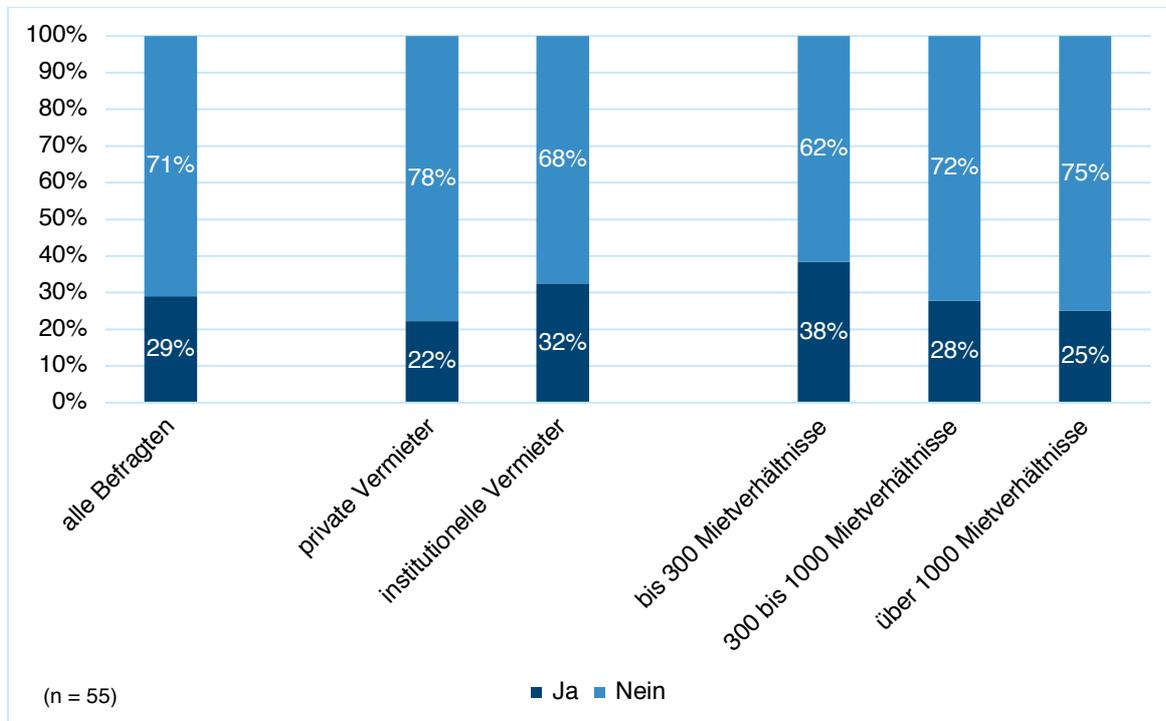
Die Befragungsergebnisse sind nachfolgend im Einzelnen dargestellt.

Haben Sie hinsichtlich der Kostenteilung der Schäden auch Gespräche mit Ihren Mietern geführt?



- 93 % aller Befragten haben bereits mit ihren Mietern Gesprächen hinsichtlich einer Kostenteilung der coronabedingten Schäden geführt.
- Private Vermieter waren diesbezüglich geringfügig aktiver als institutionelle Vermieter.
- 87 % der Vermieter mit mehr als 1.000 zu betreuenden Mietverhältnissen haben bereits Gespräche geführt, die restlichen 13 % beabsichtigen dies in Kürze nachzuholen.

