

Der Umsatz bestimmt die Miete

Einkaufszentren sind Erlebniswelten. Wie lassen sich diese bewerten? Ein Seminarworkshop der Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT gibt facettenreiche Antworten darauf.



Das Seminar bot abwechslungsreiche Referate und eine spannende Führung.

CORINA ROEDEVEN-MEISTER*

THEMENBEZOGENER SEMINARORT. Für das Seminar «Bewertung von Einkaufszentren» vom 12. Juni hätten die Organisatoren der Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT kaum einen besseren Ort wählen können als das Einkaufszentrum Sihlcity. Interessierte Kammermitglieder trafen sich nicht nur zu spannenden Referaten, sondern auch zu einer Führung hinter die Kulissen und einem regen Austausch untereinander. Von den vielen Besuchern, die ihre Mittagspause auf dem Gelände und im Einkaufszentrum verbrachten, sowie den hohen Temperaturen war im Seminarhotel Four Points by Sheraton Sihlcity nichts mehr zu spüren, als Marco Piccoli, Vorstandsmitglied der SEK/SVIT, die Teilnehmer begrüßte.

UNTERSCHIEDLICHE BETRACHTUNGSWEISEN. Die Gesamtbewertung von Einkaufszentren gehört nicht zum Alltagsgeschäft eines Schätzungsexperten. Dennoch hat der Vorstand der SEK/SVIT die schon lange in der Pipeline liegende Idee zu diesem Seminar nun in die Tat umgesetzt. Vier Referenten beleuchteten das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven: aus Sicht des Marktes, der Nutzer und Betreiber, der Investoren sowie der Bewertung.

ANHALTENDES WACHSTUM. Die Schweiz zeichnet mit 1,88 m² pro Einwohner die

höchste Dichte an Detailhandelsflächen in Europa. Immerhin prägen 169 Shoppingcenter, ein Airportcenter und vier Rail-City mit je einer Verkaufsfläche von über 5000 m² den Markt. Dr. Fabian Wildenauer, Leiter Research & Strategy, Wincasa AG, und Dozent an der Universität Zürich, zeigte in seiner Präsentation, dass die Ex-

„Die hohe Miete ist ein Indikator für die Lagequalität.“

DR. FABIAN WILDENAUER, WINCASA AG

pansion von Retailflächen in den letzten Jahren zu einer höheren Wettbewerbsintensität und zur Verdrängung geführt hat. Er rechnet damit, dass der Umsatzanteil von Einkaufszentren am Gesamt-Detailhandelsumsatz weiter zunehmen wird. Laut Prognosen vom Marktforschungsinstitut GfK soll gleichzeitig die Fläche von Shoppingcentern in den nächsten Jahren ebenfalls weiter zunehmen. Solange dieses Wachstum mit der Zunahme der Kaufkraft und einer Zuwanderung einhergeht, erachtet Wildenauer dies als unproblematisch, vor allem nicht für Center an guten Lagen.

MIETZINSEN UNTER DRUCK. Michel Müller, eidg. dipl. Immobilienreuhänder und Inhaber der Michel Müller AG, stellte in seinem Referat die Bewertung von Einkaufszentren aus Sicht der Nutzer und Betreiber vor. Auf eine anschauliche und praxisbezogene Art erzählte er aus seinen Erfahrungen an der Front und

wies auf die verschiedenen, den Mietpreis beeinflussenden Faktoren hin. Aus seiner Sicht sind Mieter sehr fordernd geworden, unter anderem, was die Übernahme von Baukosten durch den Vermieter betrifft. Ebenso stark stehen die Miet-

zinsen unter Druck, indem nicht selten reine Umsatzmieten ohne fixen Nettomietzins vereinbart werden.

ES PRÜFE, WER SICH BINDET. Die Bewertung aus Sicht der Investoren stellte Andreas Roth, Director und Product Manager der Credit Suisse Anlagengestiftung Real Estate Switzerland, vor. Das Credit Suisse Real Estate Asset Management hält in seinem Portfolio diverse Einkaufszentren, so auch das Sihlcity. Andreas Roth beschrieb die Kriterien für den Kauf von Einkaufszentren durch institutionelle Investoren und den Erwerbsprozess einer Bestandeslie-

genschaft bei der Credit Suisse Real Estate Asset Management. Er zeigte auf, warum Einkaufszentren im Planungsstadium generell schwieriger zu bewerten sind als bestehende. Abhängig vom Fokus der Immobilienschätzungen können Bewertungen von Einkaufszentren bis zu 40% voneinander abweichen.

MIT MODELLEN PLAUSIBILISIEREN. Als letzter Referent stellte Driss Agramelal, Immobilienbewerter IAZI AG, in seinem Vortrag die Bewertung von Einkaufszentren aus Sicht der Bewertung vor. Anhand des Fallbeispiels Sihlcity zeigte er auf, wie Schätzungsexperten eine Bewertung mit einfachen Modellen plausibilisieren können. Dazu genügen oft öffentlich zugängliche Informationen.

BLICK HINTER DIE KULISSEN. Nicht öffentlich zugänglich waren dagegen einzelne Räumlichkeiten, die den Teilnehmern während der im Anschluss an die Referate stattfindenden Besichtigung von Sihlcity gezeigt wurden. Jörg Engeler, Centerleiter Sihlcity, begann seine Führung im Zentrum von Sihlcity, auf dem Marktplatz. Umgeben von verschiedenen Gastronomiebetrieben mischen sich hier alte und neue Baukunst. Kunst widerspiegelt sich auch in fest installierten Werken und Wechselausstellungen. Jörg Engelers Begeisterung für das Einkaufszentrum war in seinen Ausführungen spürbar, liess jedoch auch Raum für kritische Anmerkungen.

ZWEITER SEMINAR TERMIN. Die interessantesten Fragen aus dem Teilnehmerkreis

zeigten, dass der Seminarworkshop auf grosses Interesse der Teilnehmer stiess und das Thema Bewertung von Einkaufszentren in irgendeiner Form eben doch zum Alltag zahlreicher Schätzungsexperten gehört. Interessierte erhalten am 26. August 2014 nochmals die Gelegenheit, diesen Seminarworkshop in Zürich Sihlcity zu besuchen. Anmeldungen dazu nimmt Marco Piccoli gerne entgegen: piccoli@hic-basel.ch oder Telefon 061 336 30 62. ●



***CORINA ROELEVEN-MEISTER**
Die Autorin ist freie Mitarbeiterin der Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE

Bauen Sie nicht auf Sand.

■ **MAS Real Estate Management**

Jetzt zum Beratungsgespräch anmelden:
fh-hwz.ch/masrem

Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich