

# Hoher Einsatz für die High Street

Standorte an attraktiven Einkaufsstrassen verteuern sich ständig. An der Zürcher Bahnhofstrasse werden sie mit millionenteuren Schlüsselgeldern erkauf.

Den ersten Pflock schlug Philippe Gaydoul auf eigenem Terrain ein. Ende November eröffnete der Denner-Chef seine erste D-Vino-Weinbar – in einer umgewandelten Denner-Filiale im Zürcher Seefeld. Seither sucht Gaydoul weitere Standorte in Zürich. Und ärgert sich: «Was da passiert, ist völlig übertrieben. Nicht nur an der Bahnhofstrasse, sondern auch an weniger prestigeträchtigen Standorten in Zürich können schnell einmal sechs- bis siebenstellige Frankenbeträge an Schlüsselgeldern fällig werden. Das sind Summen, die wir nicht bereit sind zu zahlen.»

Schlüsselgeld. Was Gaydoul offen anspricht, ist eins der bestgehüteten Geheimnisse in der Shopping- und Restaurant-Branche. Wer Ladenfläche an einer Top-Adresse sucht, findet kaum etwas. Es sei denn, man kaufe den gegenwärtigen Mieter aus seinem meist zehnjährigen Mietvertrag heraus – mit viel Schlüsselgeld. Was auch Key Money genannt wird, funktioniert wie eine Ablösesumme, mit der im Fussball-Business teure Kicker weggeLOCKT werden.

Faustregel eins beim Standort-Poker: Je besser die Adresse, desto höher das Schlüsselgeld. Faustregel zwei: Das Thema gehört nicht ins Schaufenster: «Man munkelt vieles. Aber man weiss nichts Genaues»,

## DIE TEUERSTEN PFLASTER

Mieten an den begehrtesten Shopping-Meilen, in Franken pro Quadratmeter und Jahr

1. New York	5th Avenue	18 400
2. Hongkong	Causeway Bay	15 459
3. Paris	Champs-Élysées	10 974
4. London	New Bond Street	9 179
5. Tokio	Ginza	8 886
6. Dublin	Grafton Street	7 283
7. Zürich	Bahnhofstrasse	5 500
8. Sydney	Pitt Street Mall	5 336
9. Seoul	Myeongdong	5 134
10. München	Kaufingerstrasse	4 859

Genf Rue du Rhône 2 500  
Basel Freie Strasse 2 000  
Bern Marktgasse/ Spitalgasse 2 000

Quelle: Cushman & Wakefield, Juni 2006 FACTS-Grafik

sagt Franz Türler, Präsident der Vereinigung Zürcher Bahnhofstrasse. Ein Faktum sind die Schlüsselgelder allemal: «An der Bahnhofstrasse», sagt Armin Zucker, Präsident des Verbands der Geschäftsmieter, «wechseln Schlüsselgelder in siebenstelliger Höhe den Besitzer.»

## Höchstmieten um 22% gestiegen

Mit konkreten Fällen will niemand herausrücken. Als verbürgt gilt an der Zürcher Bahnhofstrasse aber, dass das noble englische Modelabel Burberry vier Millionen Franken Ablöse zahlen musste, um sich eine Fläche zu sichern, auf der vorher der nicht minder noble französische Luxusgüter-Konzern Louis Vuitton geschäftete. Dass die Summen bald einmal durchs Zehn-Millionen-Dach schiessen könnten, ist nicht ausgeschlossen. Denn Standorte

sagen internationalen Handelsketten, die sich unbedingt einen Platz an der Bahnhofstrasse sichern wollen. Große Namen, die sich ein begehbares Werbeposter schaffen wollen und dafür Fantasiesummen zu zahlen bereit sind.

Ein Thema sind Schlüsselgelder nicht nur in der Limmatstadt. Gemäss der «SonntagsZeitung» sind auch an der Genfer Rue du Rhône hohe Ablösesummen en vogue. So soll etwa der französische Luxusgüterhersteller Louis Vuitton sein altes Ladenlokal für fünfzehn Jahresmieten an Omega abgetreten haben – was einer zweistelligen Millionensumme entsprechen dürfte.

Selbst an weniger hochklassigen Lagen wird Schlüsselgeld fällig. Wunderte sich Brigitta Koch, Schweizer Franchisenehmerin der US-Sandwichkette Subway, kürzlich auf der Standortsuche an einer

## Die Mieten und Schlüsselgelder werden von internationalen Handelsketten hochgetrieben, die unbedingt einen Platz haben wollen.

an der Bahnhofstrasse in Zürich sind begehrt wie noch nie, was sich nur schon an den bezahlten Mieten zeigt.

Gemäss der weltweit tätigen Immobilienberatungsfirma Cushman & Wakefield sind die Höchstmieten an der Zürcher Bahnhofstrasse alleine zwischen Juni 2005 und Juni 2006 um 22 Prozent gestiegen, auf 5500 Franken pro Quadratmeter.

