

Shoppingcenter in der Indexfalle

Investoren schätzen Shoppingcenter wegen der vollen Mietindexierung. Trotzdem sollten sie diese jetzt nicht durchsetzen, rät IPH-Geschäftsführer Lars Jähnichen.

Für Mieter in Shoppingcentern ist die aktuelle Lage sehr herausfordernd. Erstens sind viele Händler direkt von den Teuerungen betroffen, weil sie Preiserhöhungen nur bedingt oder verzögert an ihre Kunden weitergeben können. Zweitens ist das Konsumklima auf dem tiefsten Stand aller Zeiten; viele Bürger schnallen den Gürtel enger. Drittens sorgen die explodierenden Energiepreise für deutlich höhere und kaum kalkulierbare Belastungen bei den Nebenkosten.

Was momentan für noch mehr Zündstoff sorgt, ist die Indexierung der Kaltmieten. Zwar lesen wir seit Jahren immer wieder, dass die Centermieten stagnieren. Das ist korrekt. Aber als inflationsgesichertes Investmentprodukt sind die Mieten im Shopping-



Lars Jähnichen. Quelle: IPH Handelsimmobilien

center indexiert, in den allermeisten Fällen zu 100%. Die vollständige Indexierung war und ist für viele Anleger einer der wesentlichen Gründe für ein Investment in die Assetklasse. Insofern können der Eigentümer und das Vermietungsmanagement auf die Mietanpassung, nicht zuletzt auch aus ihren treuhänderischen Pflichten den Anlegern gegenüber, nicht verzichten.

Die Anpassung jedoch im vollen Umfang durchzusetzen, wäre bei einer prognostizierten Inflation von 8% im Jahr 2022 und nochmals 7,5% im Jahr 2023 der sichere Weg, einen beträchtlichen Teil der eigenen Mieterschaft wirtschaftlich zu überfordern. Der Betrieb der meisten Läden wäre mit einem klaren Defizit verbunden. Vor diesem Hintergrund kann kein Eigentümer erwarten, dass Händler dann noch

Geld und Kraft in das jeweilige Center investieren. Vielmehr wird eher nach der erstbesten Gelegenheit Ausschau gehalten, das Objekt zu verlassen.

Anders als bei den Covid-Lockdowns helfen bei einer anhaltenden Inflation keine temporären Stundungen oder sonstige Kurzfristlösungen. Auch eine „goldene Mitte“, also eine simple hälftige Teilung hat wenig Sinn, da nicht nur die einzelnen Standorte, sondern ausnahmslos alle Branchen jeweils unterschiedlich stark betroffen sind.

Die einzige Lösungsmöglichkeit liegt in einer individuellen Verhandlungslösung für jedes einzelne Mietverhältnis. Ein Erfolg versprechender Ansatz ist es, die Indexierung für 2022 und 2023 nicht zu 100% durchzusetzen, kombiniert mit einem klaren Bekenntnis zum Standort, beispielsweise einer Erhöhung der vereinbarten Umsatzmiete. Ziehen die Umsätze durch gemeinsame Anstrengungen von Mieter und Vermieter wieder an, profitieren beide Partner davon – und die Zusammenarbeit kann erfolgreich fortgeführt werden.