Infobooklet: Der ultimative Leitfaden für Gewerbemietverträge

Praxisnaher Leitfaden für Unternehmer und Gründer, um Fallstricke in Gewerbemietverträgen zu erkennen und rechtssicher zu handeln.

Einleitung

Gewerbemietverträge können komplex und tückisch sein. Fehler oder unklare Formulierungen kosten Unternehmer oft Zeit, Geld und Flexibilität. Dieses Infobooklet zeigt, worauf Sie achten müssen, welche Punkte unbedingt in den Vertrag gehören und welche Positionen Sie als „nicht verhandelbar“ definieren sollten.

Es handelt sich um **praxisnahe Empfehlungen**, die auf Erfahrungen aus zahlreichen Verhandlungen und eigenen Unternehmungen basieren.

1. Vertragslaufzeit & Optionen

Empfehlung:

- Vertragslaufzeiten **nicht zu lang** vereinbaren.
    - Zehn Jahre oder länger sind für neue Standorte häufig ein unkalkulierbares Risiko.
- Ideale Struktur: **Basislaufzeit 3 Jahre + zweimal 3 Jahre Option**.
    - Optionen sollten klar geregelt sein: **Keine komplette Neuverhandlung der Miete**, sondern Fortführung der bestehenden Mietkonditionen.
    - Formulierungen: „Fortsetzung der bestehenden Mietkonditionen bei Optionsverlängerung“.

Weitere Hinweise:

- Prüfen Sie, ob Mietanpassungen an Index, Inflation oder Staffelmieten gekoppelt sind.
- Definieren Sie frühzeitig **Kündigungsfristen innerhalb der Optionsperioden**, um maximale Flexibilität zu sichern.

Praxis-Tipp:

- Lange Laufzeiten nur eingehen, wenn der Standort **absolut kalkulierbar und geprüft** ist.

- Option klar schriftlich fixieren, damit Vermieter keine einseitige Neuverhandlung erzwingt.

2. Vertragspartner

Empfehlung:

- Vertragspartner sollte **immer eine Kapitalgesellschaft** sein (z. B. GmbH, UG).
- **Nicht empfohlen:** Einzelpersonen, GbR oder private Zusammenschlüsse – hier droht persönliche Haftung.

Bürgschaften:

- **Keine klassische Privatbürgschaft** akzeptieren.
- **Keine „weichen Bürgschaften“** eingehen.
    - Definition: Verpflichtungen, die formal nicht wie eine klassische Bürgschaft geregelt sind, z. B. Zusagen „nach bestem Wissen“ oder Garantien, die schwer einklagbar sind.
- Formulierungsvorschlag:

„Die Vertragspartnerin ist eine Kapitalgesellschaft. Eine persönliche Haftung oder Bürgschaft durch Gesellschafter wird nicht übernommen.“

Praxis-Tipp:

- Vermieter verlangen oft Bürgschaften. Argumentieren Sie sachlich: Die Kapitalgesellschaft ist finanziell tragfähig. Private Haftung ist nicht erforderlich.

3. Sonderkündigung & Exit-Strategien

Empfehlung:

- Vereinbaren Sie **mindestens 6 Monate bedingungslose Sonderkündigungsmöglichkeit**.
- Ziel: Absicherung, falls Standort, Lage oder Geschäftsentwicklung nicht wie geplant laufen.

Alternative:

- Falls Vermieter pauschal nicht zustimmt, Sonderkündigung an **klar definierte Bedingungen** knüpfen:
    - Umnutzung der Räumlichkeiten

    - Nicht genehmigte bauliche Maßnahmen
    - Nichterfüllung bestimmter Zusagen des Vermieters

Praxis-Tipp:

- Positionieren Sie die Anfrage seriös: Sie wollen ein **langfristig tragfähiges, professionelles Geschäft** betreiben und das Risiko kalkulierbar halten.

4. Nebenkosten & Betriebskosten

Empfehlung:

- Sämtliche Nebenkosten klar definieren: Heizung, Müll, Hausmeister, Versicherungen etc.
- Wer ist für die Wartung von Heizung und Klimageräten verantwortlich und wer trägt die Kosten?
- Keine variablen Parameter ohne Deckelung.
- Prüfen, ob Abrechnung **tatsächlich vs. Pauschale** erfolgt und wie Korrekturen gehandhabt werden.

