



LIMA INVEST IMMOBILIEN

Geschäftsraum- mietvertrag

Anbahnung von Geschäftsraummietverträgen

Im Vorfeld des Abschlusses eines Vertrages über Gewerberäume ist es häufig erforderlich, den erreichten Verhandlungsstand schriftlich festzuhalten. Bei der Vermietung von Gewerberäumen müssen von den Vertragsparteien Überlegungen angestellt und Entscheidungen getroffen werden, die zeitlich weit vor dem eigentlichen Vertragsabschluss liegen. So kann es für einen Investor hinsichtlich der Fortsetzung eines Projektes wichtig sein, ob er Mieter für die geplanten Räume findet und inwieweit evtl. schon Vorvermietungen stattfinden konnten.

Der Mietinteressent wird vor einer Entscheidung die Eignung des Standorts und der Gewerberäume für seine Zwecke prüfen. Oft ist es so, dass der Innenausbau und die Ausstattung durch den Mieter erfolgen. Hierzu sind von den Vertragsparteien Verhandlungen erforderlich.

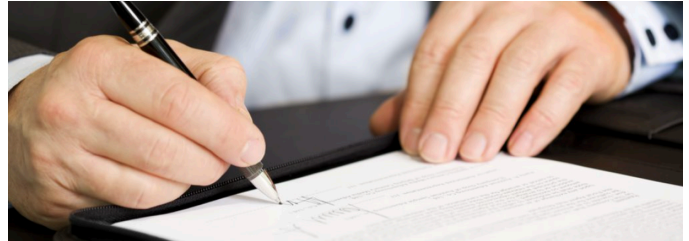
Es haben sich bei der Gewerberaumvermietung besondere Anbahnungsverhältnisse herausgebildet.

Bedingter Vertrag

Der bedingte Vertrag ist ein vollständig ausgehandelter Vertrag, der wirksam wird, wenn die vereinbarte Bedingung eintritt, z. B. die Baufertigstellung der Räume. Es empfiehlt sich, einen Fertigstellungszeitraum zu vereinbaren, um dem Vermieter einen zeitlichen Spielraum zur Vertragserfüllung einzuräumen.

Abschlussoption

Bei einer Abschlussoption liegt ebenfalls ein vollständig ausgehandelter Vertrag vor, der wirksam wird, wenn die berechnete



Vertragspartei (i. d. R. Mieter) das Optionsrecht wahrnimmt. Die Vertragsabschlussoption ist ein einseitiges Recht des Mietinteressenten, den Abschluss des Vertrages zu verlangen. Die Abschlussoption bindet den Vermieter während der Mieter frei bleibt und eine befristete Zeit für die Überlegung hat, ob er die Option annimmt oder nicht.

Miethöhe bei Geschäftsräumen

Die Vertragspartner können die Miethöhe bei Geschäftsräumen aufgrund der Vertragsfreiheit frei vereinbaren. Sie orientieren sich an der Marktlage, am Bewirtschaftungsaufwand und ggf. an der Ertragslage des Mieters. Eine sittenwidrig hohe oder wucherische Miete ist nichtig. Mietwucher nach BGB §138 Abs. 2 liegt vor, wenn die Miete um mehr als 100% über der für vergleichbare Räume liegt und sich jemand unter Ausnutzung einer Zwangslage, der Unerfahrenheit, des Mangels an Urteilsvermögen oder der erheblichen Willensschwäche eines anderen für eine Leistung Vermögensvorteile versprechen oder gewähren lässt, die in einem auffälligen Missverhältnis zur Leistung stehen. Bei der Vereinbarung der Miethöhe hat sich in der Praxis durchgesetzt, dass regelmäßig Nettomieten und gesondert abzurechnende Umlagen vereinbart werden. Bei den Umlagen für Betriebskosten können die Vertragsparteien über die Kostenarten der BetrKV hinaus entscheiden, was gesondert abgerechnet werden soll. Hinzu können z. B. kommen: Betriebs- und Wartungskosten für besondere gebäudetechnische Anlagen, Reinigungskosten, Kosten für Sicherheitsdienste usw.



Neben der vereinbarten Miete kann der Vermieter die Umsatzsteuer verlangen, d.h. der Vermieter kann für die Umsatzsteuerpflicht der Mieteinnahmen optieren, soweit der Mieter ebenfalls umsatzsteuerpflichtiger Unternehmer ist.

Seit dem 1.7.2004 müssen diese Gewerberaummietverträge Name und Anschrift des Vermieters und des Mieters, die Steuernummer oder die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Vermieters, eine fortlaufende Rechnungsnummer, den Umsatzsteuersatz und den Umsatzsteuerbetrag enthalten. Dies gilt auch für die Betriebskostenabrechnung.

Mieterhöhung bei Geschäftsräumen

Bei unbefristeten Geschäftsraummietverträgen ist eine ordentliche Kündigung zum Zwecke der Neuverhandlung über eine höhere Miete möglich. In der Geschäftspraxis sind jedoch befristete Verträge üblich, für die es keine ordentliche Kündigung gibt. Eine Mieterhöhung bei befristeten Verträgen ist nur möglich, wenn eine vertragliche Vereinbarung vorliegt.

