



Auswirkungen des Shutdown auf die Einzelhandelsmieten

Ab dem 20. April dürfen kleine Geschäfte wieder öffnen – ein erster Lichtblick für die Branche. Dennoch scheinen langfristige Mietreduktionen im Einzelhandel unausweichlich zu sein. Offen ist allerdings die Frage, in welcher Höhe sich der Shutdown auch längerfristig auf die Mieten im Einzelhandel auswirken wird. Dazu hat bulwiengesa verschiedene Szenarien gerechnet und ein hilfreiches Modell zur Umsatzentwicklung im stationären Einzelhandel erstellt.

Entscheidend – soviel vorweg – ist zweifellos die Umsatzentwicklung nach dem Shutdown. Diese wiederum hängt entscheidend von der Geschwindigkeit des „Hochfahrens“ ab. Neben Mieten und Nebenkosten sind die Personal- und natürlich Wareneinstandskosten die herausragenden Kostenblöcke. Zusätzlich muss der stationäre Einzelhandel aber auch die aktuelle Kosten- und Stimmungslage im Blick behalten.

Nachrichten wie diese spiegeln die aktuelle Stimmung wider:

- Einzelhandelsfilialisten wie Deichmann und H&M wollen von April an keine Miete für ihre Shops bezahlen, die wegen der Corona-Krise geschlossen sind.
- Andere Einzelhandelsunternehmen stimmen ihre Lieferanten auf verlängerte Zahlungsziele ein.
- Onlinehändler kündigen millionenschwere Sparprogramme an, da auch sie von der Corona-Pandemie betroffen sind. So muss beispielsweise Zalando einen Verlust im ersten Quartal verkraften, die Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2020 wird kassiert.
- Expresslieferdienste sehen sich als Alternative, die auch in einer Zeit nach Corona Bestand haben und gegenwärtig um zusätzliche Einkaufsdienste erweitert werden.

- Kunden verlagern aktuell einen Teil ihrer Einkäufe ins Internet. Und sie beabsichtigen, ihr gestiegenes Online-Kaufverhalten künftig beizubehalten.¹
- Andererseits kann aber auch der Einkauf in der Innenstadt den Online-Einkauf wohl nicht ersetzen. Gemäß einer repräsentativen Umfrage des Corona-Handelstrackers von EY Parthenon und Innofact freuen sich mehr als die Hälfte der Befragten auf den Einkauf in der Innenstadt.²
- Das Deutsche Hypo Immobilienklima für Einzelhandelsimmobilien stürzt im April um 54 % ab. Damit liegt es auf dem niedrigsten Niveau seit Auflage des Indizes im Januar 2008.

» Löhne und Gehälter steigen trotzdem

In der aktuellen Lage genießen die Einzelhandelsbeschäftigten in den nicht vom Shutdown betroffenen Geschäften einen herausragend guten Ruf. Sie werden als systemrelevant eingestuft. Diese neue Rolle passt aber kaum zur bisherigen Bezahlung. Entsprechend wurden Rufe nach Bonuszahlungen laut, die zwischenzeitlich von den führenden Food-Einzelhandelsunternehmen auch umgesetzt wurden und seitens des Staats mit einer weitgehenden Steuerfreiheit belohnt wird.

Aufgrund der aktuellen öffentlichen Wertschätzung für diese Berufsgruppen wird es in Zukunft kaum noch ein Zurück bei der Höhe der Bezahlungen geben. Vielmehr ist davon auszugehen, dass sich die Sozialpartner bei neuen Tarifabschlüssen zu deutlich höheren Bezahlungen von Arbeitnehmern im Einzelhandel durchringen werden.

¹ Quelle: Kantar/Detail Online

² Quelle: LZ net

Entsprechend wird im stationären Einzelhandel mit deutlich höheren Personalkostenanteilen zu rechnen sein. Das dürfte sich auch auf weitere Dienstleistungsbranchen, z. B. auf die Gastronomie, auswirken, sodass einerseits deutlich höhere Preise zu erwarten sind und andererseits der Kostendruck in den Branchen Einzelhandel, Gastronomie, Hotellerie und Freizeitwirtschaft deutlich zunehmen wird.

