

Ausverkauf im Einkaufszentrum

Viele Einzelhändler stecken in der Krise. Für Vermieter von Shoppingcentern stellt sich die Frage, wie sie mit notleidenden Mietern umgehen. Ist die Mieterinsolvenz wirklich die teuerste Option? **Text: Raoul Kreide und Andreas Dimmling**



Roman Mliert - stock.adobe.com

In vielen Shoppingcentern stecken einige Mieter derzeit in einer Krise.

— **Die Coronakrise** und die behördlich angeordneten Lockdowns bringen kleinere Händler wie auch große Handelsketten in Liquiditätsnöte. Während sich die Lohnkosten teilweise noch durch Kurzarbeit abfangen lassen, sind vor allem die laufenden Mieten eine Belastung. Denn das Risiko dafür, ob die gemietete Fläche auch genutzt werden kann, liegt beim Mieter. Der Gesetzgeber hat zuletzt versucht, in diesen Punkt einzugreifen: So wurde es während der Corona-Pandemie für Mieter leichter, sich für die Zeit des Lockdowns auf einen „Wegfall der Geschäftsgrundlage“ zu berufen. Die Gerichte beurteilen dies aber nach wie vor uneinheitlich, oft können Händler allenfalls eine teilweise Reduzierung der Mieten erreichen. Anders als in der Vergangenheit betrifft die

60%

der nicht im Lebensmittelbereich tätigen Händler fürchten laut HDE-Umfrage, ihren Betrieb aufgeben zu müssen.

Sorge um drückende Mietzahlungen zurzeit nicht mehr nur einzelne Mieter eines Shoppingcenters: Einer Umfrage des Handelsverbands Deutschland (HDE) zufolge fürchten bis zu 60 Prozent der nicht im Lebensmittelbereich tätigen Händler, ihren Betrieb aufgeben zu müssen. Vermieter von Shoppingcentern müssen sich fragen, wie sie mit dieser Vielzahl notleidender Mietverhältnisse umgehen.

Vertrag fortsetzen oder beenden?

Die Gretchenfrage lautet: Will man das Mietverhältnis fortsetzen oder beenden? Jeder Mieterwechsel ist mit Renovierungen, Leerstand, Verwaltungsaufwand verbunden. Zudem ist mitunter fraglich, ob die Neuvermietung zu demselben Mietpreis durchsetzbar sein wird. Viele Vermieter sind daher bereit, ihren Mietern in Krisenphasen in einem gewissen Umfang entgegenzukommen. Stehen die Zeichen dagegen auf Trennung, kann der Vermieter selbst aktiv werden und aufgrund aufgelaufener Mietrückstände kündigen.

Weg 1: Der Vermieter kündigt

Für den Vermieter sind mit einer Kündigung wegen Zahlungsrückständen in der Regel zwei Risiken verbunden: Zum einen muss er mit dem Mieter eventuell einen langwierigen und schlecht kalkulierbaren Rechtsstreit darüber führen, ob die Kündigung überhaupt gerechtfertigt war. Die Rechtsunsicherheiten für Vermieter sind zuletzt gestiegen, weil noch unklar ist, in welchem Umfang Mietminderungen wegen Corona-bedingter Lockdowns angemessen sind. Zum anderen ist es für Vermieter meist mit hohen Kosten verbunden, eine Zwangsräumung durchzusetzen. Auch Neu-

vermietungen verzögern sich in derart strittigen Fällen. Die fehlende Planbarkeit stellt ein relevantes wirtschaftliches Risiko für den Vermieter dar.

Weg 2: Insolvenz des Mieters

Eine Alternative ist, die Insolvenz des Mieters ohne Stützungsmaßnahmen hinzunehmen. Dann können Vermieter die aufgelaufenen Mietrückstände nur als Insolvenzforderung geltend machen. Darauf werden in aller Regel sehr geringe Quoten von deutlich unter 10 Prozent des Forderungswerts gezahlt, und dies zum Teil erst nach Jahren. Der Vermieter kann jedoch auch in der Insolvenz auf Mietsicherheiten und auf sein Vermieterpfandrecht zurückgreifen. Hinzu kommt: Der Mietvertrag wird durch die Eröffnung der Insolvenz nicht beendet. Dadurch kann der Insolvenzverwalter einen sanierungsfähigen Betrieb weiterführen. Im Gegenzug schuldet er dem Vermieter die Mieten ab der Insolvenzeröffnung als sogenannte Masseverbindlichkeiten. Diese werden privilegiert vor den Forderungen der übrigen Gläubiger bedient und sind daher in den meisten Fällen werthaltig.