Folgende Vereinbarungsmöglichkeiten haben sich in der Praxis herausgebildet:

Vereinbarung einer Umsatzmiete

Üblich bei der Vereinbarung einer Umsatzmiete ist die Festlegung eines Sockelbetrages (Festmiete), der aus Sicht des Vermieters die aufwandsdeckende Miete ausmacht. Auf diesen Sockelbetrag hat der Mieter einen Betrag zu zahlen, der als Prozentsatz vom Umsatz errechnet wird. Vertraglich vereinbart werden üblicherweise monatliche Vorauszahlungen auf den Umsatzanteil, der bei Vertragsbeginn geschätzt wird. Es erfolgt eine jährliche Abrechnung der Vorauszahlungen. Bei der Über- und Unterzahlungen ausgeglichen und die Höhe der neuen monatlichen Vorauszahlungen festgelegt werden. Der Umsatzsteuerbescheid oder eine testierte Umsatzsteuerermittlung des Steuerberaters kann Abrechnungsgrundlage für den umsatzabhängigen Teil der Miete sein. Welche Umsätze (brutto oder netto der

Berechnung zugrunde gelegt werden, muss vertraglich festgelegt werden. Dennoch bleibt die Kontrolle des vom Mieter angegebenen Umsatzes problematisch. Auch schließt eine Umsatzmietvereinbarung nicht stillschweigend die Betriebspflichten ein.

Vereinbarung einer Wertsicherungsklausel (Indexmiete)

In Zeiten hoher Inflationsraten ist die Indexmietvereinbarung eine beliebte Regel für Vermieter. Mit Einführung des Euro 2002 wurde das Recht der Koppelung von Preisen an Indizes neu geregelt, eine Genehmigung wurde nicht mehr erforderlich, wenn die gesetzlichen Vorgaben des Preisangabengesetzes (PAngG) und der darauf basierenden Preisklauselverordnung (PrKV) beachtet werden. Die zu beachtenden Bedingungen sind:

- Koppelung des Preises an den Verbraucherpreisindex der EU oder des Bundes,
- Erhöhung oder Senkung der Miete proportional zum Index,
- Laufzeit des Vertrages mindestens 10 Jahre (z.B. auch 5 J + 5 J. Option möglich)

Vereinbarung einer Staffelmiete

Bei Staffelmietvereinbarungen wird von vornherein festgelegt, dass sich die Miete zu bestimmten Terminen erhöht. Auch wenn BGB § 557a nicht angewendet werden muss, macht es Sinn, die Staffelung in z. B. jährlichen Abständen und auf 10 Jahre begrenzt vorzunehmen. Eine längere Laufzeit ist nicht zu empfehlen, weil dadurch die Vertragsparteien Gefahr laufen, dass die Mietentwicklung anders verläuft als die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung. Die Erhöhung kann betragsmäßig oder prozentual ausgewiesen werden. Ist eine Staffelmiete vereinbart, erhöht sich die Miete automatisch ohne weitere Nachricht des Vermieters an den Mieter und ist entsprechend zu den bestimmten Zeitpunkten fällig.



Vereinbarung eines Leistungsvorbehalts

Unter Leistungsvorbehalt ist zu verstehen, dass sich eine Vertragsseite, hier der Vermieter, vorbehält, seine Leistung zu erbringen, wenn bestimmte Bedingungen eingetreten sind. Im Mietverhältnis bedeutet dies, dass der Vermieter die Mietsache nur dann weiter zum Gebrauch überlassen will, wenn nach einer bestimmten Laufzeit oder einer bestimmten Preisindexsteigerung die Miete erhöht wird. Die vertragliche Klausel beinhaltet, dass über eine höhere Miete zu sprechen ist, nicht jedoch, um wie viel die Miete zu erhöhen ist. Dies muss die Verhandlung ergeben, wenn die Bedingungen eingetreten sind. Ein Erhöhungsautomatismus wie bei der Indexmiete besteht also nicht.

liegen, durch anfänglich niedrige Mieten, z. B. bei Vereinbarung einer Staffelmiete oder einer Umsatzmiete, die wirtschaftliche Existenz seiner Mieter zu stärken und sie somit längerfristig an sich zu binden.

Vereinbarung einer Kostenelemente-Klausel

Eine solche Vereinbarung regelt, dass bestimmte Kosten, die dem Vermieter durch das Mietobjekt entstehen, an den Mieter weitergegeben werden und somit für den Mieter zu Mieterhöhungen führen. In der vertraglichen Vereinbarung sind die infrage kommenden Kostenpositionen zu bestimmen. Ein Grundmuster für eine Kostenelemente-Klausel gibt der für Wohnraum anzuwendende § 560 BGB vor.

In der Praxis werden die meisten Kostenpositionen als Betriebskosten abgerechnet und dem Mieter ohnehin belastet. Folgende Kostenpositionen, die keine Betriebskosten sind, könnten in eine Kostenelemente-Klausel Eingang finden: Umsatzsteuer, Grundsteuer, Versicherungsprämien, Zinsaufwand usw.

Es ist auch zu vereinbaren, dass die Erhöhung der Miete proportional zur Kostenerhöhung zu erfolgen hat. Durch die unterschiedlichen Interessen von Vermieter und Mieter gerade bei der Miethöhe ist es schwierig, eine Klausel als besonders empfehlenswert hervorzuheben. Eine ausgewogene Mietenpolitik, z. B. in einem neu errichteten Shopping-Center kann nicht darin bestehen, die wirtschaftliche Existenz der Gewerberaummieter evt. durch zu hohe Anfangsmieten zu gefährden. Vielmehr sollte es im Interesse des Vermieters