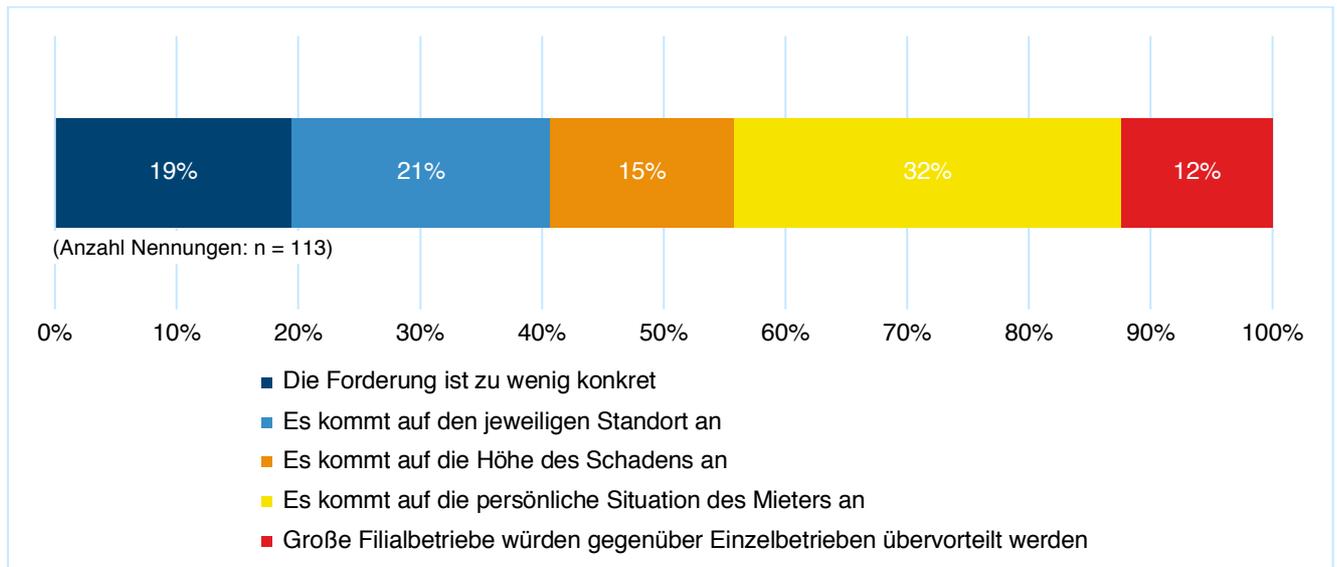
Halten Sie die Forderung nach einer 50 : 50 Teilung der Mietkosten für angemessen?



- Von den 55 Befragten halten 39 Befragte und damit der überwiegende Teil aller Befragten die Forderung nach einer 50 : 50 Teilung der Mietkosten für nicht angemessen. Lediglich weniger als ein Drittel aller Befragten erkennen jedoch darin eine angemessene Forderung.
- Bezogen auf den Vermietertyp zeigt sich ein deutlicher Unterschied: Während lediglich ein Fünftel der privaten Vermieter eine solche Forderung als angemessen einstufen, steht dem nahezu ein Drittel der institutionellen Anbieter wohlwollend gegenüber. Die Ablehnung bei den privaten Vermietern überwiegt jedoch deutlich.
- Auch hinsichtlich der Anzahl der betreuten Mietverhältnisse zeigt sich ein abweichendes Bild. Mit zunehmender Anzahl der betreuten Mietverhältnisse steigt auch die Ablehnung gegenüber einer solchen Forderung.

Warum ist die Forderung nicht angemessen?

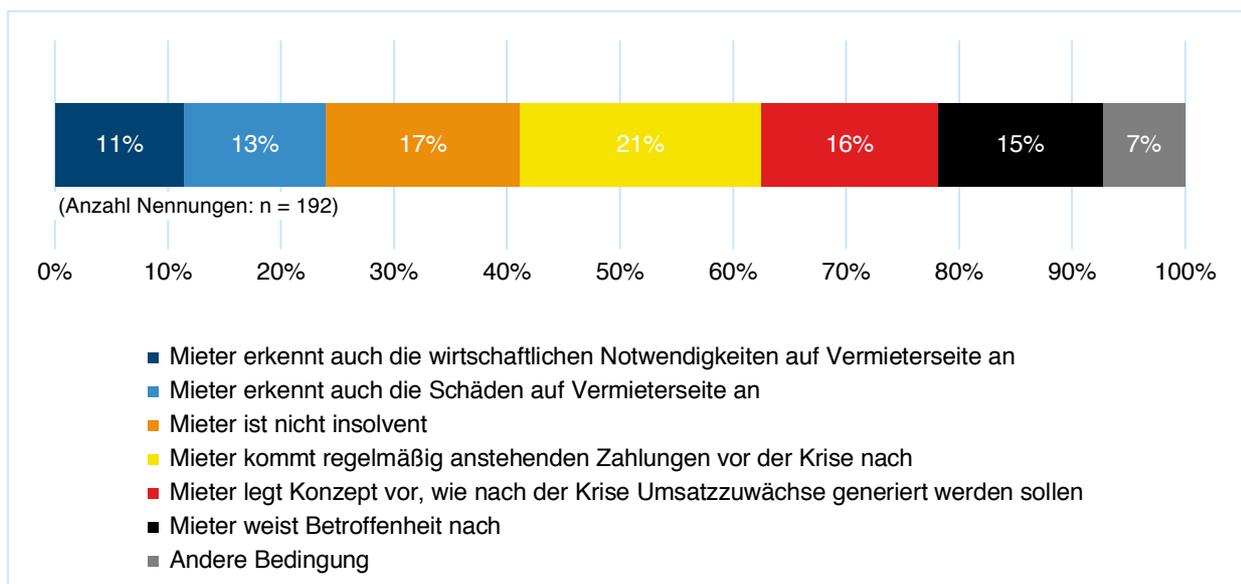
Die Befragten, die eine Forderung nach einer 50 : 50 Teilung der Mietkosten für nicht angemessen halten, wurden anschließend nach ihren Gründen gefragt. Sie konnten aus den vorgegebenen Antwortalternativen mehrere Nennungen wählen. Insgesamt wurden so 113 Nennungen abgegeben.



