

Aus **VDI nachrichten** vom 4.12.2009 © VDI Verlag GmbH, Düsseldorf 2015

„Gut gewählte Immobilie ist wichtiger Erfolgsfaktor“

GRÜNDER: Wer bei der Auswahl der Gewerbeimmobilie nur auf den Preis achtet, verschenkt wichtige Ressourcen. Das richtige Objekt ist Ausdruck der Firmenphilosophie und erleichtert dadurch die Akquise von Kunden und Personal. Im Mietvertrag sollten Sonderkündigungsrechte und Optionen auf Verlängerung vereinbart sein.

VDI nachrichten, Düsseldorf, 4.12.09, sta

„Eine gut gewählte Immobilie gehört zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens“, erklärt Sabine Schorn von SchornConsult Immobilienberatung & -bewertung aus Köln. Fehlentscheidungen dagegen gehen gehörig ins Geld: Mietverträge kann man nur selten vorzeitig lösen und die Miete ist meist einer der größten Kostenblöcke. Auch in schlechten Zeiten und zunächst sogar im Insolvenzfall muss sie in voller Höhe gezahlt werden. „Viele Gründer sehen nur den Preis“, so die Immobilienökonomin. „Es wird zu wenig berücksichtigt, was die Lage und das Objekt selbst über das Unternehmen aussagen.“

Bei der Standortwahl gilt: Nicht das teuerste Viertel der Stadt ist optimal, sondern die Lage, die Produkt- und Leistungspalette, Werte und Ziele des Unternehmens am besten transportiert: Ein Ingenieurbüro im Szeneviertel weckt andere Erwartungen als eines in einem Gründerzentrum oder auf der grünen Wiese. Oft vergessen wird die Analyse der Konkurrenzsituation: Ist der Standort bereits von Wettbewerbern besetzt oder sind Synergieeffekte mit anderen

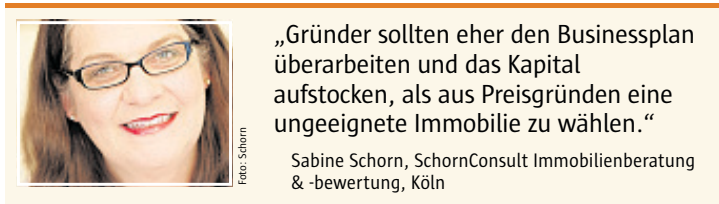


Foto: Schorn

„Gründer sollten eher den Businessplan überarbeiten und das Kapital aufstocken, als aus Preisgründen eine ungeeignete Immobilie zu wählen.“

Sabine Schorn, SchornConsult Immobilienberatung & -bewertung, Köln

Unternehmen aus der Branche möglich? Natürlich müssen auch die Kosten für Gewerbesteuern, Umweltauflagen & Co. sowie die Infrastruktur stimmen: Anbindung an die örtliche Universität, Zugang zum öffentlichen Nahverkehr, Erreichbarkeit für Lieferanten, Parkplatzsituation. Manchmal sind auf den ersten Blick scheinbar banale Dinge mit entscheidend: Etwa ein vernünftiges Hotel oder ansprechende Lokale in der Nähe, wenn Kunden regelmäßig übernachten müssen. „Jeder Unternehmer sollte sorgfältig überlegen, welche Faktoren für den eigenen Erfolg wichtig sind“, so Sabine Schorn. „Gründer sollten im Zweifel eher den Businessplan überarbeiten und das Kapital aufstocken, als aus Preisgründen eine ungeeignete Immobilie zu wählen.“

Vor der Unterschrift unter den Vertrag sollte man auch das gesamte Gebäude mit den Augen von Kunden und Mitarbeitern in spe betrachten: Wer für moderne Umwelttechnik steht, wirkt in einem unsanierten Altbau mit Nachstromspeicher-Heizungen schlicht unglaubwürdig. Und wenn Besucher weder die Einfahrt noch die Klingel finden oder mangels Ausschilderung ewig durch das Gebäude irren, kommen sie schon genervt im Unternehmen an – das schafft kein gutes Klima für konstruktive Gespräche. „Viele achten bei der Besichtigung nicht genug auf solche Dinge“, weiß die Expertin aus Erfahrung. Auch bei der Innenbesichtigung sollte man genau hinschauen. Stimmt die Ausstattung, gibt es ausreichend Steckdosen und Telefonanschlüsse, ist der Internetzugang schnell genug? Sind – speziell bei Produktionsräumen – die technischen Anforderungen wie etwa die notwendige Raumhöhe, die mögliche Deckenbelastung, Rampen usw. erfüllt?

Viele Gründer unterschätzen den Raumbedarf, weil sie beispielsweise Lagerflächen, Archivräume oder den Besprechungsbereich nicht einkalkulieren. Vorsicht bei großen Fluren und Sanitärräumen: Diese Flächen kosten Geld, bringen aber keinen wirklichen Nutzen.

„Ein weiteres Entscheidungskriterium ist die Flexibilität der Immobilie, denn ein Umzug ist oft sehr teuer und jeder Adresswechsel birgt das Risiko, bestehende oder potenzielle Kunden zu ver-

lieren“, so Schorn. Gerade in der Startphase kann man den Raumbedarf für die nächsten Jahre kaum richtig abschätzen. Umso wichtiger ist es, dass man die Mietflächen leicht erweitern oder wieder verkleinern kann.

Auch beim Mietvertrag ist Flexibilität das oberste Gebot. „Im Vergleich zum Privatbereich hat man bei gewerblichen Mietverträgen erheblich mehr Gestaltungsmöglichkeiten“, erklärt Rechtsanwältin Sabine Reimann, Partnerin der Düsseldorfer Kanzlei Lovells LLP. Die Kehrseite der Medaille: Auch der Mieterschutz ist deutlich schlechter, deshalb sollte der Vertrag unbedingt von einem Fachmann geprüft werden.

Für Gründer sind Sonderkündigungsrechte bzw. Optionen auf Verlängerung günstiger als lange Laufzeiten. „Auch wegen der steuerlichen Abschreibungszeiten sind drei bis fünf Jahre fest und danach mehrere Optionen für drei bis fünf Jahre ideal“, rät Sabine Reimann. „Eventuell kann man ein Sonderkündigungsrecht nach zwei oder drei Jahren vereinbaren, was aber oft mit Strafzahlungen verbunden ist.“ Auch die Möglichkeit, Teilflächen zu kündigen bzw. hinzuzunehmen sollte bereits im Vertrag festgehalten werden. Außerdem sollten Gründer sich ein Recht auf Untervermietung zusichern lassen sowie die Möglichkeit, einen Nachmieter zu stellen. „Aktuell haben wir ein Überangebot an Gewerbeimmobilien auf dem Markt“, so Anwältin Reimann. „Mieter haben deshalb zur Zeit eine eher starke Verhandlungsposition, die sie auch nutzen sollten.“

SILKE BECKER



Foto: Reimann

„Im Vergleich zum Privatbereich hat man bei gewerblichen Mietverträgen erheblich mehr Gestaltungsmöglichkeiten.“

Sabine Reimann, Anwältin in der Kanzlei Lovells, Düsseldorf.