Diese Branchen werden nur einen Teil der Kosten nach der Corona-Krise in Form höherer Abgabepreise an den Konsumenten weitergeben können. Denn nach der Krise wird es zunächst darum gehen, die eigene Existenz zu sichern. Das geht in erster Linie durch Umsatzerzielung – um fast jeden Preis. Nach den derzeitigen Rabattschlachten im Onlinehandel für Mode und Bekleidung wird es für einzelne Branchen schwierig werden, Umsatz zu regulären Preisen zu stimulieren. Außerdem sitzen beispielsweise viele Modehändler auf frischer, aber unverkaufter Ware. Diese kann nach vier bis sechs Wochen als nicht mehr aktuell nur noch rabattiert verkauft werden, was diverse Online-Portale bereits getan haben.

In der Summe dürfte dieses Szenario negative Auswirkungen auf die übrigen Kostenblöcke des stationären Einzelhandels ausüben. Da Warenbeschaffung – der Hauptkostenblock – oder Personalkosten kaum zu reduzieren sein werden, bleiben als weiterer großer Kostenblock die Miet- und Mietnebenkosten übrig. Hier dürfte das Gros der Einzelhändler ansetzen.

» Druck auf Einzelhandelsmieten steigt

Mit Beginn der Shutdown-Phase haben viele der betroffenen stationären Einzelhandelsunternehmen ihre Mietzahlungen eingestellt oder reduziert. Nach dieser Phase werden weitere Gespräche und Abstimmungen zwischen Vermietern und Mietern anstehen. Gegenstand dieser Gespräche dürfte sein, wie der Vermieter zum einen während der Hochfahrphase seine Mietforderungen reduziert und zum anderen in der anschließenden (hoffentlich) Normalphase zu dauerhaften Mietsenkungen kommt. Seitens des HDE wurde dazu bereits eine Forderung in Höhe von 50 % der Mietkosten geäußert.

Damit wird erkennbar: Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien müssen sich bei Mietern bestimmter Branchen, z. B. Mode und Bekleidung, Schuhe und Lederwaren, Hausrat und Haushaltswaren, Spielwaren, Elektronik sowie Uhren und Schmuck, auf niedrigere Mieten einstellen. In welcher Höhe diese Reduktion schließlich ausfällt, ist gegenwärtig schwer auszumachen. Klar ist nur, dass beschleunigte Umsatzabflüsse in den Onlinehandel, (vorübergehend) sinkende Einzelhandelsausgaben und der zunehmende Kostendruck Mietreduktionen häufig unausweichlich machen werden.

» Modell von bulwiengesa zur Umsatzentwicklung

Um einen ersten Anhaltspunkt zur möglichen Höhe der Mietreduktion zu erhalten, hat bulwiengesa eine Modellrechnung zur Umsatzentwicklung im stationären Einzelhandel erstellt. Einzelhandelsmieten orientieren sich in erster Linie am Umsatz, was in der Miet-Umsatz-Belastung (RSR Rent-to-Sales-Ratio) zum Ausdruck kommt. Ein Anstieg der RSR kann aus einer Umsatzschwäche bei konstanter Miete oder einer Mietsteigerung bei konstantem Umsatz resultieren. Mit unserer Einschätzung zur künftigen Umsatzentwicklung im stationären Einzelhandel können daraus auch Anhaltspunkte für die Entwicklung der Einzelhandelsmieten abgeleitet werden, sofern man branchenspezifische RSR zugrunde legt.

Soll der Einzelhandelsmieter im Jahr 2020 und 2021 mit derselben Miet-Umsatz-Belastung wie im Jahr 2019 arbeiten können, so ist die Miete im selben Maße wie der Umsatzrückgang anzupassen. Wird beispielsweise ein Umsatzindex von 90 ausgewiesen, so ist die Miete gegenüber dem Jahr 2019 um 10 % abzusenken, damit der Einzelhandelsmieter wieder mit der identischen Mietbelastung wie vor Corona operieren kann. Exaktere Berechnungen kann bulwiengesa bei Kenntnis der jeweiligen Markt- und Standortbedingungen sowie Objekt- und Mietsituation objektindividuell vornehmen.

