

Ermittlung des Entgelts für die Aufgabe von Hauptmietrechten am Beispiel eines Zinshauses

Masterthese zur Erlangung des akademischen Grades
“Master of Science”

eingereicht bei
Mag. (FH) Gerald Stocker, MBA, MRICS, CIS ImmoZert, CIPS

Mag. Martin Burgstaller

00457753

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **MAG. MARTIN BURGSTALLER**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Masterthese, "ERMITTLUNG DES ENTGELTS FÜR DIE AUFGABE VON HAUPTMIETRECHTEN AM BEISPIEL EINES ZINSHAUSES", 149 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich das Thema dieser Arbeit oder Teile davon bisher weder im In- noch Ausland zur Begutachtung in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 25.10.2022

Unterschrift

Vorwort und Danksagung

Zunächst bedanke ich mich bei Herrn SV Mag. (FH) Gerald Stocker, MBA, MRICS, CIS ImmoZert, CIPS der meine Master These betreute und mich jederzeit schnell und unkompliziert unterstützte.

Ein besonderer Dank gebührt der Familie Schmidt, insbesondere Herrn Ing. Michael Schmidt! Eine solide Ausbildung gibt einem das notwendige Rüstzeug, um im Berufsleben zu bestehen. Eine berufliche Weiterentwicklung erfährt man jedoch nur, wenn einem die Geschäftsführung diese Möglichkeit auch einräumt.

Darüber hinaus möchte ich mich bei Herrn Prokurist Christian Ziegler bedanken! Er schärfte bei so mancher Besprechung beruflich wie privat meinen Blick für das Wesentliche und stand mir immer mit Rat und Tat zur Seite.

Mein Dank gilt auch meinem Arbeitskollegen Marcus Scholz, mit dem mich eine Kollegialität verbindet, die man sich nur wünschen kann. Mit seiner Unterstützung im täglichen Berufsleben fällt es einem leicht, alles im „Griff“ zu haben.

Ein Dankeschön richte ich an Frau Dipl.-Ing Agnes Jetzinger, B.A.! Unsere Pre-Prüfungs Telefonate einen Abend vor dem Examen waren absolut notwendig und höchst effizient.

Abschließend bedanke ich mich beim Team der TU Wien Academy for Continuing Education, insbesondere Herrn ao. Univ. Prof. Dr. Bob Martens, FRICS.

Mag. Martin Burgstaller im Oktober 2022

Kurzfassung

Thema dieser Arbeit ist die Aufgabe von Hauptmietrechten gegen Entgelt. Diese Verhandlungen mit den Mietern sind ein wesentlicher Bestandteil einer Projektentwicklung im Zinshausbereich. Problematisch hierbei ist, dass es zu diesem „Tabuthema“ keine fundierten Referenzwerte gibt, welche eine Orientierung ermöglichen, sowohl auf Seite der Vermieter wie auch der Mieter. Im Besonderen wird dabei die Situation im Zusammenhang mit Gründerzeithäuser analysiert, die in Wien einen großen Teil der städtebaulichen Struktur einnehmen. Die Arbeit besteht aus einem Theorie- und Empirieteil. Auf theoretischer Basis werden die rechtlichen Grundlagen dargelegt, wie das Mietrechtsgesetz, Wucher, Laesio enormis, das Wohnrecht und das Richtwertsystem, nach dem die Obergrenzen für Mieten in diesen Zinshäusern begrenzt werden. Zudem werden zwei Berechnungsmethoden aus der Immobilienbewertung beschrieben, denen ein Ersatz-Mietobjekt auf Lebensdauer und eine Ersatz-Eigentumswohnung zugrunde liegen. Da letztlich das Entgelt dennoch frei verhandelt werden kann, werden allgemeine Grundlagen des Verhandeln und im Besonderen das Harvard-Konzept dargelegt. Die Theorieerkenntnisse sind Basis einer qualitativen Expertenbefragung mit sechs erfahrenen Fachleuten. Die Erkenntnisse aus Theorie und Empirie lassen darauf schließen, dass die Ermittlung von Entgeltzahlungen für die Aufgabe von Hauptmietrechten eine interdisziplinäre Herausforderung darstellt. Entscheidend für die Ausverhandlung eines für beide Seiten akzeptablen Entgelts ist es, die Bedürfnisse der verhandelnden Parteien exakt zu erfassen und auf Grundlage der individuellen Motive, Ziele und sämtlicher Gegebenheiten eine Win-Win Situation herzustellen. Statt einer Konflikteskalation und damit einhergehenden negativen Folgen für alle Konfliktparteien, gilt es auf Basis profunder Fachkenntnis und professionellen Verhandeln einen echten und nachhaltigen Konsens herzustellen.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Kritik bisheriger Ansätze	3
1.2	Zielsetzung und Forschungsfrage	4
1.3	Aufbau und Methodik.....	5
2	Rechtliche Aspekte	7
2.1	Das Mietrecht als Vermögensrecht	7
2.2	Beendigung des Mietverhältnisses durch den Vermieter.....	9
2.3	Verbotene Vereinbarungen gem § 27 MRG	11
2.4	Leitlinien für die Berechnung der Gegenleistung für den Verzicht	13
2.4.1	Wucher	14
2.4.2	Laesio enormis	15
2.4.3	Wegfall der Geschäftsgrundlagehand	16
2.5	Analogie Hauptmietrecht und Wohnrecht.....	17
2.6	Berechnung des Wohnrechtswertes.....	18
2.7	Zwischenfazit.....	19
3	Richtwertsystem als Vergleichswertmaßstab	20
3.1	Anwendung auf die Bewertung von Hauptmietrechten.....	23
3.2	Methode der Berechnung	26
3.2.1	Berechnungsbeispiel Gründerzeithaus.....	26
3.2.2	Überlegungen zu Ertrag und Kosten	27
3.2.3	Anpassung an die Marktsituation	28
3.3	Berechnung anhand unterschiedlicher Kategorien.....	29
3.4	Zwischenfazit.....	33
4	Aspekte des Verhandeln	36
4.1	Eingesetzte Verhandlungstechniken	36
4.2	Konflikteskalation beim Verhandeln	38