- Die persönliche Situation des Mieters ist der herausragende Grund für die Unangemessenheit der Forderung. Die Standortbezogenheit und die zu große Allgemeinheit einer solchen Forderung folgen auf den weiteren Plätzen.
- Die Höhe des Schadens sowie eine Übervorteilung großer Filialbetriebe gegenüber Einzelbetrieben wird als weniger bedeutend für die Einschätzung eingestuft.

Unter welchen Bedingungen wären Sie bereit eine Kostenteilung einzugehen?

Wiederum alle Befragten haben sich zu den Bedingungen geäußert, bei denen sie zu einer Kostenteilung bereit wären. Es konnten mehrere vorgegebene Antwortalternativen gewählt werden, so dass insgesamt 192 Nennungen erfolgten.

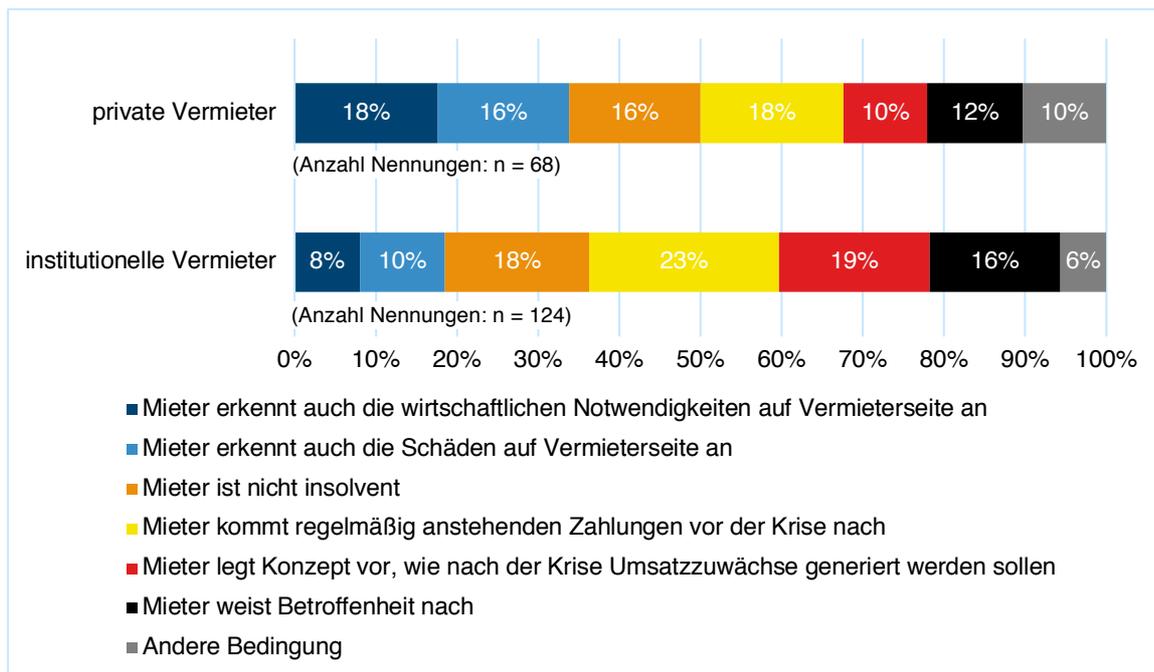


- Das bisher gute, verlässliche Verhältnis von Mieter zu Vermieter hinsichtlich seiner anstehenden Zahlungen ist bei den Befragten das herausragende Argument, auf eine Kostenteilung einzugehen.
- Auch das kooperative Miteinander, in Form der Vorlage eines Konzeptes, um nach der Krise wieder Umsatzzuwächse zu erzielen, ist als wichtiger Grund zu sehen.

