



Industrie- und Handelskammer
Heilbronn-Franken

Einzelhandelsmieten 2006

Region Heilbronn-Franken



Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	3
Die Bedeutung des Standortes und des Mietpreises für den Einzelhandel	4
Die Struktur der Einzelhandelsunternehmen und ihrer Mietverhältnisse	4
Unterschiedliche Entwicklung der Mietpreise	5
Verhandeln kann sich lohnen	5
Die Mietbelastung und ihre Beurteilung	6
Mietpreise für Einzelhandelsimmobilien in der Region	6
Mietspiegel für Einzelhandelsflächen in der Region Heilbronn-Franken	7
Ihr Ansprechpartner bei der IHK Heilbronn-Franken	7

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer
Heilbronn-Franken
Postfach 22 09, 74012 Heilbronn
Ferdinand-Braun-Str. 20, 74074 Heilbronn
Telefon 07131 9677-0, Fax 07131 9677-199
Internet: www.heilbronn.ihk.de

1. Auflage Juli 2006

Industrie, Handel, Dienstleistung
Telefon 07131 9677-128
E-Mail: feiler@heilbronn.ihk.de
Telefon 07131 9677-305
E-Mail: hammel@heilbronn.ihk.de
Fax 07131 9677-309

Vorwort

Die IHK Heilbronn-Franken hat in diesem Frühjahr zum zweiten Mal nach 2004 eine Umfrage über Einzelhandelsmieten in der Region durchgeführt.

Die hier vorliegende Untersuchung bilanziert einen Überblick, der tatsächlich in der Region gezahlten Mieten. Im Gegensatz dazu basieren die Mietspiegel der Immobilienvermittler auf den Werten von neu vermittelten Objekten. Diese lagen in der Vergangenheit höher als die Bestandsmieten, dürften aber aktuell zumindest in den Nebenlagen deutlich unter die im Moment gezahlten Mieten gefallen sein.

Immer wieder fragen Einzelhändler und Hausbesitzer nach „Richtwerten“ für Ladenmieten. Deshalb hat die IHK versucht ein Spiegelbild von den Mieten zu zeichnen, die in der Region Heilbronn-Franken üblich sind.

In der Untersuchung wurden 1780 Einzelhändler in folgenden Städten befragt:

**Heilbronn
Bad Mergentheim
Bad Rappenau
Crailsheim
Eppingen
Künzelsau**

**Neckarsulm
Öhringen
Schwäbisch Hall
Tauberbischofsheim
Wertheim.**

143 Einzelhändler haben geantwortet. Das entspricht einem Rücklauf von 8%.

Die Befragung wurde anonym durchgeführt. Der Erhebungsbogen umfasste 12 Fragen. Zusätzlich zu dem eigentlichen Ziel der Umfrage, die Höhe der Mieten darzustellen, beantworteten die Händler Fragen zu ihrem Standort, zu der Größe ihrer Verkaufsfläche sowie der Höhe ihrer Mietbelastung gemessen an ihrem Bruttoumsatz. Sie beurteilten ihre derzeitige Mietbelastung und berichteten über den Erfolg von Mietverhandlungen während der Vertragslaufzeit.

Um aussagekräftige Ergebnisse zu erhalten, wurde eine Mietpreissumfrage bei den Immobilienmaklern mit einbezogen.

Die Daten des Mietpreisspiegels stellen keine Mietpreisempfehlungen der Industrie- und Handelskammer für bestimmte Objekte dar. Vielmehr soll eine Verbesserung der Markttransparenz erreicht werden.

IHK Heilbronn-Franken
Industrie, Handel, Dienstleistung
Heilbronn, im Juli 2006

Die Bedeutung des Standortes und des Mietpreises für den Einzelhandel

In kaum einem anderen Wirtschaftszweig ist die Standortqualität so ausschlaggebend für den Unternehmenserfolg, wie im Einzelhandel. Diese Qualität hat jedoch auch ihren Preis. Nirgendwo sonst werden solch hohe Quadratmeterpreise erzielt, wie bei der Vermietung von Ladenflächen.

Dadurch wird die Miete neben den Personalkosten zum größten Kostenblock für den Einzelhändler und stellt somit einen nicht zu unterschätzenden Faktor für die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens dar.

Auf die Preisbildung bei Handelsimmobilien am Mietmarkt haben viele Faktoren Einfluss: Neben der Stadtgröße, der Einzelhandelszentralität und des Kaufkraftniveaus, sind dies vor allem Passantenfrequenz, hauptsächlich in den 1a-Lagen, oder schlicht die Verfügbarkeit geeigneter Handelsflächen an guten Standorten.