Praxis-Tipp:

- Legen Sie Obergrenzen oder feste Zuschläge fest, um unerwartete Kosten zu vermeiden.

5. Umbauten & Rückbau

Empfehlung:

- Definieren Sie klar, welche Umbauten erlaubt sind.
- Vereinbaren Sie **Rückbaupflichten**: Wer trägt Kosten, welche Standards gelten.
- Prüfen Sie, ob behördliche Genehmigungen erforderlich sind.

Praxis-Tipp:

- Lassen Sie sich Freiheiten für notwendige Anpassungen vertraglich zusichern.
- Rückbau-Pflicht ggf. deckeln oder teilweise ausschließen, um Kostenrisiken zu minimieren.

6. Umsatzmiete & Erlösbeteiligung

Empfehlung:

- Umsatzmiete nur mit **klarer Deckelung**, um finanzielle Risiken zu begrenzen.
- Prüfen, wie Umsatz berechnet wird: Netto, Brutto, inkl. Steuern?
- Vereinbaren Sie **Reporting-Pflichten**, um Transparenz zu gewährleisten.

7. Versicherung & Haftung

Empfehlung:

- Prüfen Sie, welche Versicherungen verpflichtend sind: Betriebshaftpflicht, Inventar, Rechtsschutz, Glasversicherung.
- Wer haftet für Schäden im und am Gebäude?

Praxis-Tipp:

- Vermeiden Sie unklare Haftungsregelungen, die private Risiken eröffnen.

8. Brandschutz & Sicherheit

Empfehlung:

- Klären Sie Verpflichtungen für Brandschutzmaßnahmen, Notausgänge, Alarmanlagen.
- Kosten für gesetzlich notwendige Upgrades klar definieren.

9. Öffnungszeiten & Nutzung

Empfehlung:

- Prüfen Sie Vorgaben zu Öffnungszeiten.
- Flexibilität für Sonderaktionen oder Veranstaltungen vertraglich festlegen.

10. Vertragsänderungen & Schriftform

Empfehlung:

- Alle Änderungen nur schriftlich, keine mündlichen Absprachen.
- Einseitige Änderungen durch Vermieter ausschließen.

11. Beendigung & Rückgabe

Empfehlung:

- Zustand der Räume bei Rückgabe, Inventar, Reinigung, Schlüsselübergabe regeln.
- Definieren Sie, was normaler Verschleiß ist vs. kostenpflichtige Schäden.

12. Sonstige Fallstricke

- Genehmigungen für Werbung/Beschilderung einfordern.
- Nachbarrechte, Wettbewerb prüfen.
- Zugangsrechte des Vermieters klar regeln.

Checkliste: Unverhandelbare Kernpunkte

Punkt	Empfehlung / unverhandelbare Position
Vertragslaufzeit	Basislaufzeit 3 Jahre + 2×3 Jahre Option, Mietkonditionen fortführen
Vertragspartner	Kapitalgesellschaft, keine Privatperson, keine Bürgschaften
Sonderkündigung	Mindestens 6 Monate bedingungslos oder klar definierte Bedingungen
Nebenkosten	Klar geregelt, keine variablen Parameter ohne Deckel
Umbauten & Rückbau	Klare Rechte, Rückbaupflicht ggf. deckeln
Umsatzmiete	Deckelung, transparente Berechnung
Versicherungen	Pflichtversicherungen prüfen, Haftung klären
Brandschutz	Verpflichtungen und Kosten definieren
Öffnungszeiten	Flexibilität für Sonderaktionen festlegen
Vertragsänderungen	Nur schriftlich, keine einseitigen Änderungen

Über den Autor

Dylan Kienzler ist Experte für Franchise-Systeme und Unternehmensentwicklung. Mit langjähriger Erfahrung im Aufbau und der Standardisierung von Unternehmen unterstützt er Selbstständige dabei, ihre Geschäftsmodelle nachhaltig zu skalieren. Dieses Infobooklet basiert auf praxisnahen Erfahrungen aus der Beratung und Umsetzung zahlreicher Gewerbemietverträge im eigenen Unternehmen.

Haben Sie Fragen zu Gewerbemietverträgen?
Kontaktieren Sie uns gerne – wir beraten Sie praxisnah und unverbindlich.

Kontakt / Weitere Infos:

- Webseite: franchiseinsider.de
- E-Mail: info@franchiseinsider.de