Den Berechnungen zur Entwicklung des stationären Einzelhandelsumsatzes werden die Annahmen der Szenarien für die BIP-Prognose des Sachverständigenrats zugrunde gelegt.³

Das Basisszenario geht von einer Normalisierung der wirtschaftlichen Lage über die Sommermonate hinweg aus. Für das Jahr 2020 wird von einem Rückgang des BIP (Bruttoinlandsprodukt) von 2,8 % ausgegangen. Im Jahr 2021 würde ein Aufholeffekt einsetzen, der zu einem BIP-Anstieg von 3,7 % führt.

Im Szenario „Langes U“ wird zwar von einer Lockerung der Maßnahmen zur Eindämmung des Corona-Virus ausgegangen, aber die Beeinträchtigungen und punktuellen Einschränkungen ziehen sich über die Sommermonate hinweg. Entsprechend ist von Insolvenzen und auch Entlassungen auszugehen. Das BIP geht in einem solchen Szenario um 4,5 % im Jahr 2020 zurück, und auch für das Jahr 2021 ist von einem verlangsamten Wachstum von 1,0 % auszugehen.

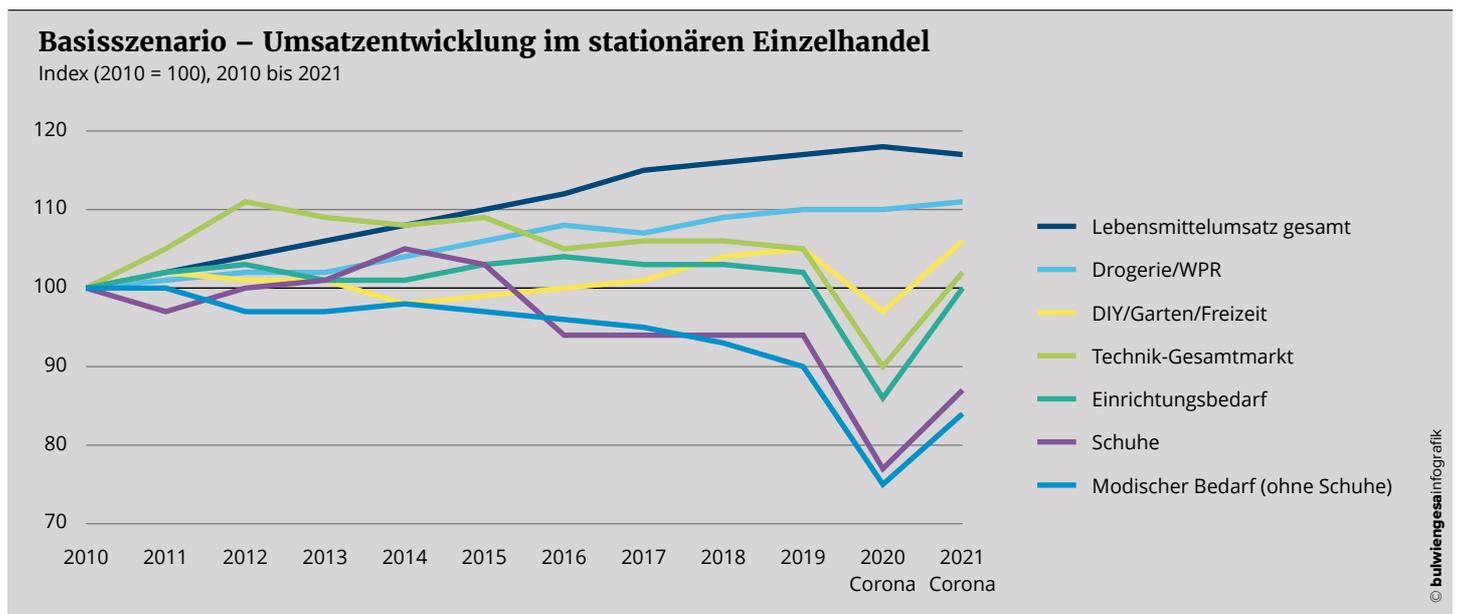
³ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Die gesamtwirtschaftliche Lage angesichts der Corona-Pandemie, Sondergutachten, 22.3.2020

Die Wirkungen beider Szenarien wurden von bulwiengesa für die Umsatzentwicklung der Hauptwarengruppen im Einzelhandel eingeschätzt.

