

Pressemitteilung

Grupe: Teilungserklärungen werden für Ladeneigentümer zu Rendite-Killern

- **Mehr Freiheit für Laden-Teileigentümer bei Anpassung an Marktbedürfnisse**
- **Zu starre Regeln beim äußeren Erscheinungsbild**

Berlin, 20. Juni 2016 – „Für Wohn- und Geschäftshäuser, die sich in Einkaufs- oder Hauptverkehrsstraßen befinden und aufgeteilt werden sollen, müssen die Teilungserklärungen so abgefasst werden, dass eine langfristige und marktkonforme Vermietung der Ladenfläche durch unterschiedliche Nutzungskonzepte möglich und rechtlich gesichert ist“, fordert **Stephan Grupe**, Geschäftsführer der Grupe Maklergesellschaft für Immobilien mbH, die auf die Vermittlung von Einzelhandelsimmobilien spezialisiert ist.

Nach Angaben von **Grupe** waren bis vor fünf Jahren Ladeneinheiten im Teileigentum ein nur schwer handelbares Gut. **Grupe**: „Seit aber das Zinsniveau derart niedrig ist und mittlerweile gegen Null tendiert, ist diese Immobilienklasse wegen der interessanten Rendite auch für Kleinanleger von Interesse.“ Das Vermietungsrisiko in Lagen mit guter Passantenfrequenz ist laut Aussage von **Grupe** marginal: „Wir vermitteln pro Geschäftsjahr 60 bis 70 Läden in Berlin und wissen, dass immer wieder neue Mieter zu finden sind.“

„Das größte Risiko eines solchen Investments liegt in den standardmäßig abgefassten Teilungserklärungen. Diese auch als ´Bibel´ des Hauses bezeichnete juristische Regelung aller Rechtsverhältnisse, Rechte und Pflichten von Sonder- und Gemeinschaftseigentümern am Gesamteigentum wurde vor Jahren eher aus der Perspektive der Wohnungseigentümer entwickelt“, so **Grupe** weiter. „Für Eigentümer von Ladeneinheiten ist es aber wichtig, neue solvente und bonitätsstarke Mieter aus dem Handel, der Dienstleistung oder der Gastronomie zu finden, die meist unterschiedliche Anforderungen an die Fläche haben.“

Beispiel: Gastronomie

Gastronomie wird oft schon in den Teilungserklärungen ausgeschlossen, da dies zu meist für die darüber liegenden Wohnungen mit Geräusch- und Lärmbelästigung einhergeht. In der üblichen Vermietungspraxis wird sehr wohl zwischen Teil- und Vollgastronomie unterschieden, denn nur bei der Vollgastronomie ist mit eventuellen Belästigungen zu rechnen. Handelt es sich jedoch um Teilgastronomie wie beispielsweise Coffee-Shops oder Bäckereien mit kleinem Café sind je nach Konzept und Produktangebot mit derartigen Belästigungen nicht unmittelbar zu rechnen. Diese Nutzungsart ähnelt eher der klassischen Einzelhandelsnutzung, wird aber unter dem Überbegriff Gastronomie geführt und daher sehr häufig in den Teilungserklärungen ebenfalls ausgeschlossen. **Grupe** erläutert: „Dies führt je nach spezifischer Mikrolage zu erheblichen Vermarktungsschwierigkeiten und kann bedeuten, dass mit wesentlich längerer Leerstandszeit bei der Nachmietersuche zu rechnen ist. Diesen Umstand sollte man in künftigen Teilungserklärungen mehr Rechnung tragen und genauer juristisch differenzieren.“

Starre Regeln beim äußeren Erscheinungsbild

Ein weiterer problematischer Aspekt ist nach Angaben von **Grupe** das einheitliche, äußere Erscheinungsbild, denn hier entstehen weitere Probleme, die die Wiedervermietung deutlich erschweren. **Grupe**: „Bisher haben wir in der Praxis nur sehr starre Regelungen kennengelernt, die oft dazu geführt haben, dass der Laden-Teileigentümer seine Mietinteressenten ziehen lassen musste, da er beispielsweise einem Umbau der Schaufensteranlage nicht zustimmen konnte bzw. einen sehr langen Entscheidungsweg über die Hauseigentümergeinschaft hätte gehen müssen. Dies ist ein regelmäßiges Thema bei der Ladenvermietung und hat somit eine große Bedeutung. Das liegt daran, dass je nach Ladenbaukonzept, Firmenphilosophie, Sicherheitsanforderungen oder Warenpräsentationen die Schaufensteranlage den Bedürfnissen angepasst werden müssen.“

Beispiele für die unterschiedlichen Anforderungen der Handels- und Gastronomiemmieter sind: Links- und rechtsseitige oder mittige Eingänge, einfache und einflügelige Eingangstür, Außenhausverkauf, Doppelflügeltür, Schiebetüranlage, Faltschiebeanlage oder eingerückte Schaufenster für Juweliere.

