

Herausforderungen meistern

FOKUS IMMOBILIEN

Informationen für Entscheider im Bereich Immobilien

Ausgabe: November 2014 – www.roedl.de

> Inhalt

Facility Management

- > Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer im FM 2

Betreiberverantwortung

- > Nächster Anlauf zur Neufassung der Betriebssicherheitsverordnung 4

Baurecht

- > Bindungswirkung eines Baubesprechungsprotokolls 5

Mietrecht

- > Widerrufsrechte im Wohnraummietverhältnis? 6

Rödl & Partner intern

- > Facility Management Messe und 4. Bundesfachtagung Betreiberverantwortung 8

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir freuen uns, dass Sie die neue Ausgabe unseres Fokus Immobilien zur Hand genommen haben. In der letzten Ausgabe des Jahres 2014 haben wir wieder eine Reihe von Themen für Sie zusammengestellt, die uns in unserer Beratungspraxis aktuell beschäftigen. Der erste Beitrag widmet sich der erfolgreichen Zusammenarbeit von Auftraggeber und Auftragnehmer bei der Auslagerung von FM-Dienstleistungen. Darin stellen wir die Erfolgsfaktoren dar, die in jedem Auftragsverhältnis Berücksichtigung finden sollten.

Anschließend möchten wir Ihnen einen Kurzüberblick zur anstehenden Neufassung der Betriebssicherheitsverordnung geben. Nachdem das Kabinett dem 2. Referententwurf bereits im August zugestimmt hat, steht nun noch die Zustimmung des Bundesrates aus, um die Neufassung zum 1. Januar 2015 in Kraft treten zu lassen. Ein weiterer Beitrag befasst sich mit einem Urteil zur Verbindlichkeit von Baubesprechungsprotokollen und zu guter Letzt geben wir einen Überblick über die durch das „Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherrechterichtlinie und zur Änderung des Gesetzes zur Regelung der Wohnungsvermittlung“ geänderte Rechtslage für Wohnraummietverhältnisse.

Darüber hinaus möchten wir Sie besonders auf die 4. Bundesfachtagung Betreiberverantwortung am 24. März 2015 in Frankfurt am Main aufmerksam machen. Diese Leitveranstaltung zum Thema Betreiberverantwortung verspricht wieder viele interessante Beiträge und Diskussionen.

Viel Spaß beim Lesen und wir freuen uns, auch im neuen Jahr mit Ihnen im Gespräch zu bleiben.



Martin Wambach
Geschäftsführender Partner



Jörg Schielein
Partner

Facility Management

> Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer im FM

Von Jörg Schielein

Das Verhältnis zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer ist nach wie vor stark von der betriebswirtschaftlichen Optimierung geprägt. Beide Seiten bleiben auf der Suche nach dem wirtschaftlichen Optimum. Der Beitrag beleuchtet die Voraussetzungen, die erforderlich sind, um dabei erfolgreich zu sein ohne unangemessene Risiken einzugehen. Neben einer verlässlichen wirtschaftlichen Basis für den Auftragnehmer und einem gut formulierten Vertrag sowie seinem dazugehörigen Leistungsverzeichnis liegt der Schlüssel einer erfolgreichen Zusammenarbeit auch in einer ausreichenden und gut qualifizierten Auftraggeberorganisation. Nur wenn beim Auftraggeber noch ausreichend Kapazitäten vorgehalten werden, um die eingesetzten FM-Unternehmen sinnvoll zu steuern, kann das immer angestrebte Optimum in der Praxis erreicht werden.

