

ImmobilienRecht

Eine strategische Checkliste für Mietnachtragsverhandlungen in der Krise: Kurs halten in stürmischen Zeiten

Es sind stürmische Zeiten für Mieter und Vermieter. Viele Mieter kämpfen aktuell um Ihre Existenz und versuchen, die knappe Liquidität zusammenzuhalten. Mieten werden nicht gezahlt. Dies wiederum stellt die überall spürbare Unterstützungsbereitschaft der Vermieter auf eine harte Probe. Denn auch Vermieter haben Finanzierungsverpflichtungen, verwalten Anlegergelder oder halten Immobilien als Teil der privaten Altersvorsorge.

Die nachfolgenden Überlegungen skizzieren die strategischen Weichenstellungen für Vermieter, die vor der Frage stehen, ob und wie weit sie ihren (gewerblichen) Mietern entgegenkommen wollen, können und dürfen.



Zurück in die Zukunft

Der Ausgangspunkt führt zunächst zu der Frage, ob das Mietverhältnis wieder in einen „eingeschwungenen“ Zustand zurückgeführt werden kann. Dies beginnt mit der Frage, ob der Mieter ein Geschäftsmodell verfolgt, das nach Überwindung der Krise wieder ausreichende Renditen verspricht; eng verknüpft mit der Qualität des Managements des Mieters und dessen Auftreten in der Krise - nie war verlässliche und transparente Kommunikation so wichtig wie heute.

Mitgegangen – mitgefangen?

Gespräche über Mietnachträge werden häufig dadurch erschwert, dass Mieter ihre Lage besonders drastisch schildern, um Vermieter zu maximalen Zugeständnissen zu bewegen. Nicht selten gehen die Erwartungen mietfreier Zeiten noch über 2021 hinaus. Doch wenn der Mieter offengelegt hat, ohne eine Stundung der aktuell fälligen Mietforderungen insolvent zu sein, benötigt der Vermieter die Transparenz, dass eine akute Insolvenzgefahr durch seine Zugeständnisse beseitigt wird, mindestens für die Dauer der Verhandlungen.

Wird ein Nachtrag geschlossen, wird der Vermieter darüber hinaus einen Nachweis verlangen, dass die Krise durch die justierten Miet-

kosten nachhaltig beseitigt wird. Da es sich hierbei um eine Prognose handelt, wird im Markt verlangt, dass ein branchenkundiger Experte diese auf Basis einer durchgerechneten Planung bestätigt.

Diese Forderung dient nicht nur dazu, schon den Anschein einer Beihilfe zur Insolvenzverschleppung zu vermeiden. Sie sichert auch die künftigen Mieten. Würden diese nicht pünktlich gezahlt, droht aufgrund der Kenntnis der Krise noch Jahre später die Rückforderung durch einen Insolvenzverwalter. Schließlich muss der Vermieter Vertrauen haben, dass sich sein kommerzielles Entgegenkommen langfristig amortisieren lässt. Denn mit mietfreien Zeiten geht er in Vorleistung und möchte sich nach Ablauf der mietfreien Zeit nicht weiteren Nachlassforderungen ausgesetzt sehen.

Vertrauen in Zahlen und Menschen

Ist die Sanierungsperspektive belegt, lassen sich Zugeständnisse belastbar beziffern und über die (ggf. in diesem Zuge verlängerte) Laufzeit des Mietvertrags bewerten. Dies kann dem alternativen Exit-Szenario einer Mieterinsolvenz gegenübergestellt werden. Besteht generell eine Neuvermietungsperspektive, verlieren Leerstandszeiten ihren Schrecken. Es wird ja ohnehin eine mehrmonatige mietfreie Zeit gefordert. Aktuelle Praxisfälle zeigen zudem, dass sich die wirtschaftlichen Ausfälle im Insolvenzzenario nicht wesentlich erhöhen. Denn die Insolvenz sorgt für einen zeitlich definierten Ablauf und erlaubt weiterhin die Verwertung gestellter Sicherheiten.

Am Ende ist daher oft das Vertrauen in den Mieter ausschlaggebend, um dessen Sanierungskonzept den Vorzug vor einer Neuvermietung zu geben. Denn entscheidend ist die Wertsicherung des Objekts durch einen langfristig werthaltigen Mietvertrag. Aufgrund der aktuellen Marktunsicherheiten sind Prognosen dabei nur so gut wie die Transparenz in die Konzepte und das Vertrauen in die dahinterstehenden Personen.

RA Dr. Raoul Kreide
Kontakt: raoul.kreide@gsk.de