Unter welchen Bedingungen wären Sie bereit eine Kostenteilung einzugehen? – Auswertung nach Vermietertypen

Von den 192 Nennungen entfallen 68 auf die Gruppe der privaten Vermieter, während 124 Nennungen den institutionellen Vermietern zurechenbar sind. Im Einzelnen zeigt sich das nachfolgend dargelegte Stimmungsbild.

**Bedingungen für eine Kostenteilung - Differenziert nach private und institutionelle Vermieter
- Mehrfachnennungen möglich**

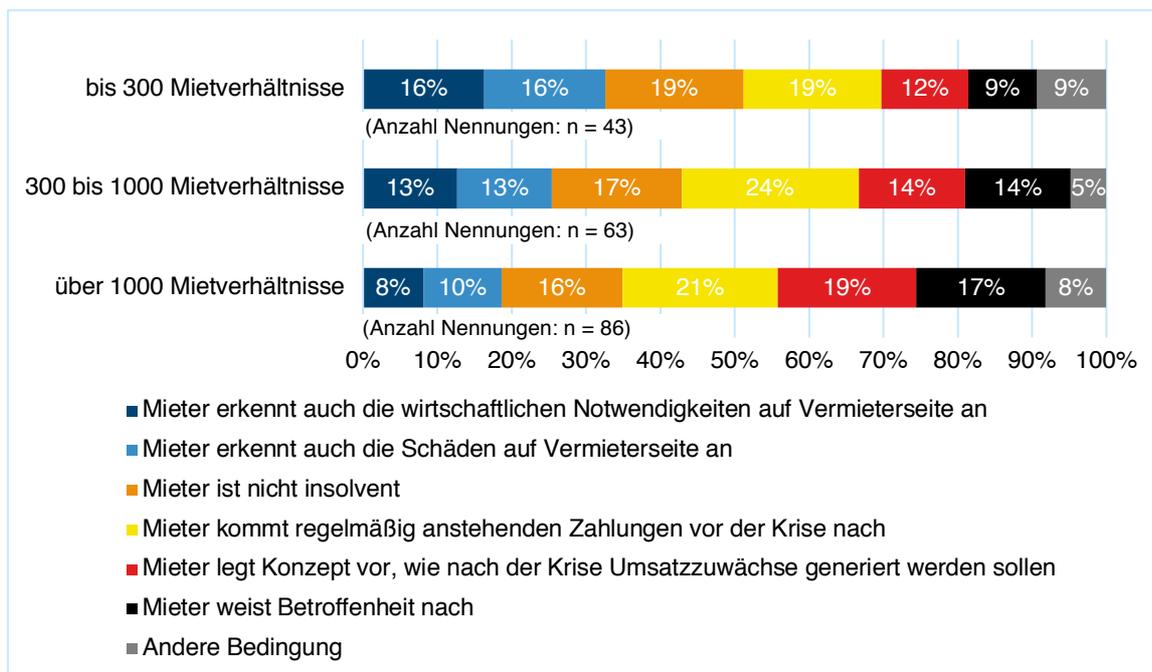


- Zwischen den Vermietertypen treten punktuelle Unterschiede zu tage. Bei den privaten Vermietern werden auch Gründe für wichtig erachtet, bei denen der Mieter auch die wirtschaftlichen Notwendigkeiten der Vermieter oder etwaige Schäden bei den Vermietern erkennt.
- Demgegenüber rangiert das mieterbezogene Verhalten, so Zahlungsverhalten vor der Krise und Konzept für künftige Umsatzzuwächse, bei institutionellen Vermietern weit oben.