Die Auslagerung von FM-Leistungen ist in der Gebäudebewirtschaftung Standard. Kaum ein Unternehmen hält selbst noch eine ausreichende Organisation vor, um die für den ordnungsgemäßen Gebäudebetrieb erforderlichen Aufgaben vollständig mit eigenem Personal zu erbringen. Das ist angesichts zunehmend anspruchsvollerer TGA und der richtigen Spezialisierung auf das Kerngeschäft unbestritten sinnvoll, in komplexeren Immobilien vermutlich sogar zwingend erforderlich. Wie weit ein Unternehmen bei der Auslagerung von FM-Leistungen geht, ist jedoch sehr unterschiedlich. Manche Unternehmen halten nahezu keinen FM-bezogenen Sachverstand mehr im eigenen Unternehmen vor und steuern diese Themen weitgehend kaufmännisch, andere stellen sich so auf, dass sie sehr kurzfristig selbst in der Lage sind, die Leistungen verantwortlich zu übernehmen, sollte das beauftragte FM-Unternehmen ausfallen. Insgesamt war über längere Zeit ein Trend erkennbar, möglichst wenig FM-Kompetenz im eigenen Unternehmen vorzuhalten. Dieser Trend scheint sich aktuell allerdings wieder sehr deutlich umzukehren und viele FM-Bereiche in Unternehmen werden derzeit erweitert oder aufgebaut.

Wie sich ein Unternehmen auch immer entscheidet, die Motive für die Beauftragung von FM-Unternehmen sind immer die gleichen: Die Leistungen sollen möglichst wirtschaftlich erbracht werden, die Haftung für Schäden aus einem mangelhaften Gebäudebetrieb soll möglichst die Fremdfirma übernehmen und die eigenen Mitarbeiter sollen durch einen reibungslosen Gebäudebetrieb und schnelle Reaktionszeiten bei aufgetretenen Mängeln bestmöglich bei ihrer Aufgabenerfüllung unterstützt werden. FM-Unternehmen treten an, diese Anforderungen zu erfüllen und wollen dabei aber natürlich selbst auch möglichst wirtschaftlich agieren. Soweit die Ausgangslage.

In der Umsetzung verläuft das Verhältnis von Auftraggeber und Auftragnehmer im FM aber nicht immer konfliktfrei. Da wird seitens der Auftraggeber unter anderem über bezahlte, aber nicht erbrachte Leistungen (nicht nur im Bereich der Dokumentation), doppelte Abrechnungen sowohl über eine vereinbarte Pauschale als auch parallel dazu über Regiezettel, fehlende fachliche Qualifikationen der eingesetzten Mitarbeiter oder schlicht nicht erfüllte Erwartungen im persönlichen Umgang mit den eigenen Mitarbeitern berichtet. Solche Einschätzungen können in vielen Fällen nur dann substantiiert entstehen, wenn der Auftraggeber selbst über eine ausreichend qualifizierte FM-Organisation verfügt oder sich dieses Fachwissen über externe Auditoren in regelmäßigen Abständen ebenfalls einkauft. Wie die Situation bei Auftraggebern ist, die intern keine ausreichende FM-Organisation mehr vorhalten oder diesen Fragen kaum Aufmerksamkeit widmen, kann nur vermutet werden. Gleiches gilt für die Frage, welche rechtlichen und wirtschaftlichen Nachteile diese vermeintlich in diesem Bereich optimierten Auftraggeber tatsächlich in Kauf nehmen.

Dass es im Verhältnis zwischen FM-Unternehmen und Auftraggebern zu Schwierigkeiten kommt, ist keine Überraschung. Bei der Zusammenarbeit von Auftraggebern und Auftragnehmern im Facility Management handelt es sich um sogenannte Dauerschuldverhältnisse, also meist um langfristige, häufig sehr intensive Leistungsbeziehungen, die durch eine hohe Serviceorientierung, eine Vielzahl unterschiedlicher Qualifikationen und vor allem von der Arbeit sehr unterschiedlicher Menschen geprägt sind. Es handelt sich nicht um einmalige Kaufentscheidungen oder um Produktionsprozesse, bei denen eine Maschine einmal konfiguriert wird, damit dann die gewünschten Stückzahlen in immer gleicher Qualität produziert werden können. Der

Mensch ist der entscheidende Faktor im FM und deshalb ist der vom FM-Unternehmen eingesetzte gute Objektleiter zu Recht eine so gesuchte Person und vielen Auftraggebern bei der Auswahl eines Vertragspartners besonders wichtig.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer im FM basiert erfahrungsgemäß auf einer Reihe von Grundüberlegungen, von denen drei wesentliche hervorgehoben werden sollen.

