

Gewerbeimmobilien

# In der Krise lohnt es sich, Verträge neu zu verhandeln

Wer unter einer hohen Gewerbeniete ächzt, sollte mit dem Vermieter in der Krise bessere Konditionen aushandeln. Weigert er sich, gibt es derzeit genügend Alternativen.

Von Silke Becker

**DÜSSELDORF.** Der Abschwung lässt viele Mieter von Gewerbeimmobilien sehr viel genauer auf die Kosten schauen. Das führt vielerorts zwischen Mieter und Vermieter zu Nachverhandlungen. Die Eigentümer müssen allerdings ebenfalls scharf kalkulieren, beobachtet Sabine Reimann, Partnerin in der Anwaltskanzlei Lovells in Düsseldorf. „Im ersten Anlauf reagieren viele Vermieter abweisend. Der Mieter muss hartnäckig bleiben und gute Argumente haben, wenn er erfolgreich seine Kosten senken will.“

Grundsätzlich gilt: Der einmal geschlossene Vertrag ist bindend, einen rechtlichen Anspruch auf eine „Vertragsänderung durch Nachtrag“ gibt es nicht. Aber die Chancen stehen gut, bei richtiger Strategie dennoch die Kosten zu drücken.

Dauerhafte Mietminderungen sind zwar kaum durchsetzbar. Doch bei Immobilien, bei denen die Anschlussvermietung sehr problematisch ist, dürfte der Vermieter auf Preisreduzierungen eingehen. Sind die Räume dagegen gefragt, bietet es sich an, die Mietfläche zu verkleinern, dazu sind die Vermieter eher bereit, als die Miete zu senken.

Doch es gibt noch andere Möglichkeiten, die Mietkosten zu senken: Erheblich leichter zu verhandeln sind etwa mietfreie Zeiten, Baukostenzuschüsse, kostenlose Stellplätze oder technische Umbauten, erklärt die Kölner Immobilienexpertin Sabine Schorn von Schorn-Consult. Manchen Mietern hilft auch ein kritischer Blick auf die angemieteten Räume. „Bei Mängeln kann man eine Mietminderung geltend machen und hat sogar ein fristloses Kündigungsrecht, wenn die Mängel nach einer angemessenen Frist nicht beseitigt sind“, sagt Anwältin Reimann. Trotzdem sollte der Tipp mit Vorsicht genossen werden. „Es bringt nichts, Mängel zu konstruieren, das kostet nur Geld.“ Und es vergiftet das Verhältnis zum Vermieter.

## Einfach nicht zu zahlen, ist keine Lösung

Doch was, wenn Unternehmer die Miete nicht mehr aufbringen können, der Vertrag aber noch Jahre läuft? „Einfach nicht zu zahlen, ist keine gute Lösung, weil man dann eine fristlose Kündigung erhält“, sagt Reimann. Der Unternehmer muss das Objekt dann sofort räumen, der Vermieter hat aber einen Schadensersatzanspruch für den Mietausfall über die gesamte Laufzeit. „Besser ist es, so früh wie möglich Kontakt zum Vermieter zu suchen und die Situation offen zu schildern“, erklärt die Düsseldorfer Anwältin. „Dabei sollte man glaubwürdige Zahlen vorlegen, um die Aussagen zu belegen.“ Außerdem empfehlenswert sind zusätzliche Sicherheiten wie etwa Bürgschaften.



Gewerbliche Immobilienangebote häufen sich in Krisenzeiten. Mit den Alternativen verbessert sich für potenzielle Mieter auch die Aussicht, die Preise neu zu verhandeln. FOTO: DPA

Möglicherweise zeigt der Vermieter Wohlwollen und lässt eine befristete Mietsenkung zu. „Wenn die Probleme nachvollziehbar sind und mit Zahlen belegt werden, kann man sich durchaus über eine Stundung der Miete unterhalten“, erklärt

Immobilienverwalter Marc Schauburg. Was Unternehmer in Geldnöten überhaupt nicht tun sollten, ist, die Miete mal ganz, mal teilweise, mal gar nicht zu zahlen. Für eine – fristlose – Kündigung kann es schon ausreichen, wenn der Mietrückstand aus zwei aufeinanderfolgenden Zahlungsperioden eine Monatsmiete übersteigt. Selbst eine drohende Pleite berechtigt nicht dazu, die Überweisungen zu stoppen. „Eine Insolvenz tangiert die Gültigkeit des

Mietvertrags nicht“, sagt der Frankfurter Anwalt Marc Bohne von der Kanzlei Ashurst. „Erst nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens hat der Insolvenzverwalter ein Sonderkündigungsrecht.“ Vermieter sollten sich in diesem Fall darauf einstellen, Geld zu verlieren.