Andererseits steigern hohe Mieten den Verdrängungswettbewerb. Dieser schadet auf die Dauer jedem Einzelhandelsstandort. Traditionelle Fachgeschäfte, Unternehmen mit breiten Sortimenten ohne Schnelldreher, Unternehmen mit hohem Flächenbedarf oder solche, die naturgemäß mit niedriger Handelsspanne auskommen müssen, können sich immer weniger in der Innenstadt halten. Die Folge ist, dass diese Betriebe aufgeben müssen oder sich an periphere Standorte zurückziehen. Dadurch gleicht sich das Erscheinungsbild der Innenstädte immer mehr an und verliert seinen eigenständigen Charakter und letzten Endes auch seine Attraktivität für den Endverbraucher. Ein schlecht funktionierender Standort schadet nicht nur den ansässigen Händlern und Dienstleistern. Auch die Vermieter müssen auf die Dauer Einbußen wegen nicht oder nur mit hohem Preisabschlag vermietbarer Immobilien hinnehmen.

Natürlich stoßen bei den Mietverhandlungen zwei gegensätzliche Interessen aufeinander: Die Hausbesitzer wollen ihre Mieteinkünfte maximieren, die Einzelhändler wollen zu geringen Kosten anmieten. Doch der Denkansatz einer langfristigen Renditesicherung gewinnt auch hier zunehmend an Bedeutung. Die Folge ist, dass Vermieter für vernünftige Argumente einer betriebswirtschaftlich verträglichen Miethöhe durchaus zugänglich sind. Dies gilt auch für bereits bestehende Mietverhältnisse.

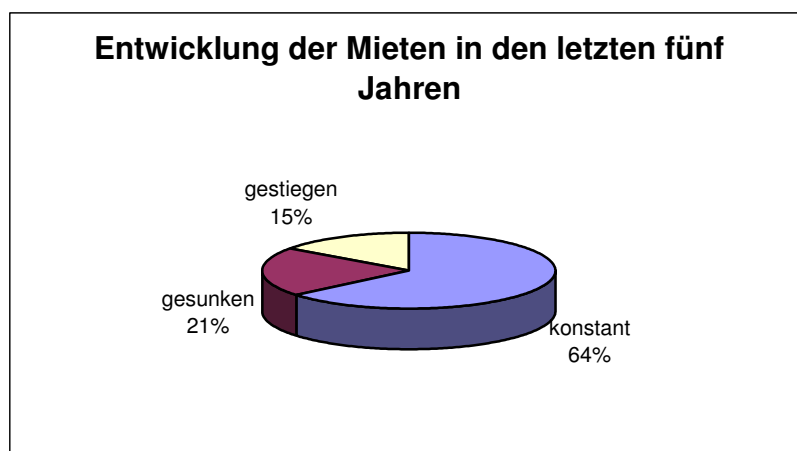
Die Struktur der Einzelhandelsunternehmen und ihrer Mietverhältnisse

An der Umfrage haben sich überwiegend mittelständische Unternehmen beteiligt. Entsprechend handelt es sich um 88% Einzelbetriebe und nur 12% Filialbetriebe. Auch der Eigentumsanteil ist relativ hoch. Mit 69% sind zwar die Ladengeschäfte mehrheitlich angemietet, aber immerhin 31% der Einzelhändler, die sich an der Umfrage beteiligt haben, nutzen eigene Verkaufsräume.

Unterschiedliche Entwicklung der Mietpreise

Bei rund 64% der Teilnehmer der IHK-Mietpreisumfrage blieb die Nettokaltmiete in den letzten fünf Jahren konstant. In 15 % der Fälle wurden die Mieten erhöht. In knapp 21 % der gemeldeten Fälle ist die Miete in den letzten fünf Jahren gesunken.

Insgesamt sind die Durchschnittsmieten in der Region allerdings leicht gestiegen. Dafür sind, laut unserer Umfrage, vor allem die deutlichen Steigerungen in den besten Lagen von Heilbronn, Künzelsau, Neckarsulm und Schwäbisch Hall verantwortlich.



Verhandeln kann sich lohnen

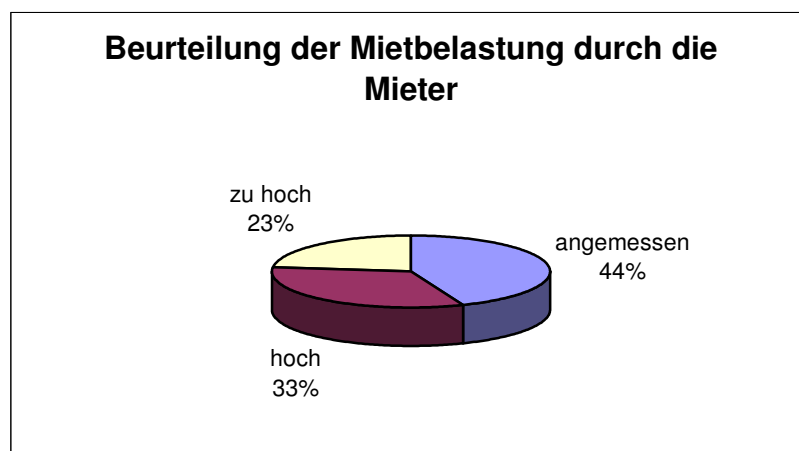
Aufgrund der Marktlage wurde auch gefragt, ob sich Mietverhandlungen während der Laufzeit des Mietvertrages, wenn sie denn geführt worden sind, für die Mieter gelohnt haben. Das Ergebnis ist berichtenswert.