Zunächst müssen Leistung und Gegenleistung in einem ausgegogenen Verhältnis zueinander stehen. Nichts wirkt sich bei einer dauerhaften Leistungsbeziehung nachteiliger aus, als ein Verhandlungsergebnis, das die überlegene Position des Auftraggebers überbetont und die Auftragnehmerseite überfordert. Ein Pyrrhussieg am Tag der endgültigen Preisverhandlungen verwandelt sich bei der operativen Umsetzung des Vertrags schleichend in eine Niederlage. Sei es, weil der FM-Unternehmer zugesagte Leistungen nicht erbringt oder Personal nicht mit der erforderlichen Qualifikation einsetzt. Die wirtschaftlichen Anforderungen an den FM-Unternehmer zwingen ihn regelmäßig dazu, aus seiner Sicht schlecht verhandelte Verträge zu optimieren. FM-Unternehmen bezeichnen dieses Verhalten gerne etwas dramatisch auch als „Notwehr“ gegen zu ambitionierte Einkäufer aufseiten der Auftraggeber. Konzentrationen auf dem FM-Markt und zunehmende Schwierigkeiten bei der Gewinnung qualifizierten Personals werden die Möglichkeiten der Auftraggeber geringe Preise zu erzielen ohnehin über kurz oder lang stark beschränken. Eine angemessene Einkaufspolitik sollte aber eine intrinsisch motivierte Haltung aller Auftraggeberorganisationen sein, die an einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit ihrem FM-Unternehmen interessiert sind. Fairness zahlt sich erfahrungsgemäß doch meistens aus.

Weiterhin müssen selbstverständlich die vertraglichen Grundlagen der Zusammenarbeit so gestaltet sein, dass alle Beteiligten klar und unmissverständlich erkennen können, welche Rechte und Pflichten sie bei der Zusammenarbeit haben. Das beginnt bei einem fundiert ausgearbeiteten Leistungsverzeichnis, für das sich Auftraggeber viel Zeit nehmen und in das vor allem auch die Erfahrungen der Vergangenheit intensiv einfließen sollten. Ähnliches gilt aber auch für den FM-Vertrag selbst. FM-Verträge gibt es viele, auch Musterverträge können hilfreich sein. Richtig gut wird ein FM-Vertrag allerdings erst dann, wenn die Erfahrungen der Praxis darin umfangreiche und auf den Einzelfall abgestimmte Berücksichtigung finden. So haben sich etwas komplizierte Regelungen zu Bonus-Malus-Systemen selten als hilfreich erwiesen. Auch Vertragsstrafen sind nicht in jedem Fall in der Lage, die Ziele des Auftraggebers optimal zu erreichen. Viel geeigneter scheinen häufig praxisnahe Regelungen zur Kontrolle der Leistungserbringung, insbesondere im Bereich

der Mitarbeiterqualifikation und den Möglichkeiten einer „Ersatzvornahme“ für den Fall der Schlechtleistung. In der Folge korrespondierende Regelungen zu Kündigungs- und Teilkündigungsoptionen. Auch eine gut durchdachte Versicherungsklausel trägt vielfach zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit bei, weil eventuelle Schäden dann tatsächlich reguliert werden und nicht vom FM-Unternehmen getragen – und im Auftrag refinanziert – werden müssen. Setzen Sie bei der Vertragsgestaltung im FM auf Erfahrung und Innovation, nicht auf einfache Lösungen aus der Schublade oder von Beratern, deren Spezialisierung nicht im Facility Management liegen.

