



Autor: MARCEL SPEISER
Handelszeitung
8021 Zürich
tel. 043 444 58 93
www.handelszeitung.ch

Auflage 38'094 Ex.
Reichweite 109'000 Leser
Erscheint woe
Fläche 30'256 mm²
Wert 2'300 CHF

«Nachfrage gibt es fast nur für zwei Shoppingcenter»

Robert Hauri Der Chef von SPG Intercity über heiss begehrte Ladenflächen und Händler, die am liebsten schliessen würden.

INTERVIEW: MARCEL SPEISER

Viele Schweizer Shoppingcenter sind in einer Krise. Wie spüren Sie das?

Robert Hauri: Grundsätzlich geht es dem Schweizer Detailhandel gut. Man muss also differenzieren, gerade im Bereich der Detailhandelsflächen.

Gern. Differenzieren Sie!

Hauri: Es ist teilweise anspruchsvoll geworden, Mieter zu finden. Um die Agglomeration Zürich als Beispiel zu nehmen: Die Vermietung von Ladenlokalen an der Bahnhofstrasse ist ein andere Geschichte als die Vermietung an der Zürichstrasse in Uster. Shoppingcenter, Highstreets und Aussenquartiere sind nicht dasselbe.

Inwiefern? Weil die Nachfrage unterschiedlich ist? Oder die Preise?

Hauri: Beides. An der Bahnhofstrasse ist und bleibt die Nachfrage nach Flächen sehr hoch. Das gilt auch für die angrenzenden Gassen wie den Rennweg, die Augustinergasse oder die Strehlgasse. Dort wollen die Händler hin!

Händler in allen Segmenten?

Hauri: Es sind vor allem Anbieter im oberen Segment. Generell stellen wir fest, dass immer mehr internationale Retailer bereit sind, ihre Zelte nicht direkt an der Bahnhofstrasse aufzuschlagen. Allerdings wird die Luft schon nach wenigen 100 Metern Distanz dünn.

Heisst dünn, dass die Preise schrumpfen?

Hauri: Sagen wir es so: Eigentümer von Immobilien an peripheren Lagen überschätzen teilweise die Zahlungsbereitschaft der Kunden. Sie lesen Berichte über Mieterträge, die in den Himmel wachsen. Sie wollen daran teilhaben, machen aber die Rechnung ohne den Kunden ihres Mieters.

Im margenschwachen Detailhandel müssten günstige Mieten doch begehrt sein.

Hauri: Schon, aber ohne Kunden im Geschäft und entsprechende Umsätze ist auch die tiefste Miete zu hoch.

Wie viel günstiger ist denn ein Lokal 200 Meter von der Bahnhofstrasse entfernt als an der Bahnhofstrasse selbst?

Hauri: Viel günstiger. Wenn wir an der Bahnhofstrasse mit rund 8000 Franken pro Quadratmeter rechnen – und das ist im Moment für Neuabschlüsse durchaus realistisch –, sind es an der Talstrasse oft weniger als 1000 Franken.

Ist das Preisgefälle wirklich so extrem?

Hauri: Ja. Nur schon 50 Meter von der Bahnhofstrasse entfernt können die Preise auf ein Drittel oder ein Viertel sinken. Im Retail machen diese 50 Meter den Unterschied im Umsatz der Detailhändler. Und sie reduzieren die Zahlungsbereitschaft der Kunden dramatisch. Manchmal ist es



Robert Hauri
Chef SPG Intercity Zürich

sogar relevant, auf welcher Strassenseite das Ladenlokal liegt.

Wie bitte?

Hauri: An der Zürcher Löwenstrasse zum Beispiel gibt es eine richtige, teure Seite.

Und eine falsche, billigere. Die Strassenseite, auf der die Zugpendler aus dem Bahnhof kommen, ist bei Mietern viel begehrt als die andere Seite. Entsprechend unterschiedlich sind die Preise.

Aber Mieter finden Sie im Stadtzentrum für jede Lage?

Hauri: Sicher, aber nicht mit einem Fingerschnippen. Sobald die Lage etwas peripherer ist, stehen die Interessenten nicht Schlange. Wir müssen sie als Vertreter der Immobilienbesitzer suchen und finden. Und wir müssen unseren Auftraggebern klarmachen, dass es Lagen gibt, die sozusagen ein internationales Produkt sind. Wie die Bahnhofstrasse oder die Rue du Rhône in Genf. Sie spielen in der Champions League und konkurrenzieren mit London, Paris, New York und so weiter. Und dann gibt es Lagen für den lokalen Markt wie die Zürichstrasse in Uster. Dort macht eine Uhrenboutique keinen Sinn, aber eine Apotheke oder ein Supermarkt durchaus.

Und wie ist die Nachfragesituation in den Shoppingcentern?

Hauri: Die Nachfrage ist da. Aber wir haben fast nur Anfragen für zwei Center.

Für das Glattzentrum bei Zürich. Und?

Hauri: Für das Sihlcity und allenfalls für das Seedammcenter in Pfäffikon am Zürichsee. Sonst ist die Nachfrage flau. Wir kennen Händler, die ihre Läden in gewissen Zentren am liebsten schliessen würden.

Machen Sie bitte ein Beispiel.

Hauri: Ich nenne keine Namen. Aber: Als Mieter in einem Shoppingcenter hat man langjährige Mietverträge und die Pflicht, den Laden offen zu halten. Dabei wäre es günstiger, den Laden zu schliessen oder ihn einem anderen Nutzer gratis zu übergeben. Man könnte wenigstens Personalkosten sparen. Wohlgermerkt: Das ist ein Extrembeispiel, aber es ist Realität. Generell gilt: Die kleineren, älteren Center in den Mittelzentren der Schweiz haben es schwer. Und es wird nicht leichter.