

# Handel im Wandel

Die Konkurrenz durch Onlineshopping, das Ende des Flächenwachstums sowie die „Rückkehr“ der Innenstädte führen zu einem Paradigmenwechsel in der heimischen Einzelhandelslandschaft.

Ein Spatenstich bildet für die Immobilienbranche traditionsgemäß einen triftigen Anlass für ein – um einen Anglizismus zu strapazieren – Get-Together. So geschehen am 12. April, als die Vestwerk Property Partners GmbH in die Mariahilfer Straße 110 lud. Das Projekt „Kronenhaus“ wurde präsentiert. Neben 34 Serviced Apartments beherbergt es auf drei Etagen rund 2100 Quadratmeter Retailfläche. Die Baufertigstellung ist für Mitte 2019 geplant.

2100 Quadratmeter sind angesichts von 13,8 Millionen Quadratmetern Einzelhandelsfläche, die Österreich laut der KMU Forschung Austria zählt, ein kleiner Fisch. Doch in der Post-Boom-Ära sind sie eine Erwähnung wert. Entsprechend formuliert Roman Schwarzenacker, Prokurist und Gesellschafter bei Standort + Markt, sich auf Einkaufszentren beziehend (siehe Interview auf Seite 39): „Man sieht deutlich, dass der Zenit des Flächenoutputs vor fünf bis zehn Jahren überschritten wurde. Während der Höchstzeiten entstanden rund 110.000 Quadratmeter jährlich. Davon ist keine Rede mehr. Die letzte wirklich große Neueröffnung war das G3 in Gerasdorf im Oktober 2012.“

„Der Handel durchlebt aktuell eine seiner größten Veränderungsphasen, doch diese bietet auch für Innenstädte interessante Chancen.“

Stefan Krejci, geschäftsführender Gesellschafter der Re/Max Commercial Group



© Robert Fritz



Aktuell zählt Österreich 228 Shoppingcenter (Stichtag 1.1.2016), berichten Standort + Markt und das Austrian Council of Shopping Centers (ACSC) in einer gemeinsam durchgeführten aktuellen Untersuchung. Ein Jahr davor waren es noch 229 (Malls inklusive Fachmarktzentren und Outletcenter). Die insgesamt nun 228 Center weisen gesamt aber immerhin eine vermietbare Fläche von über 3,9 Millionen Quadratmetern auf. Davon entfallen gut 3,2 Millionen Quadratmeter auf Flächen, welche an den Einzelhandel vermietet sind. Der Rest geht an Gastronomie, Dienstleister und sonstige Freizeitflächen.

Somit standen 2015 je Einwohner etwa 0,46 Quadratmeter an vermietbarer Fläche in Shoppingcentern zur Verfügung. Ein Wert, der im Vergleich zum Vorjahr de facto gleich geblieben ist (2014: 0,45 m<sup>2</sup>). Bezieht man, um einen internationalen Vergleich zu schaffen, ausschließlich jene Shoppingcenter mit ein, die größer als 10.000 Quadratmeter sind, so entfallen 0,38 Quadratmeter vermietbarer Fläche (Vorsicht: nicht Verkaufsfläche!) auf jeden Österreicher (2014: 0,36 m<sup>2</sup>). International immer noch ein Spitzenwert. Der 15-jährige Beobachtungszeitraum zeigt eine sehr starke Flächenexpansion von knapp 100 Prozent. Verfügten österreichische Einkaufszentren zur Jahrtausendwende über rund zwei Millionen Quadratmeter vermietbarer Fläche, so sprengen jene Flächen aktuell bald die Vier-Millionen-Quadratmeter-Marke. Malls durften hier einen Zugewinn

von 88 Prozent erfahren, Retail Parks sogar von 115 Prozent. Aber: Betrachtet man diese Steigerungsrate nicht in einem so großen Zeitraum, sondern von einem Jahr auf das nächste, so flacht der Flächenzuwachs nun wie erwähnt stark ab.