Sieht der Insolvenzverwalter dagegen keine Sanierungschance, kann er den Mietvertrag ab Eröffnung des Insolvenzverfahrens unabhängig von einer Festlaufzeit mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende kündigen. Dieser definierte Zeitraum ist aus Vermietersicht ein Vorteil der Insolvenz: Sollte der Insolvenzverwalter den Betrieb nicht fortführen, wird der Vermieter seinen Besitz ohne große Reibungsverluste in der Regel vier Monate nach Insolvenzeröffnung zurückbekommen und kann die Fläche neu vermieten.

Gefährlich ist dagegen, dass der Insolvenzverwalter auch zurückliegende Mietzahlungen überprüft. Sofern diese innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit gezahlt wurden, sind sie als sogenanntes Bargeschäft insolvenzfest. Gerade in Krisen zahlen Mieter aber häufig nur unregelmäßig und fallen schnell aus dem Bargeschäftszeitraum heraus. Dadurch kann der Insolvenzverwalter unter Umständen die Mieten der zurückliegenden vier Jahre anfechten und Rückzahlung verlangen.

Weg 3: Mietvertrag anpassen

Soll das Mietverhältnis bestehen bleiben, gibt es eine weitere Möglichkeit. Glaubt der Vermieter daran, dass sich der Mieter wirtschaftlich erholen wird und – entscheidend! – hat der Mieter

ein nachhaltiges, nachweisbar funktionsfähiges Geschäftsmodell, dann bietet es sich an, vorübergehende Krisen durch Stundungen oder zeitlich begrenzte Mietreduzierungen abzufedern. Dabei kommt es darauf an, dass der Mieter ein glaubhaftes Konzept vorlegt, das eine langfristige Perspektive aufzeigt.

Welcher Weg passt?

Vermieter müssen im Krisenfall die Vorzüge und Risiken genau abwägen. Die wirtschaftlichen Auswirkungen einer außerordentlichen Kündigung sind gut kalkulierbar, sofern die Kündigung wasserdicht ist und der Mieter die Fläche freiwillig räumt. Andernfalls lässt sich nur sehr schwer kalkulieren, wie wirtschaftlich diese Vorgehensweise ist, und es bleiben große Unsicherheiten. Bei einer Insolvenz des Mieters gilt dagegen die grobe Faustregel, dass der Vermieter einen wirtschaftlichen Ausfall verbuchen muss, der den bis zum Insolvenzantrag aufgelaufenen Mietrückständen entspricht. Sofern kein übermäßiges Anfechtungsrisiko droht, bietet die Mieterinsolvenz dem Vermieter daher die Möglichkeit, das Mietverhältnis geordnet und in zeitlich abgegrenztem Rahmen abzuwickeln. Er kann Instandhaltungen planen und die Zeit bis zur Rückgabe der Mietsache für die Nachmietersuche nutzen. Im Vergleich zu einer außerordentlichen Kündigung ist dieser Weg aufgrund der besseren Planbarkeit oft wirtschaftlicher.

»Jeder Mieterwechsel ist mit Renovierungen und Leerstand verbunden.«

Wird das laufende Mietverhältnis angepasst, sollten die Konzepte des Mieters, auf deren Grundlage die Stundung oder Mietreduktion gewährt wird, es dem Vermieter ermöglichen, die Rendite des Mietverhältnisses über die Gesamtlaufzeit hinweg verlässlich einzuschätzen. Hierbei kann eine Vergleichsrechnung mit den anderen möglichen Vorgehensweisen sinnvoll sein, in die auch die jeweiligen Prognoseunsicherheiten einfließen sollten. Insgesamt stellen Krisensituationen Mieter wie auch die Portfoliomanager der Shoppingcenter vor zahlreiche Herausforderungen. Es lohnt sich, die Alternativen nicht nur rechtlich, sondern auch wirtschaftlich sorgfältig abzuwägen. Die oft gefürchtete Insolvenz des Mieters schneidet dabei häufig besser ab, als viele zunächst denken. «

Die Autoren

Dr. Raoul Kreide ist Rechtsanwalt und Partner bei GSK Stockmann in Heidelberg. raoul.kreide@gsk.de



GSK Stockmann

Andreas Dimmling ist Rechtsanwalt und Partner bei GSK Stockmann in München. andreas.dimmling@gsk.de



GSK Stockmann