Beispielsweise ist bei einem Szenario „Langes U“ von einem Rückgang der verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte auszugehen. Das wirkt sich wiederum auf niedrigere Ausgaben im Einzelhandel aus, mit jedoch divergierenden Auswirkungen der jeweiligen Hauptwarengruppen. So reagieren Ausgaben für Lebensmittel weniger sensibel auf einen Rückgang der Verbrauchsausgaben als Ausgaben für Bekleidung oder Möbel.

» Corona-Effekt: Nur Beschleuniger für den Strukturwandel im Einzelhandel?

Neben diesen einkommensbasierten Nachfrageeffekten nach der Shutdown-Phase wirkt sich jedoch auch das veränderte Einkaufsverhalten der Konsumenten im Onlinehandel auf die Umsatzentwicklung im stationären Einzelhandel aus. Der Corona-Effekt wirkt voraussichtlich wie ein Beschleuniger für den Strukturwandel im Einzelhandel. Es ist derzeit davon auszugehen, dass ein Teil des während der Shutdown-Phase an den Onlinehandel verlorenen Einzelhandelsumsatzes dauerhaft für den stationären Einzelhandel verloren bleibt. Damit dürfte das „Vor-Corona“-Umsatzniveau im stationären Einzelhandel wohl nicht mehr erreicht werden.



» Basisszenario

Die oben stehende Grafik gibt den Umsatzverlauf im stationären Einzelhandel – Einzelhandelsumsatz gesamt abzüglich Umsatz des Onlinehandels, jeweils nominal – als Indexreihe ab dem Jahr 2010 (2010 = 100) für das Basisszenario wieder.