## Restriktivere Raumordnungen

Die Gründe für dieses Abflauen eines Immobilienentwicklungstrends sind vielschichtig. An vorderster Front ist die Konkurrenz, die Onlineshopping auf den stationären Handel ausübt, zu nennen. Anders interpretiert sind die beiden Vertriebskanäle mittlerweile dabei, sich miteinander zu arrangieren. Stephan Mayer-Heinisch, Obmann des ACSC, schlägt jedenfalls optimistische Töne an: „Der Onlinehandel stellt meiner Meinung nach keine Bedrohung für den Einzelhandel dar, sondern vielmehr eine Herausforderung, aber auch Chance. Einkaufszentren können künftig beispielsweise auch als Pick-up-Hub fungieren. Auch die Bedeutung von Showrooms nimmt deutlich zu. Die neuen Technologien bieten zudem viele Möglichkeiten, den Kunden besser kennenzulernen und vermehrt mit ihm in Kontakt zu treten.“ So dient in der im Vorjahr erweiterten Plus City in Pasching ein Roboter namens E2K2 – angelehnt an R2D2 aus Star Wars – der Hilfe der Besucher. E2K2 soll Kunden an den gewünschten Ort in der Mall lotsen. Falls doch ein humanoide Ansprechpartner benötigt wird, kann er sich über Video

← Egal ob Huma Eleven (Foto), die SCS, das Donauzentrum oder die Plus City – erfolgreiche Einkaufszentren investieren in die Aufenthaltsqualität enorme Summen, um sich für die Zukunft fit zu machen.

mit der Center-Informationsstelle verbinden. Mayer-Heinisch nennt einen weiteren Grund für das Ende des Booms: „Die Rahmenbedingungen für Neuentwicklungen auf der grünen Wiese haben sich in den letzten zehn Jahren stark verändert. Die Raumordnungen sind restriktiver geworden. Vielerorts ist es beinahe unmöglich, neue Center zu entwickeln.“ So kehrt der Handel tendenziell in die österreichischen Städte zurück. Dies erfolgt vermehrt auch in Form kleinerer Einkaufszentren in City-Lagen, beispielsweise die im August 2015 eröffnete Weberzeile in Ried im Innkreis. Die Verantwortlichen sehen ein, dass nicht der Handel die Stadt, sondern die Stadt den Handel braucht. Als ein Beleg dafür gilt der milliardenschwere Wirtschaftsfaktor Städtetourismus. Dazu ergänzt Mayer-Heinisch: „Viele Stadtverantwortliche haben verstanden, dass der Handel ein Wert per se ist und die Lebensqualität innerhalb der Stadt deutlich steigert. Das ist eine Chance für den Einzelhandel, aber auch eine Chance für die Stadt.“

>>

**OPWZ**  
SEMINARE ■ AKADEMIE ■ NETZWERKE

Programm-Download  
und Anmeldung auf  
[www.opwz.com](http://www.opwz.com)

## Aktuelle Seminare für Sie

- **Beendigung von Mietverträgen**  
Mag. Daniel Richter und  
Mag. Martin Eberwein  
29. Mai 2017 in Wien
- **Betriebs- und Erhaltungskosten im Mietrecht**  
Mag. Daniel Richter  
21. Juni 2017 in Wien
- **OIB Richtlinien (1 – 6) – Die praktische Umsetzung**  
Bmstr. Ing. Karl Poschalko  
17. – 18. Juli 2017 in Wien



## Erneuter Wandel in den Innenstädten

Quasi kaum zurück von der grünen Wiese blüht der Einzelhandelslandschaft in den heimischen Citys – allen voran natürlich Wien – erneut ein radikaler Wandel. „Onlineshopping“ heißt das neue, alte Schreckgespenst, das dem gewachsenen Mietermix in den Innenstädten zusetzt. So verliert der textile Einzelhandel, der seit jeher eine Domäne der Citys war, laufend an Terrain. Besonders hart trifft der Paradigmenwechsel außerdem kleinere und mittlere Retailer. Der hohe Filialisierungsgrad sowie die enormen Mietpreise in A-Lagen verdrängen umsatzschwächere Händler in innerurbane Randlagen, wo der Kampf ums Überleben noch härter geführt wird. Fazit: Die Leerstandsdaten in den Stadtzentren und die Fluktuationen bei den stationären Händlern steigen kontinuierlich.