Knapp 40% der teilnehmenden Einzelhändler haben aktiv versucht, ihre Situation durch Verhandlungen über Mietminderungen mit ihren Hausbesitzern zu verbessern. Davon waren immerhin rund die Hälfte erfolgreich. Die Mietminderungen bewegten sich dabei in einer großen Bandbreite zwischen 5% und 40 %. Der Großteil davon zwischen 10 % und 15%. Zwar waren auch knapp die Hälfte der Verhandlungen ohne Ergebnis, aber ein Versuch ist es allemal wert. Denn trotz der zunächst gegensätzliche Interessenlage, sind Hausbesitzer und Mieter gefordert darüber nachzudenken, ob durch eine angepasste Miete der Fortbestand ihres Mietverhältnisses mittelfristig gesichert werden kann. Ein vernünftiger Kompromiss, der beiden dient, ist empfehlenswert.

Die Mietbelastung und ihre Beurteilung

Die Mietbelastung im Verhältnis zum Umsatz ergibt ebenfalls ein sehr differenziertes Bild. Die Spanne reicht laut Aussage der Umfrageteilnehmer von 1% bis 40%. Im Schnitt mussten die Einzelhändler in der Region 10,2% ihres Bruttoumsatzes für Miete aufwenden

Damit liegt die Mietbelastung der teilnehmenden Betriebe deutlich höher als bei der Umfrage von 2004, als sie noch 7% betrug. Trotz des erheblichen Kostenanteils des Faktors Miete betrachten immer noch 44% der Händler diese Belastung als angemessen. Als hoch stufen 33% der Händler ihre Mietbelastung ein. Rund ein Viertel sehen ihre Mietbelastung als zu hoch an.



Mietpreise für Einzelhandelsimmobilien in der Region

Die nachfolgenden Preisspannen geben den Preis für einen Quadratmeter Verkaufsfläche an. Es handelt sich um Preisangaben aus Altverträgen und Informationen aus der Immobilienwirtschaft.

Die Einordnung in die verschiedenen Lagekategorien wurde von den Unternehmen selbst vorgenommen, konnte aber aufgrund der zahlenmäßig zu geringen Ausprägung in den Mittel- und Unterzentren nicht getrennt ausgewiesen werden. Die hier dargestellte 1a-Lage für Heilbronn umfasst die Fleiner Straße und die südliche Sülmer Straße.

Erfasst wurden nur die innerstädtischen Ladengeschäfte. Innenstadtrandlagen wurden miterfasst, Einzellagen und Gewerbegebiete konnten nicht berücksichtigt werden.

Mietpreisspiegel für Einzelhandelsflächen in den Innenstädten der Region Heilbronn-Franken 2006

	Einwohnerzahl	Zentralitätsstufe	Umsatzkennziffer	Min. Mietpreis pro m ² VKFL in €	Max. Mietpreis pro m ² VKFL in €	(gewogener) Durchschnitts- wert/m ² VKFL in €
Heilbronn	121.511	Oberzentrum	147,0	11,70	85,00	28,70
Heilbronn 1a-Lage	121.511	Oberzentrum	147,0	25,80	85,00	41,20
Bad Mergentheim	22.510	Mittelzentrum	110,2	3,30	42,50	12,60
Bad Rappenu		Untzentrum	Aufgrund zu geringer Beteiligung keine Einzelauswertung möglich			
Crailsheim	32.572	Mittelzentrum	164,8	7,70	16,00	9,80
Eppingen	21.226	Untzentrum	73,8	6,60	12,40	9,20
Künzelsau	15.014	Mittelzentrum	145,6	6,00	13,30	11,00
Neckarsulm	27.429	Mittelzentrum	171,7	6,00	68,50	15,20
Öhringen	22.747	Mittelzentrum	140,0	7,00	25,30	14,30
Schwäbisch Hall	36.663	Mittelzentrum	148,8	6,50	29,40	14,80
Tauber- bischofsheim	13.377	Mittelzentrum	134,5	4,80	22,75	11,50
Wertheim	24.537	Mittelzentrum	110,8	5,00	23,30	12,50

Ihr Ansprechpartner bei der IHK Heilbronn-Franken

Branchenbetreuung Handel Herbert Feiler
 Telefon 07131 9677-128, Fax 07131 9677 309
feiler@heilbronn.ihk.de