Ein auskömmlicher Preis und eine gute Vertragsgrundlage sind zwar notwendige, aber nicht hinreichende Bedingungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im FM. Ebenso wichtig ist die Fähigkeit des Auftraggebers, die eingesetzten Unternehmen fachkundig zu steuern. Dazu genügt es regelmäßig nicht, mit einem kaufmännisch qualifizierten Mitarbeiter diese Verträge „auszusteuern“. Erforderlich ist vielmehr eine effiziente und qualifizierte Binnenstruktur, die in der Lage ist, zu erkennen, ob die Fremdfirma „funktioniert“ oder nicht. Dazu sind je nach Portfolio, das es zu betreuen gilt, unterschiedliche technische Qualifikationen erforderlich, aber idealerweise auch die nötige praktische Erfahrung mit den Objekten. Gerade letzteres erkennen Auftraggeber regelmäßig dann, wenn sie schon mehrere Strategiewechsel in diesem Bereich durchlaufen haben und erfahrene Mitarbeiter schmerzlich vermissen. Hinzu kommt, dass nicht nur FM-Unternehmen Schwierigkeiten haben qualifiziertes Personal zu akquirieren, sondern auch Auftraggeber. Je schwieriger die Personalsituation auf dem FM-Markt insgesamt wird, desto wichtiger wird die eigene Handlungsfähigkeit bei den Auftraggebern. Der Wettlauf um die besten Köpfe im FM hat längst begonnen. Wer sich zu spät dafür fit macht, wird das Rennen nicht gewinnen können.

Kontakt für weitere Informationen:



Jörg Schielein

Rechtsanwalt

Tel.: +49 (9 11) 91 93-35 54

E-Mail: joerg.schielein@roedl.com

Betreiberverantwortung

> Nächster Anlauf zur Neufassung der Betriebssicherheitsverordnung

Von Ulrich Glauche und Henning Wündisch

Nachdem der erste Referentenentwurf zur Novellierung der Betriebssicherheitsverordnung (Verordnung über Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Bereitstellung von Arbeitsmitteln und deren Benutzung bei der Arbeit, über Sicherheit beim Betrieb überwachungsbedürftiger Anlagen und über die Organisation des betrieblichen Arbeitsschutzes – BetrSichV) vom 7. Juni 2013 (DFM November 2013, S. 44) auf harsche Kritik gestoßen und zahlreiche Einsprüche und Stellungnahmen nach sich gezogen hat, wurde von der Bundesregierung Anfang des Jahres ein zweiter Referentenentwurf ausgearbeitet. Das Kabinett hat dem Entwurf Ende August zugestimmt, die Verordnung tritt vorbehaltlich der rechtzeitigen Zustimmung durch den Bundesrat am 1. Januar 2015 in Kraft.

Die nun verabschiedete Fassung der Verordnung (aufgrund der umfassenden Änderungen erfolgt nicht eine Änderung der BetrSichV 2002, sondern eine Ablösung) sieht weiterhin eine konzeptionelle, strukturelle und sprachliche Neugestaltung der Verordnung vor, doch wurden zahlreiche Regelungen des ersten Entwurfs überarbeitet und angepasst. Auch der Titel wurde nochmals neu gefasst und fokussiert nun noch deutlicher das Arbeitsmittel als Gegenstand der Verordnung „Verordnung über Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Verwendung von Arbeitsmitteln (Betriebssicherheitsverordnung – BetrSichV)“. Der Kurztitel wird hingegen im Gegensatz zum Erstentwurf zur Erleichterung der Umstellung beibehalten.

Damit bezweckt der Gesetzgeber, die Verordnung stärker in ihrem fachlichen Schwerpunkt hervorzuheben, so die Begründung zur Novelle, da in der bisherigen BetrSichV eine starke Betonung bei den überwachungsbedürftigen Anlagen lag, die dazu führte, dass die Verwendung anderer, deutlich unfallträglicherer Arbeitsmittel im zur Verordnung gehörenden Regelwerk zu wenig Berücksichtigung fand. Die überwachungsbedürftigen Anlagen bleiben nach wie vor Gegenstand der Verordnung (Abschnitt 3), haben aber neben der Streichung aus dem Verordnungstitel zudem zahlreiche Veränderungen erfahren. Ein Schwerpunkt dabei liegt in der Überarbeitung der Prüfvorschriften für überwachungsbedürftige Anlagen.

So wurden die Prüfpflichten für besonders prüfpflichtige Arbeitsmittel und Anlagen differenziert nach Anlagen zusammengefasst und in Anhängen zur Verordnung dargestellt. Im neuen Anhang 3 wird dem Ausschuss für Betriebssicherheit das Recht eingeräumt, neu identifizierte, besonders prüfpflichtige Anlagen mit geringem Aufwand unter Ergänzung eines neuen Anhangs in die Verordnung aufzunehmen. Zudem wurde nun die bislang nicht erfolgte Zielbestimmung von Prüfungen aufgenommen.