„Der Handel durchlebt aktuell eine seiner größten Veränderungsphasen, doch diese bietet auch für Innenstädte interessante Chancen“, weiß Stefan Krejci, geschäftsführender Gesellschafter der Re/Max Commercial Group, die neuerdings auf City-Consulting setzt. „Gerade die Innenstädte benötigen neben den bereits gesetzten rechtlichen Rahmenbedingungen vor allem einen Plan, wie sie auf die derzeitigen Veränderungen reagieren können“, erläutert Krejci. Und weiter: „Nur so kann es gelingen, dass Stadtzentren auch zukünftig ihre Rolle als Mittelpunkt einer Stadt behalten oder wieder zurückerobern.“

Während große Handelsunternehmen immer mehr auf Multi-Channel-Services und -Erlebnisse setzen, ist es besonders der inhabergeführte Handel, der bei den neuen technischen Entwicklungen kaum mithalten kann. Da er nur selten die Kapazitäten und das Know-how hat, eine Multi-Channel-Strategie zu entwickeln, führt dies vor allem in Klein- und Mittelstädten zur Erosion der Geschäftslagen. Schließlich besteht die dortige Handelslandschaft vor allem aus Fachhändlern.

Daher haben sich Immobilieneigentümer damit auseinandersetzen, wie sie diese Anforderungen in wirtschaftlich vertretbarem Rahmen erfüllen können. Baukostenzuschüsse, Umsatzmieten oder kürzere Laufzeiten bei Mietverträgen sind Themen, mit denen sich ein Eigentümer beschäftigen muss. „Das bedeutet, dass Vermieter immer mehr am wirtschaftlichen Risiko des Mieters teilnehmen. Diese Situation ist in vielen Einkaufszentren heute bereits gelebte Praxis, mit der man sich ar-

„Der Onlinehandel stellt meiner Meinung nach keine Bedrohung für den Einzelhandel dar, sondern vielmehr eine Herausforderung, aber auch Chance.“

Stephan Mayer-Heinisch, Obmann des Austrian Council of Shopping Centers (ACSC)



Das Kronenhaus in der Mariahilfer Straße verfügt über 2100 Quadratmeter Retailfläche. Die Baufertigstellung soll Mitte 2019 erfolgen.

rangiert hat. Mit dieser neuen Realität werden sich auch innerstädtische Vermieter immer mehr auseinandersetzen müssen“, führt Krejci aus.

## Auch Fachmarktzentren im Trend

Egal ob die SCS, das Donauzentrum, die Plus City oder das Huma Eleven – erfolgreiche Einkaufszentren investieren in die Aufenthaltsqualität enorme Summen, um sich für die Zukunft fit zu machen. Auch Fachmarktzentren stehen diesem Trend um nichts nach, wie die Eröffnungen des ELI in Liezen oder das Hatric in Hartberg 2016 eindrucksvoll bewiesen haben. „Städte können und müssen von dieser Entwicklung lernen“, stellt Krejci klar. „Menschen gehen heute nicht mehr nur einkaufen. Viele verbinden damit heute auch soziale Erfahrungen, Freizeit- und Unterhaltungserlebnisse. Am Ende des Tages geht es darum, dass auch Städte wieder in der Lage sind, Gründe zu liefern, sich in ihnen aufzuhalten – und das laufend. Somit werden regionale Strukturen, die nur auf Bedarfsbefriedigung, sprich auf die Erledigung des täglichen Einkaufs ausgelegt sind, im Laufe der Zeit immer mehr unter Druck kommen. Deshalb ist es für die Erhaltung von regionalen Strukturen wichtig, dass das Stadtzentrum wieder mehr zu einem Mehrzweckbereich wird. Ein Bereich, wo man gerne seine Zeit verbringt und zu dem man selber auch gerne zurückkehrt.“

