



© Panthermedia.net/Ann Bastarache

### Eine Frage der Größe

Bei den Shopping Malls kristallisieren sich größtmäßig zwei Pole heraus; für jene zwischen 10.000 und 20.000 m<sup>2</sup> dürfte die Mietersuche allmählich schwieriger werden.

# „Die sorglosen Zeiten sind vorbei“

Standort + Markt hat die Zukunftstauglichkeit von Shopping Centern und Fachmarktzentren analysiert

WIEN. Angeregt durch eine Studie von Savills Research zu den deutschen Einkaufszentren hat Standort + Markt die österreichischen Malls und Fachmarktzentren unter die Lupe genommen und im Rahmen des White Papers „Shopping Center Health Check 2024“ anhand von Branchen-Mix, Bevölkerung, Konkurrenz durch E-Commerce, sowie Händler im Einzugsgebiet im Hinblick auf ihre „Zukunftstauglichkeit“ untersucht.

Grundsätzlich, so das Resümee von Standort + Markt-Gesellschafter Roman Schwarzenegger, seien die „sorglosen Zeiten“ für Einkaufszentren vorbei – wobei insbesondere mittelgroße Malls und kleine Retail Parks schwierige Voraussetzungen haben.

### Zwischen den Stühlen

„Die Center mit einer vermietbaren Fläche von bis zu 10.000 m<sup>2</sup> haben oft Nahversorgungs-

charakter und können mit einem attraktiven, kurzfristbedarfsorientierten Branchenmix punkten“, erklärt Schwarzenegger. Die „Riesen“ mit mehr als 80.000 m<sup>2</sup> vermietbarer Fläche wiederum hätten „sehr attraktive Standorte im Umfeld großer Städte mit einer stark wachsenden Bevölkerungszahl.“ Die Konkurrenz im Einzugsgebiet sei zwar in absoluten Zahlen groß, werde aber „durch die hohe Einwohnerzahl relativiert“.

Problematisch gestaltet sich die Aussicht für Shopping Malls zwischen 10.000 und 20.000 m<sup>2</sup>. Diese Größenkategorie drohe „aus dem Bewusstsein der Konsumenten zu verschwinden“, meint Lindner. Für die Deckung des täglichen Bedarfs würden die (kleinen) Nahversorgungszentren besucht; geht man einmal „richtig“ Shoppen, stehen wiederum die großen Zentren im Fokus. Zentren mittlerer Größe würden es dementsprechend

schwer haben, auch zukünftig erfolgreich zu sein. „Hier sollte der Branchenmix optimiert und der Geschäftsgang aufmerksam beobachtet werden, um früh reagieren zu können“, empfiehlt der Studienautor.

### Kleine FMZ vor Problemen

Besonders schwierig gestaltet sich die Lage für kleindimensionierte Retail Parks. Die großen Zentren ab 20.000 m<sup>2</sup> vermietbarer Fläche seien im Vorteil, während die kleineren oftmals in strukturschwachen Gebieten mit geringem Bevölkerungswachstum zu finden seien, und somit, trotz attraktivem Branchenmix, eine schwierigere Perspektive hätten; angesichts der Expansionsunlust der Mieter dürften zuerst Standorte in kleineren Zentren aufgegeben werden.

„Oftmals dienten Retail Parks dazu, das Einzelhandelsangebot in strukturschwächeren

Regionen zu ergänzen“, meint Schwarzenegger; diese hätten aber suboptimale Standortvoraussetzungen, „beispielsweise eine geringe Bevölkerungsentwicklung“.

### Branchenmix im Blick

Generell, so die Empfehlung der Studie, sollten die Betreiber den Branchenmix „genau beobachten und bei Bedarf auch adaptieren“ – es gelte auch durchaus shoppingferne Nutzungen anzudenken. Darüber hinaus sei es wichtig, die Mieten marktdäquat zu gestalten und die laufenden (Betriebs-)Kosten zu optimieren. Nachdem viele der Immobilien bereits „seit Dekaden am Markt“ seien, müsse man auch Investitionskosten in Kauf nehmen, um nachhaltiger und umweltschonender aufgestellt zu sein. (red)

## White Paper #15

### Health Check

Um herauszuarbeiten, wie zukunftsfit Österreichs Shopping Center sind, wurden Branchenmix, Online-Konkurrenz, Einwohnerzahl und Konkurrenz im Einzugsgebiet berücksichtigt.

### Archiv

Unter [standort-markt.at/presse/](http://standort-markt.at/presse/) finden sich sämtliche seit März 2020 publizierten White Paper von Standort + Markt (aktuell 15), die überdies kostenfrei digital bestellt werden können.