

Leerstände und goldene Zeiten für Mieter

Dr. Armin Zucker, Präsident Verband der Geschäftsmieter
www.geschaeftsmieter.org

Überangebot an Büros

In den meisten Städten der Schweiz besteht ein Überangebot an Büros, was auf die Preise drückt. Schweizweit standen rund 10,5% der Büroflächen leer. Noch dramatischer sind die Leerstände bei den Industrie- und Gewerbegebäuden. Ausnahmen bilden Ladenflächen in zentralen Lagen und der Standort Genf. Im zweitwichtigsten Büromarkt der Schweiz herrscht nicht bloss bei Wohnungen, sondern auch bei Büros grosse Knappheit. Der Markt in Genf ist so gesund geblieben, weil Bauherren und Investoren Zurückhaltung übten. Seit dem Immobiliencrash zu Beginn der neunziger Jahre, der Genf besonders hart traf, werden neue Büros nur gebaut, wenn mindestens 50% der Flächen im Voraus vermietet sind.

Büromieter bestimmen

Vermehrt nutzen Geschäftsmieter das Überangebot. Dabei eröffnet der veränderte Immobilienmarkt den Geschäftsmietern neue, bisher undenkbar Möglichkeiten zur Optimierung der Mietverträge. Die Mieter können wählerischer sein, und zwar bei der Auswahl des Objektes und beim Verhandeln der Mietkonditionen. Für den Vermieter genügt es nicht mehr, über attraktive Objekte zu verfügen. Ausschlaggebend sind neben der Lage und der Erschliessung des Objektes auch die Ausgestaltung des Mietvertrages.

Kürzere Laufzeit und Exit

In der Schweiz sind für Büro- und Gewerbeflächen lange Laufzeiten zwischen 5 und 15 Jahren verbreitet. Die Vermieter drängen in Zeiten des Überangebotes auf möglichst lange Laufzeiten, um den rar gewordenen Geschäftsmieter zu binden und Leerstände zu reduzieren. Zudem verlangt das Schweizer Mietrecht eine Mindestdauer von fünf Jahren, damit der Vermieter die Miete indexieren darf. Angesichts der volatilen Wirtschaftslage streben Geschäftsmieter jedoch nach Flexibilität. Die meisten Mieter akzeptieren zwar die übliche Vertragsdauer von 5 bis 10 Jahren. Genauso häufig wird jedoch die Forderung nach Möglichkeiten für einen vorzeitigen Ausstieg erhoben (exit clause). Vor allem internationale

Firmen bestehen auf einer Klausel, die ihnen vorzeitig die Kündigung erlaubt. Je nach Freiheitsgrad bei der Ausstiegsmöglichkeit sind die Mieter bereit, Konventionalstrafen zu akzeptieren. Hauptsache, man kann den Mietvertrag bei Bedarf

kündigen und muss keine langfristigen Verpflichtungen in der Bilanz ausweisen. Solange der Mietvertrag für den Vermieter bindend 5 Jahre läuft, steht ein solches vorzeitiges Kündigungsrecht des Mieters der Indexierung der Miete nicht entgegen.

Verlängerungsoption

Üblicherweise verlangen Geschäftsmieter die Option auf Verlängerung des Mietvertrages nach Ablauf der festen Vertragsdauer. Verbunden ist diese Option oft mit dem Recht des Vermieters, den Mietzins für die Verlängerungszeit an das aktuelle Mietzinsniveau anzuheben. Hier lauert eine grosse Gefahr für den Mieter, der im Mietobjekt bleiben will. Er vertraut auf die Verlängerungsoption im Mietvertrag und übt diese aus. Können sich der Vermieter und der Mieter über den neuen Mietzins aber anschliessend nicht einigen, weil der Vermieter einen höheren Mietzins fordert, als der Mieter zu zahlen bereit ist, so kommt die Verlängerung nicht zustande. In der Folge endet der Mietvertrag entweder automatisch oder der Vermieter darf die Kündigung aussprechen. Das kann fatale Folgen für Mieter haben, welche die Räume auf eigene Kosten nach ihren Bedürfnissen ausbauen im Vertrauen darauf, das Mietobjekt über viele Jahre nutzen und die Investitionskosten langfristig abschreiben zu können. Wenn in einer solchen Situation der Vermieter kündigt, weil ein neuer Mieter einen höheren Mietzins zu zahlen bereit ist, so kann dies den Geschäftsmieter teuer zu stehen kommen. Die Lösung des Dilemmas besteht darin, dass der Vermieter und der Mieter bereits bei Abschluss des Mietvertrages den Mietzins für die Verlängerungszeit festlegen oder einen Gutachter bestimmen, der im Streitfall den neuen Mietzins bindend festlegt.



Vacant property – a golden opportunity for tenants

Dr. Armin Zucker, Chairman of the Association of Business Tenants. www.geschaeftsmieter.org

Oversupply of offices

Plenty of office space is available in most Swiss towns and this is depressing prices. Around 10.5% of all office space in Switzerland is now vacant. With industrial and commercial buildings the situation is even more alarming. Centrally situated retail premises and buildings in Geneva are the only exceptions: in this city, which is Switzerland's second-largest office market, there is a great shortage, not only of apartments, but also of offices. The market in Geneva has remained healthy because builders and investors have exercised restraint. Since the real estate crash of the early nineties, which hit Geneva particularly hard, new offices are only being built if at least 50% of the floor space has been rented in advance.

Office tenants call the tune

Business tenants are increasingly exploiting the oversupply situation. The changed real estate market is offering business tenants new and hitherto inconceivable opportunities to optimize rental agreements. The tenants can be choosy when it comes to finding a property and negotiating rental terms. For the lessor, having attractive properties on his books is no longer enough. Apart from the location and the attractions of the property itself, the terms of the lease also play a decisive role.