Teil des Paradigmenwechsels im Handel ist auch, dass Retailer, die Stadtlagen bis dato scheuten wie der Teufel das Weihwasser, sich nun zentral ansiedeln. Bestes Beispiel ist der schwedische Möbelkonzern Ikea, der beabsichtigt, im Herzen Wiens – konkret im sogenannten „blauen Haus“ am Westbahnhof – ein Einrichtungshaus zu eröffnen. Geplant ist, dass ein dem urbanen Raum angepasstes architektonisches Konzept erarbeitet wird, auch begrünte Flächen auf verschiedenen Ebenen sind vorgesehen. Ob und wie der „autofreie“ Ikea beim innerstädtischen Publikum Gefallen finden wird, bleibt abzuwarten. ■

# Der Zenit ist überschritten

Mit dem G3 eröffnete 2012 das letzte große Shoppingcenter in Österreich. Roman Schwarzenacker, Generalsekretär der österreichischen Fachvereinigung für Einkaufszentren (ACSC) und Gesellschafter und Prokurist bei Standort + Markt, erläutert die Hintergründe für den Umbruch und dessen Konsequenzen.

## OIZ: Wie entwickelt sich der heimische Shoppingcenter-Markt?

Roman Schwarzenacker: Man sieht deutlich, dass der Zenit des Flächenoutputs vor fünf bis zehn Jahren überschritten wurde. Während der Höchstzeiten entstanden rund 110.000 Quadratmeter jährlich. Davon ist keine Rede mehr. Die letzte wirklich große Neueröffnung war das G3 in Gerasdorf im Oktober 2012.



↑ Roman Schwarzenacker

Schwarzenacker: Hier kann man, was die Anzahl betrifft, von einem Boom sprechen. Denn nicht zuletzt auf Drängen der Retailer bestritten die Fachmarktzentren mit ihren relativ günstigen Mieten sozusagen die letzte Expansionswelle der heimischen Handelsimmobilienlandschaft; konkret in kleinen Bezirksstädten. Also dort, wo teurere Einkaufszentren nicht erschwinglich waren. Aber auch bei Fachmarktzentren dürfte der Zenit überschritten sein. Alle guten Standorte sind entwickelt, das Potenzial ist erschöpft – und der Kreis zu den Shoppingcentern schließt sich. ■

## OIZ: Welchen Stellenwert haben vor diesem Hintergrund Refurbishments?

Schwarzenacker: Tatsächlich erhalten immer mehr bestehende Standorte eine mit einer Erweiterung verbundene Revitalisierung. Ein klassisches Beispiel dafür ist die Plus City im oberösterreichischen Pasching, die im Vorjahr um 20.000 Quadratmeter Verkaufsfläche wuchs. Der Trend zu Refurbishments wird sich verstärken.

## OIZ: Gibt es leer stehende Shoppingcenter?

Schwarzenacker: UNO Shopping in Leonding mit rund 40.000 Quadratmetern ist der aktuell größte Leerstand Österreichs. Eine Revitalisierung wäre möglich.

## OIZ: Herrscht bei institutionellen Investoren eine unverändert starke Nachfrage nach Einkaufszentren?

Schwarzenacker: Sie suchen Auswege aus der aktuellen Niedrigzinsphase. Die Renditen, die heimische Einkaufs- und Fachmarktzentren derzeit erzielen, sind wesentlich niedriger als vor zehn Jahren. Nichtsdestotrotz lebt die Nachfrage. Allerdings ist sie nicht mehr so stark wie vor dem Ausbruch der Wirtschaftskrise. Die Investoren entdecken neue Asset-Klassen für sich. So betrachtet könnte man sagen, dass Seniorenimmobilien und Studentenheimen die neuen Einkaufszentren sind (lacht).

## OIZ: Wie gestaltet sich die Eigentümerstruktur?

Schwarzenacker: Inhaberbetriebene Einkaufszentren wie die Lugner City sind mittlerweile in Österreich Mangelware. Der Großteil der Malls wurde längst aufgekauft.

## OIZ: Kommen wir noch kurz zu den Fachmarktzentren. Welche Trends orten Sie in diesem Segment?

## s REAL Wohnpreisspiegel

Immobilienpreise für ganz Österreich  
Jetzt auf [www.sreal.at](http://www.sreal.at)



Sie wollen genau wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist?

Fragen Sie nach dem s REAL Immobilien-Gutachten!

Tel. +43 (0)5 0100 - 26200  
kundenbetreuung@sreal.at