Verschärft wurden auch die Anforderungen zur Erstellung von Gefährdungsbeurteilungen. Die Gefährdungsbeurteilung als zentrales Element für die Festlegung von Schutzmaßnahmen gilt nun auch für überwachungsbedürftige Anlagen, bei denen aus-

schließlich Dritte gefährdet sind. Der Begriff der sicherheitstechnischen Bewertung wird damit obsolet und durch das im Arbeitsschutz übliche Instrument der Gefährdungsbeurteilung ersetzt. Weiterhin wurde u.a. die Pflicht zur regelmäßigen Überprüfung der Gefährdungsbeurteilung in § 3 Abs. 7 deutlicher gefasst.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Verordnung gegenüber der bisherigen Verordnung eine Verschärfung der Arbeitgeberaufgaben vorsieht. Dies zeigt sich einerseits in höheren und detaillierteren Anforderungen sowie auch in einem erweiterten Ordnungswidrigkeiten- und Straftatenkatalog (45 der 55 Ordnungswidrigkeiten sind strafatenrelevant). Aber auch Erleichterungen sind erfolgt, wie bspw. die weitere Öffnung der Prüfung überwachungsbedürftiger Anlagen durch den Arbeitgeber in eigener Verantwortung anstelle von einer externen Zugelassenen Überwachungsstelle (ZÜS).

Kontakt für weitere Informationen:



Ulrich Glauche

Diplom-Ingenieur

Tel.: +49 (9 11) 91 93-35 57

E-Mail: ulrich.glauche@roedl.com



Henning Wündisch

Rechtsanwalt

Tel.: +49 (9 11) 91 93-35 51

E-Mail: henning.wuendisch@roedl.com

Baurecht

> Bindungswirkung eines Baubesprechungsprotokolls

Von Tanja Nein

Technische oder rechtliche Probleme bei der Abwicklung von Bauvorhaben werden häufig in Baubesprechungen gelöst und die entsprechenden Vereinbarungen in Protokollen festgehalten. Im entschiedenen Fall sagte der Geschäftsführer des Auftragnehmers bei einer Baubesprechung zu, fehlende Montagepläne zu einem bestimmten Datum zu liefern. So war es im Protokoll vermerkt, das dem Geschäftsführer nach der Besprechung zugesandt worden war. Der Auftragnehmer hat das Protokoll nicht unterschrieben, sich aber auch sonst nicht beim Auftraggeber gemeldet. Im Prozess erklärte er zudem, den Termin schon deshalb nicht zugesagt zu haben, weil er auf Zuarbeit eines Nachunternehmers angewiesen sei. Er habe eine verbindliche Zusage daher gar nicht abgeben können.

Das Kammergericht (Urteil vom 18. September 2012, Az. 7 U 227/11) ließ dies nicht gelten. Unter entsprechender Anwendung der Grundsätze des sogenannten käufmännischen Bestätigungsschreibens kann der Auftraggeber erwarten, dass dem Protokoll von dem Vertragspartner unverzüglich widersprochen wird, wenn dort unzutreffend Vereinbarungen festgehalten worden sein sollten. Andernfalls ist der Empfänger an die Vereinbarung gebunden, auch wenn er das Protokoll nicht unterzeichnet.

Mit diesem Urteil setzt das Kammergericht die Rechtsprechung des Bundesgerichtshof (Urteil vom 27. Januar 2011 AZ VII ZR 186/09) zu der entsprechenden Anwendung der Grundsätze des kaufmännischen Bestätigungsschreibens fort. In dem dort entschiedenen Fall hatte der Auftragnehmer zur Vertragsunterzeichnung einen Mitarbeiter geschickt; mit diesem Mitarbeiter wurden einige Details zu dem Vertrag besprochen. Die Ergebnisse wurden in einem Protokoll zusammengefasst, das auch der Mitarbeiter unterzeichnete; dort wurde z.B. eine vom Vertrag abweichende Verjährungsfrist vermerkt. Der Mitarbeiter hatte von dem Geschäftsführer des Auftraggebers aber keine Vollmacht erteilt bekommen, den Vertrag zu ändern, sondern lediglich, den bereits besprochenen Vertrag zu unterschreiben.