Grupe führt aus: „Hier wird deutlich, dass der Laden-Teileigentümer durch die Teilungserklärung mehr Freiheit bekommen muss, um sich an die Markt- und Interessentenbedürfnisse anpassen zu können. Hinzugekommen sind in den letzten Jahren die erhöhten Anforderungen über die sich ebenfalls regelmäßig ändernde Energieeinsparverordnung. Riesige und einfach verglaste Schaufenster aus den 70er Jahren lassen sich schon aus baulichen und statischen Gründen nicht so einfach austauschen, ohne dass das optische Erscheinungsbild des Hauses betroffen ist. Neben der ästhetischen kommt hier natürlich die Kostenfrage zum Tragen. Denn diese Schaufensterumbauten verursachen ein Vielfaches an Kosten gegenüber den Fensterumbauten in Wohneinheiten, was somit nur schwierig in den Eigentümergeinschaften umgesetzt werden kann. Selbst wenn der Mieter die Umbaukosten übernimmt, was teilweise auch heute noch üblich ist, darf der Laden-Teileigentümer diesen Maßnahmen nicht ohne Zustimmung seiner Miteigentümer genehmigen.“ Gleiches gilt im Übrigen auch für andere bauliche Maßnahmen an der Außenfassade wie Klima- und Lüftungsgeräte o.ä.

Anbringen von Werbung

Ein weiteres Thema bei der Ladenvermietung sind die Werbeflächen an, über oder neben den Schaufensterflächen. „Für den Einzelhändler ist es elementar, dass er sein Corporate Design bestmöglich umsetzen und ansprechend werben kann, um langfristig seinem Vermieter die Miete zahlen zu können. Dem Teileigentümer muss es per Teilungserklärung möglich sein, dem neuen Mieter sein Werbekonzept schnell und unkompliziert, teilweise auch schon in der Mieteranwerbungsphase, zu genehmigen. Sobald er die Genehmigung der gesamten Eigentümerschaft benötigt, wird es zu langwierig und der potenzielle Mieter entscheidet sich lieber für einen Laden in einem Gesamthandeseigentum (Einzeleigentümer) und muss sich nur mit einem einzigen Vermieter einigen. Die Folge ist, die Vermarktungszeiten verlängern sich deutlich und der Laden-Teileigentümer ist in der Neuvermietung gegenüber seinen Wohnungsmiteigentümern erheblich benachteiligt“, so **Grupe**.

Weiterhin sollten die Gehwege vor den Läden, soweit sie zum Grundstück gehören und nicht öffentliches Straßenland sind, dem Laden-Teileigentümer zugeordnet werden. Diese Flächen sind sowohl für den Einzelhändler, den Dienstleistern und vor allem natürlich für Teil- oder Vollgastronomie ein wichtiger Bestandteil in den Mietverhandlungen, denn diese Flächen dienen nicht nur zur Warenpräsentation,

der werblichen Außendarstellung, sondern auch als Terrassenfläche mit Umsatzpotenzial.

Fazit

„Bei der Abfassung von Teilungserklärungen müssen die Bedürfnisse und Notwendigkeiten für die Eigentümer im Erdgeschoss dringend Berücksichtigung finden. Eigentümer von Ladeneinheiten sollte es möglich sein, ihr Eigentum den sich laufend ändernden ökologischen, ökonomischen und marktspezifischen Bedingungen bzw. Anforderungen baulich anpassen zu können. Nur so ist gewährleistet, dass Ladengeschäfte im Teileigentum ein langfristig attraktives Anlagegut sind und bleiben“, so **Grupe** in seinem Fazit.

Weitere Informationen zur Grupe Maklergesellschaft für Immobilien mbH:

Die Grupe Maklergesellschaft für Immobilien mbH (Grupe) ist seit 1999 als Fachmakler für den Einzelhandel in Berlin und den neuen Bundesländern tätig und überall dort aktiv, wo man auf Menschen mit Einkaufstüten trifft. Grupe versteht sich als Partner des Einzelhandels, ist Fördermitglied im HBB (Handelsverband Berlin-Brandenburg e.V.) und wurde von Stephan Grupe, Dipl.-Kfm (FH) und Handelsimmobilienökonom (ebs), und seiner Ehefrau Katrin Grupe, Betriebswirtin (VWA) gegründet. Die Unternehmensschwerpunkte liegen bei der Ladenvermietung und dem Verkauf von Wohn- und Geschäftshäusern sowie Gewerbeimmobilien. Grupe ist im Berliner Einzelhandelsmarkt das Maklerunternehmen, das mit besonderem Fokus in den 63 stärksten Einzelhandelslagen sowie weiteren 39 Nahversorgungsstandorten aktiv ist. Seit Gründung des Unternehmens wurden insgesamt mehr als 720 Läden mit einer Gesamtfläche von über 182.000 Quadratmeter vermittelt. Das entspricht durchschnittlich ca. 50 Mietverträgen pro Jahr. www.einzelhandelsmakler.de.

Ansprechpartner:

Stephan Grupe, Geschäftsführer
Grupe Maklergesellschaft für Immobilien mbH
T +49 30 890 696 8-0
s.grupe@einzelhandelsmakler.de
www.einzelhandelsmakler.de

Martina Rozok
ROZOK GmbH
T +49 30 400 44 68-1
M +49 170 23 55 988
m@rozok.de
www.rozok.de