

Landesinnungsverband des bayerischen Augenoptiker-Handwerks

Dechbettener Straße 36/I, 93049 Regensburg

Tel: 0941/29765-0, Fax: 0941/29765-20, info@liv-bayern.de / www.liv-bayern.de

Tipps für die Mietkostenverhandlung

Der im nächsten Jahr zu erwartende Umsatzrückgang erfordert auch auf der Kostenseite Maßnahmen. Ein wesentlicher Kostenfaktor sind die Mietkosten. Gerade diese werden häufig als absolut fixe Kosten hingenommen. Ist dem wirklich so? Es gibt auch durchaus Chancen bei laufenden Verträgen günstigere Konditionen – entweder zeitlich begrenzt oder dauerhaft – zu erwirken. Folgende Punkte können Ihnen schlagkräftige Argumente liefern und in den Verhandlungen so den Rücken stärken:

- Vom Mieter selbst wurden in letzter Zeit Investitionen vorgenommen, die die Immobilie aufwerten und im Mietzins berücksichtigt werden sollten.
- Es ist nicht berücksichtigt, dass mit wachsender Verkaufsfläche die Miete pro Quadratmeter sinkt. Die Schwellengröße liegt bei etwa 100 Quadratmetern.
- Der bauliche Zustand des Gebäudes oder der Fassade ist schlechter geworden.
- Der Raumschnitt macht sich zunehmend umsatzmindernd bemerkbar.
- Der Eingang liegt ungünstig/ ist zu schmal, die Treppenaufgänge und –abgänge sind schwer zugänglich.
- An der Fassade dürfen keine weiteren Werbemittel angebracht werden.
- Der gemietete Raum weist Mängel auf, die trotz mehrmaliger Mahnung von Seiten des Vermieters nicht behoben worden sind.
- Die Zahl der Schaufenster reicht nicht zur verkaufsfördernden Präsentation aus.
- Der Standort hat mindere Qualität. Es sind hohe Werbeaufwendungen nötig, um den Standort bekannt zu machen oder ein besseres Image aufzubauen.
- Die Standortqualität ist gesunken, weil Nachbarläden geschlossen haben oder im Niveau gesunken sind.
- Es gibt keine ausreichenden Parkmöglichkeiten in der Nähe.
- Angesichts städtischer Sparmaßnahmen lässt die Sauberkeit im Umfeld zu wünschen übrig.
- Ein nahe gelegener Großbetrieb hat aufgegeben, weshalb Kunden abgewandert sind.
- Verkehrsberuhigungsmaßnahmen haben den Standort in Mitleidenschaft gezogen.
- Kundenströme wurden durch eine veränderte Straßenverkehrsführung umgelenkt.
- Der Standort wurde durch eine neue, nahegelegene Fußgängerzone zur Randlage degradiert.
- Eine neue Großbaustelle erschwert den Zugang zum Ladenlokal.
- Das Geschäft ist mit öffentlichen Verkehrsmitteln nicht gut erreichbar.
- In der Nachbarschaft fehlen Magnetbetriebe wie Kaufhäuser oder Supermärkte.
- Das Überqueren der Straße auf die Seite, an der das Geschäft liegt, ist nur schwer möglich.

So hoch sind die Mietkosten

Durchschnittliche Mietkostenbelastung (in % vom Umsatz) in der Augenoptik-Branche (Stand 2005).

Augenoptikbetriebe Umsatzklasse I	(- 255.000 €)	7,6 % (vom Umsatz)
Umsatzklasse II	(- 383.000 €)	6,2 %
Umsatzklasse III	(- 511.000 €)	5,9 %
Umsatzklasse IV	(- 767.000 €)	5,9 %
Umsatzklasse V	(ü. 767.000 €)	6,7 %

Lederwaren	6,1
GPK	6,1
Textil	5,8
Schuhe	5,5
Möbel	5,1
Sportartikel	4,8
Zweiradhandel	4,5
Uhren, Schmuck	4,1
Bücher	3,7
Lebensmittel	3,1
Hartwaren	3,0

Quelle: IfH Jahresbetriebsvergleich 2000

Initiative ergreifen. Genug Gründe also, um als Handwerker das Gespräch mit dem Vermieter zu suchen und somit selbst etwas zu bewegen. Und zwar nicht nur im Fall einer Neuanmietung, sondern auch bei bestehenden Verträgen. Denn gewerbliche Mietverträge sind frei aushandelbar, unterliegen keinen speziellen gesetzlichen Vorschriften und sind somit im gegenseitigen Einverständnis auch jederzeit änderbar. Gerade in der jetzigen Situation dürften sich viele Immobilienbesitzer entgegenkommend zeigen – schließlich haben sie selbst auch mit den gleichen allgemeinen wirtschaftlichen Problemen zu kämpfen. Natürlich steigen Ihre Chancen gegenüber dem Immobilienbesitzer, je besser vorbereitet Sie in die Verhandlungen gehen. Nutzen Sie deshalb die auf Sie zutreffenden Argumente aus der obigen Liste.

Vorsicht dabei: Der Hinweis auf eine eventuelle betriebliche Notlage ist durchaus zweischneidig: Die Argumentation mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten reduziert zumindest in 1a-Lagen die Chance des Mieters, später, bei Auslaufen des Mietvertrages, eine Verlängerung zu erreichen.

Ihr

LANDESINNUNGSVERBAND BAYERN