«Schnee von gestern», sagt der Zürcher Standortentwickler Marc-Christian Riebe, der die Situation an der teuersten Schweizer Shopping-Meile seit sieben Jahren für seine Firma Location Services beobachtet. Aktuell würden für die begehrtesten Quadratmeter der Bahnhofstrasse Preise von über 7150 Franken bezahlt. «An Spitzenlagen kann das vereinzelt stimmen», bestätigt Türler. «Weil Zürich die höchste Kaufkraft aufweist», erläutert Riebe, «werden an der Bahnhofstrasse auch die weltweit höchsten Quadratmeter-Umsätze erwirtschaftet.»

## 20 Millionen Euro geboten

Auch abseits der grössten Städte sind Ablösesummen ein Thema: «Egal wo, eine halbe Million Franken Schlüsselgeld ist schnell mal fällig», sagt Albert Keel, der für seinen Bio-Supermarkt Yardo neue Standorte sucht. Auch für seinen St.-Galler Pilotbetrieb habe er Ablöse bezahlen müssen: «Zuerst hätten es 400 000 Franken sein sollen, dann konnte ich den Betrag hinunterhandeln. Aber sechsstellig ist er geblieben.» Was Keel ärgert: «Man übernimmt einfach einen Mietvertrag. Hinter einer solchen Extrazahlung steht meist aber gar kein zusätzlicher Wert.»

Kein Wunder also, dass solche Ablösesummen an den Edelmeilen in Griechenland und der Türkei «Luftgeld» ge-



Burberry an der Zürcher Bahnhofstrasse:  
Ablösesumme von vier Millionen Franken bezahlt.

nannt werden. Von «pas de porte» spricht man in Frankreich, wo kürzlich H&M für Aufsehen sorgte. Gemäss «Le Monde» wollte sich der schwedische Fast-Fashion-Gigant mit einem Schlüsselgeld von 20 Millionen Euro an den Champs-Élysées in einen Mietvertrag des Club Med einkaufen. Die Pariser Stadtverwaltung verhinderte dies, in Sorge um die zunehmende «Banalisierung» der Prachtstrasse.

Dank guter Konjunktur, robuster Tourismuszahlen und neuer, zahlungskräftiger Klientel aus Fernost wird der Sog an Schweizer Vorzeigestrassen wie der Rue du Rhône oder der Zürcher Bahnhofstrasse anhalten. «Die Mietpreise werden weiter steigen», sagt Standortentwickler Riebe,

an der Zürcher Bahnhofstrasse sucht, ist Dale Anderson, der Schweiz-Verantwortliche für das amerikanische Modelabel Gant. Anderson kennt die Geschichten von den Schlüsselgeldern und den horrend hohen Mieten: «Es gibt Leute mit mehr Geld als Gehirn», sagt Anderson, «Leute, die jeden Preis für jeden Standort zahlen.» Anderson hat mehr Gehirn als Geld. Und doch: Würde er vom richtigen Platz zum richtigen Preis hören, dann ginge es schnell: «Wir würden heute Nachmittag noch unterschreiben.» Andreas Güntert

Einer, der seit drei Jahren ein Plätzchen an der Zürcher Bahnhofstrasse sucht, ist der neue Mieter, der unbedingt in diese 300 Quadratmeter einzehen will, wird von der Differenz zwischen bisher bezahltem Mietzins (3000 Franken pro m²) ausgehen und dem Betrag, der aktuell für Neuvermietungen verlangt wird (beispielsweise 5000 Franken). 2000 Franken Unterschied, hochgerechnet aufs ganze Jahr also 600 000 Franken. Diese werden mit vier multipliziert, der Hälften der verbleibenden Laufzeit – eine Branchenfaustregel. Resultat: ein Schlüssel und 2,4 Millionen Franken.

## HABE GELD, WILL SCHLÜSSEL

Wie sich die Ablöse rechnet  
Die Höhe des Schlüsselgelds ist in der Regel abhängig von der Attraktivität des Standorts sowie der Differenz zwischen derzeit bezahltem und aktuell marktüblichem Mietzins.

## Halbe Laufzeit mal Differenz

Ein Beispiel für eine Toplage, einen so genannten Triple-A-Standort:  
Ein Mieter bezahlt für seine 300 Quadratmeter grosse Boutique aktuell 3000 Franken pro m² – also 900 000 Franken im Jahr. Der Vertrag läuft zu diesem Mietzins noch acht Jahre. Der neue Mieter, der unbedingt in diese 300 Quadratmeter einzehen will, wird von der Differenz zwischen bisher bezahltem Mietzins (3000 Franken pro m²) ausgehen und dem Betrag, der aktuell für Neuvermietungen verlangt wird (beispielsweise 5000 Franken). 2000 Franken Unterschied, hochgerechnet aufs ganze Jahr also 600 000 Franken. Diese werden mit vier multipliziert, der Hälften der verbleibenden Laufzeit – eine Branchenfaustregel. Resultat: ein Schlüssel und 2,4 Millionen Franken.