Das Protokoll war aber dem Geschäftsführer zugeschickt worden und er hatte nicht widersprochen hatte. Auch er müsste sich deshalb an den Vereinbarungen im Protokoll halten.

Dem Auftragnehmer ist daher dringend anzuraten, Protokolle nach Erhalt genau zu prüfen und Widersprüche sofort schriftlich vorzubringen, um eine möglichen Bindung zu verhindern.

Kontakt für weitere Informationen:



Tanja Nein

Rechtsanwältin und Fachanwältin
für Bau- und Architektenrecht

Tel.: +49 (9 11) 91 93-35 50

E-Mail: tanja.nein@roedl.com



Mietrecht

> Widerrufsrechte im Wohnraummietverhältnis?

Von Andreas Griebel

Eine typische Frage während der Beratung der Vermieter ist: Mein Mieter hat den Vertragsschluss widerrufen und will die Mietsache nun nicht übernehmen oder zurückgeben. Die Antwort hierauf war bis zum 13. Juni 2014 eindeutig: Der Mieter kann sich nicht auf ein Widerrufsrecht berufen. Seine Erklärung kann, wenn sie schriftlich erfolgte, allenfalls als Kündigung ausgelegt werden. Die Antwort ist für alle Verträge, die nach dem 13. Juni 2014 geschlossen wurden, weitaus komplizierter.

Mit dem „Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherrechterichtlinie und zur Änderung des Gesetzes zur Regelung der Wohnungsvermittlung“ vom 20. September 2013 setzt der deutsche Gesetzgeber die Richtlinie 2011/83/EU des Europäischen Parlamentes vom 25. November 2011 zugunsten der am Vertragsschluss beteiligten Verbraucher um.

1. Anwendungsbereich

Die neu geordneten Vorschriften (§§ 312 fortfolgende Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)) sind auf Verbraucherverträge anzuwenden, die im Wege des Fernabsatzes oder außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossen werden.

a) Verbraucher und Unternehmer

Verbraucherverträge sind solche Verträge, die zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher geschlossen werden. Dabei ist es noch relativ einfach zu bestimmen, wer Verbraucher ist. Nach § 13 BGB ist das jede natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu Zwecken abschließt, die nicht ihren gewerblichen oder beruflichen Tätigkeiten zugeordnet werden können. Hieraus folgt augenblicklich, dass die neuen Widerrufsrechte nur in der Wohnungswirtschaft von Interesse sind. Von größerer Bedeutung ist die Definition des Unternehmer-Vermieters, dies richtet sich nach § 14 BGB. Demnach sind natürliche oder juristische Personen, die in Ausübung ihrer gewerblichen oder beruflichen Tätigkeit am Rechtsverkehr teilnehmen, Unternehmer. Die bisherige Rechtsprechung nimmt das an, wenn die Person am Markt planmäßig und dauerhaft Leistungen anbietet (BGH, Urteil vom 29. März 2006 - VIII ZR 173/05), auf die Absicht einer Gewinnerzielung kommt es nicht an. Private Vermieter sind demnach nur dann Unternehmer in diesem Sinne, wenn sie die Organisation ihres privaten Vermögens mit einem organisatorischen Aufwand betreiben, der im Einzelfall das Bild eines planmäßigen Geschäftsbetriebes vermittelt (BGH, Urteil vom 23. Oktober 2001 - XI ZR 63/01). Das ausschlaggebende Kriterium für die Abgrenzung der privaten von einer berufsmäßig betriebenen Vermögensverwaltung ist also nicht die Höhe des Vermögens und nicht die Anzahl der Wohnungen, sondern der Umfang der mit ihr verbundenen Geschäfte. Erfordern diese einen planmäßigen Geschäftsbetrieb, wie etwa die Unterhaltung eines Büros/Arbeitszimmers, so liegt eine gewerbliche Betätigung vor.