## Nicht erlaubt, Mieter vor die Tür zu setzen

Absolut verboten ist es, einen säumigen Mieter eigenhändig vor die

Tür zu setzen. Wer etwa die Türschlösser austauscht, macht sich strafbar. Allerdings darf man laut einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 6. Mai 2009 (Az.: XII ZR 137/7) nach einer Kündigung beispielsweise eigene Versorgungsleistungen wie die Heizung abdrehen. Allerdings nicht für den Fall, dass der Mieter den Vertrag direkt mit dem Versorger abgeschlossen hat. Dann darf der Vermieter dessen Lieferung (also etwa das Telefon) nicht unterbrechen.

## Kriterien bei der Wahl der passenden Geschäfts- und Büroräume

**STUTT GART.** Schon bei der Auswahl des Büros sollten Mieter sorgfältig vorgehen. Die passende Immobilie ist ein zentraler Erfolgsfaktor. Immobilienexpertin Sabine Schorn von Schorn-Consult in Köln rät, folgende Kriterien zu prüfen:

■ **Platzbedarf genau kalkulieren:** Die benötigte Größe von Nebenräumen wie Archiven, Abstellräumen und Garderoben wird oft unterschätzt.

■ **Raumeffizienz berechnen:** Flächen, die nicht produktiv genutzt werden (zum Beispiel Flure und Sanitärräume), sollten einen möglichst geringen Anteil an der Gesamtfläche ausmachen.

■ **Langfristig denken:** Kann das Objekt je nach Bedarf problemlos mitwachsen und durch leicht abtrennbare Teillflächen verkleinert (oder untervermietet) werden? Vermieter lassen sich eher auf

Raumverkleinerungen denn auf Mietsenkungen ein.

■ **Technische Ausstattung checken:** Entsprechen Verkabelung und Klimatisierung den Anforderungen des Unternehmers?

■ **Lage richtig einschätzen:** Nicht die teuerste Lage ist die beste – sondern die, deren Image, Erreichbarkeit und Infrastruktur zur Firma passt. (nsc)

## Was Mieter beim Vertragsabschluss jetzt beachten sollten

Sechs Tipps, die für Mieter von Gewerbeimmobilien bares Geld wert sein können

**STUTT GART.** Derzeit sind die Mietpreise für gewerbliche Immobilien unter Druck. Mietern können sich aber noch weitere Vorteile sichern:

■ **Möglichst kurze feste Laufzeiten wählen:** Mieter sollten Sonderkündigungsrechte oder Optionen für Teillflächen aushandeln. So bleiben sie flexibel, wenn sich die Unternehmensgröße ändert. Vermieter haben mehr Sicherheit, dass die vereinbarte Miete auch erwirtschaftet werden kann.

■ **Sonderregelungen vereinbaren:** Baukostenzuschüsse oder mietfreie Zeiten sind für den Mieter bares Geld wert und drücken für den Vermieter den Wert der Immobilie nicht dauerhaft.

■ **Umsatzabhängige Miete aushandeln:** Dies ist meist bloß im Einzelhandel möglich, oft mit einem festen und einem variablen Anteil. Der variable Mietanteil (üblicherweise acht Prozent des Umsatzes) bringt dem Vermieter ein

Extrastümmchen, wenn das Geschäft brummt. Der Vorteil für Mieter: Entlastung, wenn es mal nicht so gut läuft.

■ **Untervermietung regeln:** Mieter genießen mehr Freiheit, wenn der Eigentümer möglichst geringe Zustimmungs- und Verweigerungsrechte hat. Dieser kann aber darauf bestehen, dass er seine Zustimmung zu einer behördlich nicht genehmigten Umnutzung verweigern darf.

■ **Mietsicherung vereinbaren:** Je höher die Kautions-, idealerweise sechs Monatsmieten, desto besser für den Vermieter. Wichtig für Mieter, dass das Geld auf einem Treuhandkonto angelegt wird, damit es bei Insolvenz des Vermieters keine Probleme gibt.

■ **Gesamtkosten richtig berechnen:** Mieter sollten nicht allein die Miete sehen, sondern genau prüfen, welche Zusatzkosten den Gesamtaufwand für die Immobilie in die Höhe treiben könnten – etwa für die Versorgung. (nsc)



Wer jetzt Mietverträge abschließen will, hat angesichts der Wirtschaftsflaute gute Karten, bessere Konditionen auszuhandeln als noch vor einem Jahr. FOTO: DPA