

PRESSEMITTEILUNG

KILLT DAS INTERNET DIE BESTANDVERTRÄGE IM HANDEL?

Wien, 14.11.2016 – Bei einem heute von Wolf Theiss und Regioplan Consulting veranstalteten Top-Level-Branchenseminar standen die rechtlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen des wachsenden Online-Handels an den Handel im Zentrum der Diskussion. Herkömmliche Verkaufsflächen stehen in zunehmenden Wettbewerb mit rein virtuellen. Conclusio: Die rapide zunehmende Bedeutung des Internets als Verkaufsplattform macht erforderlich, Handelsmietverträgen an die neuen Gegebenheiten anzupassen.

WOLF THEISS Rechtsanwälte
Schubertring 6
1010 Wien
Österreich
T +43 1 515 10
F +43 1 515 10 25
wien@wolftheiss.com
www.wolftheiss.com
G.15371133.1

Seit dem Beginn des digitalen Zeitalters sind Modelle für die Mietzinsbildung für Handelsflächen wesentlich unverändert geblieben: Mietverträge sehen eine Basismiete vor, und z.B. in Einkaufszentren, aber auch in Top-Frequenzlagen gibt es zusätzlich noch eine umsatzabhängige Komponente.

Der Online-Handel mischt die Handelslandschaft neu auf

Physische Geschäftsflächen verlieren derzeit laufend an Geschäft und Umsatz. Für Vermieter wird es daher zunehmend schwieriger, Geschäftsräume lukrativ zu vermieten.

Mit fortschreitendem Online-Handel stellt sich die Frage, ob und wie Verkäufe übers Internet in die (Umsatz)mietberechnung einbezogen werden sollen – z.B. dann, wenn Waren über das Internet bestellt und in einem bestimmten Shop abgeholt werden können.

"Fakt ist, dass das Internet als weitere Einkaufsmöglichkeit ein 'Brandbeschleuniger' für unattraktive Mietmodelle darstellen wird, wogegen es neue Chancen für attraktive und kreative Mietmodelle darstellen kann", bringt Peter Oberlechner, Partner und Leiter Immobilienrecht von Wolf Theiss, die neuen Herausforderungen auf den Punkt. Die Handelsmietverträge der Zukunft würden das reflektieren müssen.

"Umsatzrückgänge im stationären Handel wirken sich auch auf Umsatzzinse aus. Vermieter sind daher ebenso gefordert wie Mieter, Einkaufen zu einem Event zu machen. Diese neuen Herausforderungen gilt es auch vertraglich einzufangen", erklärt Birgit Kraml, Counsel und Mietrechtsexpertin von Wolf Theiss.

"Physische" Handelsflächen stehen in zunehmendem Wettbewerb mit virtuellen. Die simple Bereitstellung von Fläche in Verkaufsräumen ist in den meisten Fällen nicht mehr gut genug. Nicht nur muss die Fläche von der Lage her attraktiv sein – auch das Mietmodell, das der Vermieter bietet, muss ein faires und attraktives

sein, das auch zum Marktplatz am Internet kompetitiv ist der sowohl dem Konsumenten wie auch dem Händler 24 Stunden am Tag offen steht. Künftig werden wohl auch Faktoren wie die Besucherzahl, die ein Vermieter zum Mieter "bringt" – der sogenannte "Footfall" – zu berücksichtigen sein", so die Immobilien-Experten von Wolf Theiss.

ÜBER WOLF THEISS

Die 1957 gegründete Rechtsanwaltssozietät Wolf Theiss gehört zu den führenden zentral-, ost- und südosteuropäischen Anwaltssozietäten mit Schwerpunkt im internationalen Wirtschaftsrecht. An den dreizehn Standorten in Albanien, Bosnien & Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Österreich, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn und der Ukraine sind 340 Juristen für lokale und internationale Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie Banken und Versicherungen im Einsatz. In der Verbindung von Recht und Wirtschaft entwickelt Wolf Theiss umfassende und konstruktive Lösungen auf der Basis von rechtlichem, steuerlichem und unternehmerischem Know-how.

Rückfragehinweis:

Mag. Barbara Fürchtegott
PR & Communications Manager

Wolf Theiss Rechtsanwälte / Attorneys-at-Law
Schubertring 6, A-1010 Wien

Tel.: +43 1 51510 / 3808
E-Mail: barbara.fuerchtegott@wolftheiss.com

www.wolftheiss.com

