

„Alle Standorttheorien auf den Kopf gestellt“

Einzelhandel. Österreichs Einkaufszentren gleichen derzeit Geisterstädten. Experten ziehen erste Lehren aus der Corona-Pandemie.

VON URSULA RISCHANEK

Bei den Betreibern von Einkaufszentren, aber auch den Investoren, herrscht Krisenstimmung. Denn dort, wo sich normalerweise zahlreiche Kunden tummeln, herrscht gähnende Leere. Und mit jedem Tag, an dem Einzelhandelsgeschäfte, Dienstleistungs-, Gastronomie- und Freizeitbetriebe geschlossen bleiben müssen, steigt der wirtschaftliche Schaden. Berechnungen des Beratungsunternehmens Standort+ Markt zufolge verzeichnet etwa der stationäre Einzelhandel in Österreich aktuell einen durchschnittlichen Brutto-Umsatzverlust von bis zu 113 Millionen Euro pro Tag.

Vier Milliarden Verlust

Den mit 66,8 Prozent stärksten Umsatzverlust hat dabei der Einzelhandel in den Innenstädten, gefolgt von den Einkaufszentren mit durchschnittlich 65,2 Prozent täglichem Umsatzrückgang. Bezieht man die entgangenen Umsätze der Gastronomie in Höhe von rund 44 Millionen Euro brutto täglich mit ein, erhöht sich der durchschnittliche tägliche Brutto-Umsatzverlust für die Shopping Places demnach auf 160 Millionen Euro. „Der Monatsumsatzverlust liegt damit auf Basis von 26 Öffnungstagen bei rund vier Milliarden Euro“, sagt

Hannes Lindner, Geschäftsführer von Standort+Markt.

Offen sei, wie sich Einkaufszentren in Zukunft vor einer ähnlichen Situation absichern könnten. „Corona stellt sämtliche Standorttheorien auf den Kopf“, sagt Lindner. Bisher sei die Frequenz, bedingt durch die Erreichbarkeit und das vielfältige Angebot, wesentlich für den Erfolg eines Einkaufszentrums gewesen. Wegen der Bewegungseinschränkungen falle die üppige Frequenz nun weg. „Als Einkaufszentren-Betreiber kann man sich nur schwer neu erfinden“, sagt Lindner. Wenn, sei dies nur bei Neubauten möglich. „Aber die sind kaum mehr in der Pipeline“, weiß der Experte. Eine stärkere Diversifizierung hätte die Zentren auch nur bedingt vor Corona geschützt. Zwar sei der starke Modeanteil in den meisten Shop-

AUF EINEN BLICK

Generell zeigt sich, dass Standorte mit vormals extrem weitläufigen Einzugsgebieten und entsprechend hoher Passantenfrequenz wie etwa die Wiener City, die Mariahilfer Straße oder die Herrengasse in Graz Frequenzeinbrüche von über 90 Prozent erleiden. Die heute vorliegende Angebotsstruktur in diesen ehemaligen Hot Spots sei auf ein großes Einzugsgebiet mit entsprechend hohem Kundenaufkommen angewiesen, heißt es bei Standort+Markt.

pingzentren schon länger von Fondsmanagern kritisch beleuchtet worden. Verschiedene Entwickler hätten daher bereits in der letzten Zeit auf Nahversorgung fokussiert. Er selbst gehe allerdings nicht von einer Disruption im Modehandel aus. „Eine Bereinigung wird es aber schon geben“, meint Lindner.

Strategie überdenken

Wolfgang Richter, CEO des Beratungsunternehmens Regioplan, ortet durchaus ein Versäumnis der EKZ-Betreiber. „Sie sehen sich oft nur als Vermieter von Flächen“, sagt Richter. Diese Einstellung sei jedoch nicht mehr zeitgemäß, vielmehr müssten Einkaufszentren mit einem virtuellen Marktplatz, inklusive Einkaufsmöglichkeit, Online-Präsenz zeigen. Das gelte im übrigen auch für die Einkaufsstraßen und Innenstädte. „Würde es das geben, hätten sie alle derzeit nicht so große Probleme“, gibt sich Richter überzeugt. Der Marktplatz könne im übrigen auch eine Gegenoffensive zum nun noch stärker boomenden Online-Handel darstellen.

Sowohl Lindner als auch Richter gehen davon aus, dass sich nach der Wiederöffnung von Geschäften, Gastronomie- und Freizeitbetrieben im Tagesgeschäft doch einiges ändern werde. „In den Einkaufszentren wird es sicher



Einkaufswelt im Shutdown-Modus: Im Bild SCN in Wien-Floridsdorf.

[Clemens Fabry]

Zahnücken geben, weil nicht alle Retailer die Krise überleben werden – vor allem nicht die, die bereits ‚Vorerkrankungen‘ hatten“, sagt Richter. Generell hätten die Retailer schon in den vergangenen Jahren ihre Expansion zurück geschraubt und Flächen reduziert.

Nachfrage gleich Null

Eine Einschätzung, die das Maklerunternehmen Colliers Columbus teilt: Aktuell würden im Retail nur noch vereinzelt Mietverträge unterzeichnet. Allerdings müsse man davon ausgehen, dass nicht alle Unternehmen diese Situation unbeschadet überstehen und daher nach der Krise zahlreiche Flächen auf den Markt kommen werden. „Die aktuelle Nachfrage der Mieter nach Einzelhandelsimmo-

bilien ist praktisch auf dem Null-Niveau angelangt“, heißt es auch bei der trivium Immobilien Investment Gruppe.

Je länger die Rahmenbedingungen so blieben, wie sie aktuell sind, desto mehr werde sich die gesamte wirtschaftliche Nachfrage verschlechtern und sich dadurch das Interesse und die Fähigkeit von Einzelhändlern, Einzelhandelsimmobilien weiterhin anzumieten, verringern. Aber nicht nur das: „Die Frage wird auch sein, ob die Menschen nach der Aufhebung der Anti-Corona-Maßnahmen gerne zu Massenaufmärschen gehen wollen“, sagt Richter, der aber nichtsdestotrotz davon ausgeht, dass sich die Wirtschaft bald von der Corona-Krise und ihren Folgen erholen werde.