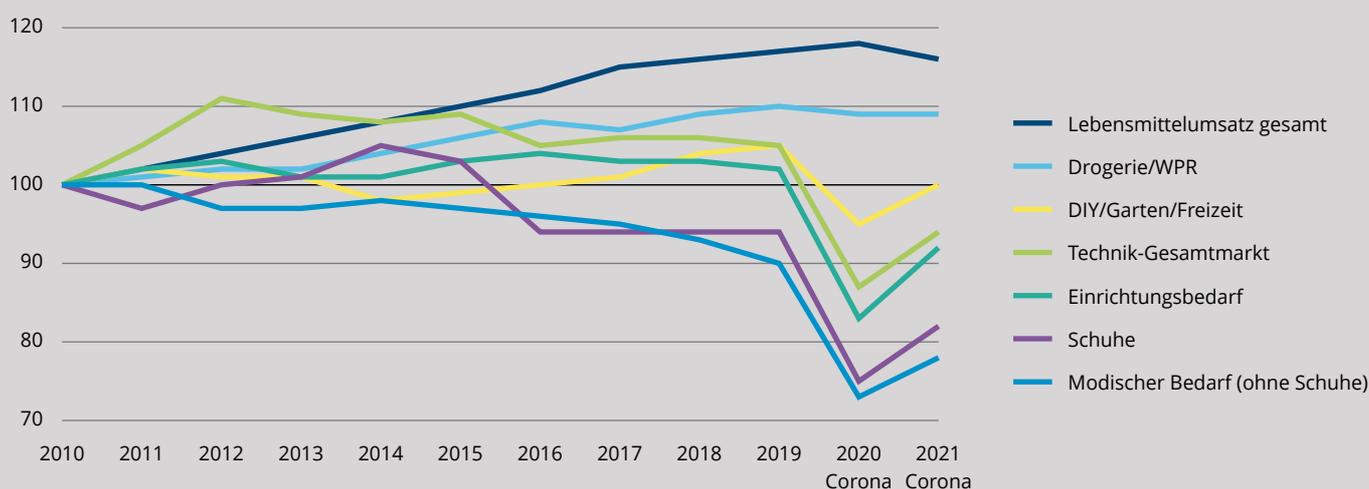
» Szenario „Langes U“

Der Umsatzverlauf im Szenario „Langes U“ (nachfolgende Grafik) variiert im Vergleich zum Basisszenario in der Tiefe des Rückgangs einzelner Warengruppen und des langsameren Anstiegs im Jahr 2021.

Die Zeitreihe ab 2010 zeigt jedoch eine weitere Entwicklung im stationären Einzelhandel auf: Der Einzelhandelsumsatz im stationären Netz in den Segmenten Elektronik/Technik, Modischer Bedarf und Schuhen befand sich bereits vor der Krise in einem Abwärtstrend, der größtenteils auf eine Umsatzverlagerung in den Onlinehandel zurückzuführen ist. Das sind genau diejenigen Branchen, die vom gegenwärtigen Shutdown besonders betroffen sind und somit doppelt leiden. Dadurch wird ein Anstieg auf ein „Vor-Corona“-Niveau kaum noch möglich.

Szenario „Langes U“ – Umsatzentwicklung im stationären Einzelhandel

Index (2010 = 100), 2010 bis 2021



© bulwiengesa infografik

» Umsatzprognosetool für den stationären Einzelhandel

bulwiengesa stellt ein Informationstool zur Verfügung, das die quartalsweisen Umsatzniveaus für den stationären Einzelhandel in Abhängigkeit der beiden o. g. Szenarios als Indexwert darstellt. Dieser Indexwert zeigt jeweils das Umsatzniveau, bezogen auf den Indexwert 100, der dem durchschnittlichen Umsatzniveau 2019 entspricht.

<https://tabsoft.co/2Ve9N9v>

Beispiel: Wird im Basisszenario für das 3. Quartal 2020 für den Modischen Bedarf ein Indexwert von 93,1 ermittelt, zeigt dies an, dass in der Branche Modischer Bedarf der Umsatz des 3. Quartals im stationären Netz knapp 7% unter dem durchschnittlichen Umsatzniveau 2019 liegt. Für das Szenario „Langes U“ liegt der Vergleichsindex auf einem Niveau von 89,0.

» Fazit: Reduktion individuell und mit Augenmaß

Aus der Umsatzbetrachtung wird sehr klar deutlich, dass die vom HDE geforderte Mietreduktion um 50% aus der Luft gegriffen ist. Zweifellos sollten Vermieter den Einzelhändlern entgegenkommen, da in ihren Objekten sonst ein immenser Leerstand droht und Belegungsalternativen in Shoppingcentern oder innerstädtischen Erdgeschosslagen kaum vorhanden sein dürften – für die Sanierung der Einzelhändler sind sie jedoch nicht verantwortlich. Die in der Vergangenheit stark favorisierte Gastronomie ist zumindest keine Alternative mehr.

Mietreduktionen lassen sich nicht pauschalisieren, sondern müssen mit Augenmaß und individualisiert vorgenommen werden. Allein die Shoppingcenter-Branche muss sich auf Mietreduktionen von rd. 75 Mio. Euro p. a. einstellen. Dies erfordert ein enges Vertrauensverhältnis zwischen Mieter und Vermieter, in dem der Mieter mit offenen Karten spielt und dem Vermieter auch Einblicke in seine Kostenstrukturen gewährt. Hierbei kann bulwiengesa mit seiner markt- und standortspezifischen Expertise sowie individuellen Mietberechnungen individuell unterstützen.

Ansprechpartner

Dr. Joseph Frechen
 Prokurist, Niederlassungsleiter
 (frechen@bulwiengesa.de)

bulwiengesa AG
 Moorfuhrweg 13
 22301 Hamburg

Tel. +49 40 42 32 22-25
 Fax +49 40 42 32 22-12
 www.bulwiengesa.de