Unter welchen Bedingungen wären Sie bereit eine Kostenteilung einzugehen? – Auswertung nach Anzahl betreuter Mietvertragsverhältnisse

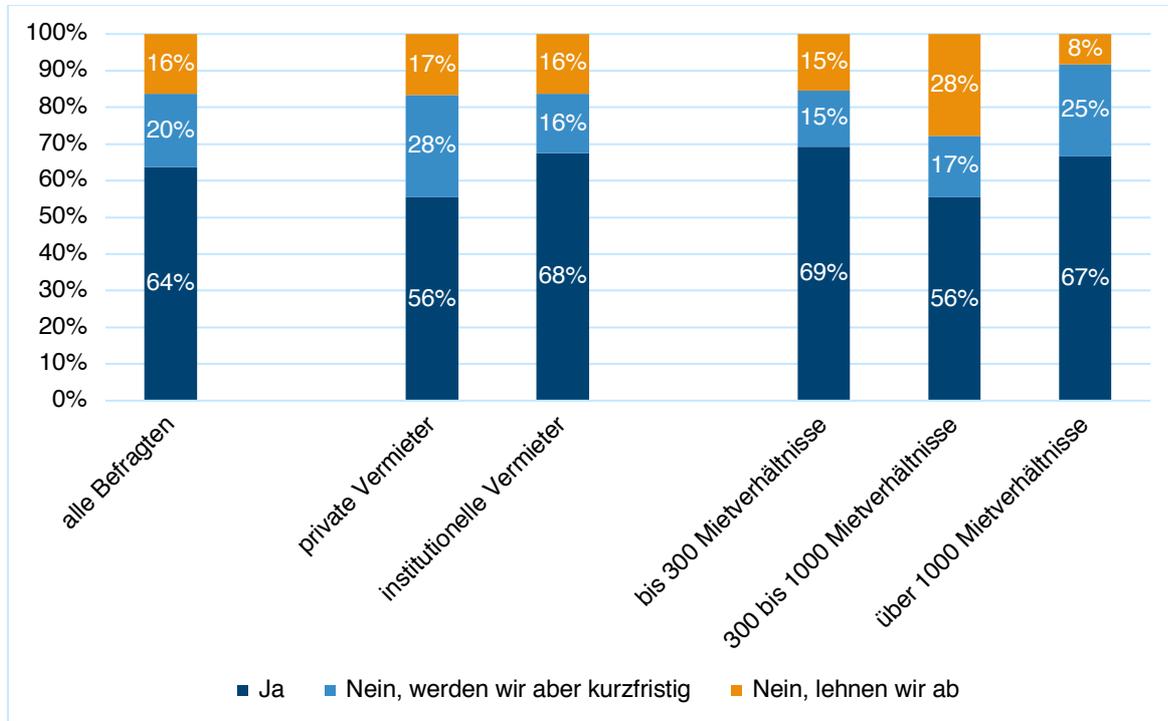
Wird die Anzahl der Mietvertragsverhältnisse als Unterscheidungsmerkmal bei den Befragten herangezogen, so entfallen 43 Nennungen auf Befragte, die bis zu 300 Mietverhältnisse betreuen, weitere 63 Nennungen auf Befragte mit 3000 bis 1.000 Mietverhältnisse in der Betreuung und schließlich 86 Nennungen auf Befragte mit über 1.000 betreuten Mietverhältnissen.

Bedingungen für eine Kostenteilung - Differenziert nach Anzahl der betreuten Mietvertragsverhältnisse - Mehrfachnennungen möglich



Mit dem Anstieg der Anzahl der betreuten Mietvertragsverhältnisse steigt für den Mieter die Notwendigkeit, seine Betroffenheit nachzuweisen.

Bekannt sich Ihr Unternehmen zu dem vom GCSP aufgelegten Code of Conduct? (n = 55 Befragte)



- Der im April 2020 vom German Council of Shopping Places vorgestellte Code of Conduct, der einen fairen Umgang zwischen Vermieter und Mieter regelt, hat bereits eine breite Akzeptanz erfahren. Nahezu 2/3 der Befragten bekennen sich ihm und weitere gut 20 % werden diesen kurzfristig umsetzen.
- Institutionelle Vermieter setzen diesen bereits intensiver um, als private Vermieter.
- Hinsichtlich der Anzahl der betreuten Mietvertragsverhältnisse liegt die Akzeptanz einzig in der Gruppe der 300 bis 1.000 betreuten Mietverträge auf einem niedrigeren Niveau. Aber auch hier wird bereits eine mehr als fünfzigprozentige Durchdringung erzielt.

Strukturmerkmale zur Befragung

Art der Befragung:	elektronische Befragung, Befragungstool „Survey Desk“
Auftragnehmer:	bulwiengesa AG, Niederlassung Hamburg
Teilnehmerkreis:	Shoppingcentereigentümer/-investoren, Centermanager
Befragungszeitraum:	14.05. bis 25.05.2020
Anzahl der versandten Fragebögen:	120
Rücklauf/auswertbare Fragebögen:	55 (n= 55, alle Befragte)