Shorter leases and exit possibilities

In Switzerland, leases running for between five and fifteen years are widely used for office and commercial space. At times of oversupply, lessors try to secure the longest possible tenancies in order to tie in the business tenants, who have become few and far between, and to keep vacancies down. In addition, Swiss tenancy law stipulates a minimum rental period of five years, to allow the lessor to index-link the rental sum. In view of the volatile economic situation, however, business tenants are looking for flexibility. Most tenants are prepared to accept the usual lease period of five to ten years. But equally

often they want a premature exit clause to be included. International companies in particular insist on a clause which enables them to terminate the contract ahead of the due date. Depending on the degree of freedom in terminating the lease, tenants are willing to accept contractual penalties. The main consideration is the possibility of ending the agreement if the need arises and of avoiding the obligation to state long-term commitments on the balance sheet. Provided that the rental agreement runs for a binding five-year period for the lessor, a provision for early termination by the tenant is not an obstacle to the index-linking of rental sums.

Extension option

Normally, business tenants want to have an option to extend the rental agreement on the expiry of the initial fixed term. This option is often associated with a right for the lessor to adjust the rental payments for the extension period to current rental levels. This presents a serious risk to a tenant who wishes to remain in the same property. He relies on the extension option included in the rental agreement and goes on to exercise this option. But if the lessor and tenant cannot agree on the new rental sum because the lessor demands a higher rental than the tenant is willing to pay, the extension does not take effect. The rental agreement therefore either ends automatically or the lessor may decide to terminate it. This may have dire consequences for tenants who fitted out the premises at their own expense to suit their particular needs, confident in the fact that they would be able to use the rented property for many years and could recoup their investment costs over a long term. If the lessor gives notice in such a situation because a new tenant is willing to pay a higher rental sum, this can prove expensive to the business tenant. The solution to this dilemma is for the lessor and tenant to determine the rental sum for the extension period already when they first sign the agreement or to appoint an expert who will set a binding new rental sum if a dispute does arise.

Flexiblerer Mietzins

Auch beim Mietzins wird Entgegenkommen der Vermieter erwartet. Geschäftsmieter verlangen vermehrt eine Reduktion für die ersten Jahre, oder eine stufenweise Anhebung der Miete. Eine solche Staffelung der Miete erfordert eine Mietdauer von mindestens 3 Jahren, wobei wiederum ein früherer Exit des Mieters ausgehandelt werden kann. Oft kommt es heutzutage zu indirekten Preiskonkzessionen: Der Vermieter beteiligt sich an den Kosten für den mietenseitigen Ausbau, oder er erneuert das Mietobjekt nach den Wünschen des Mieters, oder er bezahlt einen Teil an Möblierung und Umzug.

Haftung reduzieren

Bei Standortwechsel oder schwierigen Zeiten für das Unternehmen bilden langfristige Mietverträge ein grosses Gefahrenpotential für den Geschäftsmieter. Vorsichtige Unternehmer begrenzen daher das unternehmerische Risiko, indem sie die Immobiliengeschäfte über separate Gesellschaften abwickeln, welche vom operativen Geschäft getrennt sind. Kann der Mietzins nicht mehr bezahlt werden, bildet «bloss» diese Immobilienfirma das Haftungssubstrat.

Riskanter Handel mit Mietverträgen

Als Gegenstück zum Überangebot an Büros herrscht bei Verkaufsflächen an zentralen Erstklasslagen ein überhitzter Nachfragemarkt. So werden vor allem in Zürich und Genf an bester Passantenlage bereits Spitzenmieten von rund CHF 7'000 pro Quadratmeter und Jahr erzielt. Internationale Ketten suchen für ihre «flagship-stores» intensiv nach prestigeträchtigen Standorten und machen sich die wenigen Objekte streitig. Wegen des extrem knappen Angebotes wechseln Mietverträge unter der Hand, wobei Ablösesummen, auch als Goodwill deklariert, in Millionenhöhe bezahlt werden. Doch aufgepasst: Das Schweizer Mietrecht verbietet solche Transaktionen, insbesondere wenn der Vermieter daran beteiligt ist. Der zahlende neue Mieter kann seine Leistung zurückfordern.



More flexible rental sum

Lessors are also expected to be flexible on the question of the rental sum. Business tenants are increasingly demanding a reduction for the initial years or a progressive increase in the rental. This progressive rental scale requires a rental term of not less than three years, although, once again, an earlier exit by the tenant can be negotiated. Nowadays, indirect price concessions are commonplace. The lessor shares the costs of fitting out work done by the tenant or refurbishes the property to meet the tenant's wishes; he may even pay part of the furniture costs and removal expenses.

Reduction of liability

In the event of relocations or hard times for companies, long-term rental agreements hold out many potential risks

for business tenants. Cautious entrepreneurs therefore limit the entrepreneurial risk by handling property transactions through companies which are separated from the operational business. If they are no longer able to pay the rental, «only» this property company remains liable.

Risky dealing in rental contracts

In contrast to the oversupply of offices, demand for retail space in first class central positions is excessive. Especially in Zurich and Geneva, top rentals of around CHF 7'000 per square metre/year are already being achieved in the busiest shopping districts. International chain stores are searching intensively for prestigious locations for their flagship stores and are fighting over the few available properties. Because of the extremely short supply, rental agreements are exchanged under the table and key money – sometimes declared as goodwill – running into millions is paid out. A word of warning: Swiss tenancy law prohibits such transactions, especially if the lessor himself is involved. A new tenant who makes such a payment can ask for his money back.