Deshalb unterfallen der neuen Regelung vermietende gemeinnützige Vereine wie auch die vermietende öffentliche Hand und deren Eigenbetriebe sowie Wohnungsunternehmen aller Art, nur unter Umständen aber private Vermieter.

b) Im Rahmen des Fernabsatzes oder außerhalb von Geschäftsräumen

Die zum Schutz des Verbrauchers erforderlichen Informations- und Hinweispflichten sowie das Widerrufsrecht entstehen nur, wenn die Mietverträge außerhalb der Geschäftsräume des Vermieters oder im Wege des Fernabsatzes geschlossen werden. Fernabsatzverträge (§ 312c BGB) sind Verträge, deren Abschluss ausschließlich unter Zuhilfenahme von Fernkommunikationsmitteln (Briefe, Kataloge, Telefonanrufe, E-Mails, SMS) erfolgt. Verträge gelten außerhalb des Geschäftsraumes als abgeschlossen (§ 312b BGB), wenn sie bei gleichzeitiger körperlicher Anwesenheit an einem Ort geschlossen werden, der nicht Geschäftsraum des Vermieters ist. Hierunter fallen freilich die Wohnung selbst und das benachbarte Café. Hierunter unterfällt aber auch die Situation, dass der Verbraucher sein Angebot außerhalb unter gleichzeitiger Anwesenheit des Anderen abgegeben hat und dieser es in seinen Geschäftsräumen annimmt oder der Fall, dass der Verbraucher außerhalb der Geschäftsräume angesprochen wurde und nur zum Vertragsschluss in die Räume kommt.

2. Rechtsfolge bei Fälen mit oder ohne Besichtigung

Liegt ein solcher Vertragsschluss vor, steht dem Mieter ein 14-tägiges Widerrufsrecht zu, über das er zu belehren ist. Zusätzlich muss der Vermieter Informationspflichten erfüllen. Letztere sind in aller Regel mit Übergabe eines Vertragsvordruckes erfüllt, da die erforderlichen Regelungen zur Miethöhe und Kündigung darin enthalten sind. Der Mieter kann den Vertragsschluss innerhalb von 14 Tagen nach Vertragsschluss bei erfolgter Belehrung

oder innerhalb von einem Jahr und 14 Tagen bei unterlassener Belehrung widerrufen. Für den Fall des Widerrufs sind die erhaltenen Leistungen dann unverzüglich rückabzuwickeln. Nachdem der Mieter die Wohnung genutzt hat, wird er eine Nutzungsentschädigung zahlen müssen. Tatfrage und damit Einzelfallfrage ist aber die Höhe der tatsächlichen Nutzungsentschädigung. Die vereinbarte Miete kann hierfür ein Indiz sein.

Zu beachten ist: Das Gesetz führt eine zusätzliche Unterscheidungskonstellation ein. Erfolgt der Vertragsschluss nach erfolgreicher Besichtigung der Wohnung, hat der Unternehmer keinen Widerruf zu fürchten. Denn dann muss der Verbraucher weder belehrt und informiert werden, noch kann er widerrufen. Es bleibt damit jedenfalls beim Vertragsschluss alles beim Alten. Lediglich bei Telefonaten nach Vertragsschluss muss der Vermieter zu Beginn des Telefonats seinen Namen und den Zweck des Anrufes mitteilen und getroffene zusätzliche Vereinbarungen müssen „ausdrücklich“ erfolgen. Es ist davon auszugehen, dass solche Banalitäten in der rechtlichen Beurteilung keine Rolle spielen werden. Fraglich wird allein sein, ob der Vertragsschluss in der gerade besichtigten Wohnung als ein Vertragsschluss „nach“ oder „ohne“ zuvorige Besichtigung anzusehen ist. Die Abgrenzungen hierzu wird die Rechtsprechung liefern, bis dahin sollte ein zeitlicher Abstand zwischen Besichtigung und Vertragsschluss jedenfalls eingehalten werden.

Erfolgt der Vertragsschluss aber ohne Besichtigung, hat der Vermieter den Mieter über sein Widerrufsrecht zu informieren und zu belehren. Hierzu gibt das Gesetz eine Musterbelehrung vor, diese sollte aber unbedingt individualisiert werden.

3. Vertragsänderung im laufenden Mietverhältnis

Vertragsänderungen im laufenden Mietverhältnis wie z.B. Mieterhöhungen, Aufnahmeerklärungen zusätzlicher Mieter, Modernisierungsvereinbarungen oder Vereinbarungen betreffend

Betriebskosten unterfallen der neuen gesetzlichen Regelung auch. Auch hier hat der Vermieter zukünftig, um Widerrufe zu vermeiden, zu belehren und mit seiner Leistung wenigstens 14 Tage zu warten.

4. Fazit und Empfehlung

Vermieter, die unternehmerisch agieren, müssen in Zukunft auf vollständige Aufklärung achten. Die Übergabe der Mieträume sollte 14 Tage nach Vertragsschluss und niemals ohne vorhergehenden Besichtigungstermin erfolgen. Zur Dokumentation ist zu empfehlen, dass Vermieter sich vom Mietinteressenten den Besichtigungstermin schriftlich bestätigen lassen. Von besonderer Bedeutung sind die Dinge dabei im laufenden Mietverhältnis, weil die Willenserklärungen hier regelmäßig entweder außerhalb der Geschäftsräume oder per Brief und damit mit Fernabsatzmitteln erfolgen. Hier sind Widerrufe – vor allem bei dem Thema Zustimmung zur Mieterhöhung und Abschluss eines Mietaufhebungsvertrages – zu erwarten.

Kontakt für weitere Informationen:



Andreas Griebel

Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
Tel.: +49 (9 11) 91 93-35 79
E-Mail: andreas.griebel@roedl.com



Rödl & Partner intern

> Facility Management Messe und 4. Bundesfachtagung Betreiberverantwortung

facilitymanagement



Messe und Kongress
Frankfurt am Main, 24. – 26.03.2015

Vom **24. bis 26. März 2015** bietet die Fachmesse **Facility Management** in Frankfurt erneut an drei Tagen die Gelegenheit sich umfassend über das Produkt- und Dienstleistungsangebot im Bereich FM zu informieren. Nutzen Sie die zahlreichen Möglichkeiten im Rahmen von Messe, Kongress, Forum und Abendveranstaltung, um sich einen aktuellen Überblick zu verschaffen und in direkten Dialog mit kompetenten Partnern und Lösungsanbietern zu treten.

Wir freuen uns, Sie wieder an unserem eigenen Messestand (**Halle 11.0, Stand C39**) begrüßen zu dürfen.

Parallel dazu findet am 24. März 2015 die 4. Bundesfachtagung Betreiberverantwortung unter der fachlichen Leitung von Rödl & Partner statt. Das Programm dazu finden Sie auf der Internetseite des Veranstalters unter www.mesago.de/fm.

Kontakt für weitere Informationen:



Peggy Kretschmer

B.Sc. Wirtschaftswissenschaften

Tel.: +49 (9 11) 91 93-35 02

E-Mail: peggy.kretschmer@roedl.com

Herausforderungen meistern

„Wir begreifen neue Herausforderungen als eine große Chance, besser zu werden. Lebenslanges Lernen ist wichtiger Teil unseres Leistungskonzepts.“

Rödl & Partner

„Nur wer sich auf Neues einlässt, kann sich weiterentwickeln. Deswegen nehmen wir Herausforderungen an, wo immer sie sich uns auch stellen.“

Castellers de Barcelona



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Impressum Fokus Immobilien

Herausgeber: **Rödl & Partner GbR**
Äußere Sulzbacher Str. 100 | 90491 Nürnberg
Tel.: +49 (9 11) 91 93-35 03 | pmc@roedl.de

Verantwortlich
für den Inhalt: **Martin Wambach** – martin.wambach@roedl.com
Kranhaus 1, Im Zollhafen 18 | 50678 Köln
Jörg Schielein – joerg.schielein@roedl.com
Äußere Sulzbacher Str. 100 | 90491 Nürnberg

Layout/Satz: **Katharina Muth** – katharina.muth@roedl.com
Äußere Sulzbacher Str. 100 | 90491 Nürnberg

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.