4.3 Das Harvard-Konzept.....	40
4.3.1 Säule 1: Die Beziehung von der Sachfrage trennen.....	43
4.3.2 Säule 2: Bedürfnisse und Interessen statt Positionen	44
4.3.3 Säule 3: Win-Win-Optionen entwickeln	45
4.3.4 Säule 4: Entwicklung des Ergebnisses anhand objektiver Kriterien	45
4.4 Theoretisches Zwischenfazit und Überleitung zur Empirie	47
5 Empirischer Teil	49
5.1 Grundlagen der qualitativen Forschung.....	49
5.2 Das leitfadenzentrierte Experteninterview	49
5.3 Sampling	50
5.4 Die qualitative Inhaltsanalyse	51
5.5 Ergebnisse nach Kategorien	51
5.5.1 Im Unternehmen eingesetzte Berechnungsmethoden.....	52
5.5.2 Verfahren bei ausbleibender Einigung.....	55
5.5.3 Erfahrungen mit gerichtlichen Lösungen	57
5.5.4 Bewertung Lebensdauer, Ersatzwohnung + Nebenkosten.....	58
5.5.5 Bewertung Anschaffungskosten vergleichbares Kaufobjekt	62
5.5.6 Unterschied Zinshäuser – andere Wohnobjekte.....	63
5.5.7 Bewertung Rolle objektiver/subjektiver Kriterien	64
5.5.8 Form der Verhandlungsführung.....	67
5.5.9 Weitere zu beachtende Aspekte.....	70
5.6 Diskussion	72
6 Conclusio	74
6.1 Erkenntnisse zur Angemessenheit	74
6.2 Handlungsempfehlungen.....	75
6.3 Limitationen und weiterer Forschungsbedarf.....	77
6.4 Fazit und Ausblick	78
Literaturverzeichnis	79
Sachbücher, Sammelbände und Zeitschriften	79
Gesetze, Verordnungen, Normen, Leitfäden, Parlamentsdokumente	81
Internetquellen.....	82
Abbildungsverzeichnis	84
Tabellenverzeichnis	85

Anhang.....	86
Anhang 1: Interview-Leitfaden.....	86
Anhang 2: Transkripte der Interviews.....	87
Interview 1	87
Interview 2.....	98
Interview 3.....	104
Interview 4.....	110
Interview 5.....	117
Interview 6.....	128

1 Einleitung

Im Rahmen der Einleitung werden zunächst die Situation und Problemstellung beschrieben und anhand der aktuellen Rechtslage kommentiert. Es werden bisherigen Ansätze kritisch dargestellt und hinsichtlich ihrer Angemessenheit analysiert. Aufgrund dieser ersten Erkenntnisse werden die Zielsetzungen und die Forschungsfrage formuliert und der Aufbau der Arbeit dargelegt.

Die Aufgabe von Hauptmietrechten gegen Entgelt ist ein wesentlicher Bestandteil einer Projektentwicklung im Zinshausbereich. Problematisch hierbei ist, dass es zu diesem „Tabuthema“ keine fundierten Referenzwerte gibt, welche eine Orientierung ermöglichen, sowohl auf Seite der Vermieter wie auch der Mieter. So mancher Mietrechtsverein offeriert hier die Lösung der „Differenzmethode“, welche folgendes Szenario annimmt: Differenz zwischen dem Mietzins, welcher aufgegeben wird und einem marktkonformen Mietzins, hochgerechnet auf ein Jahr und diesen Betrag multipliziert mit der voraussichtlichen Lebensdauer – diese wird aus einer Sterbetafel anhand der Daten des Mieters entnommen. Brigitte Jank, die ehemalige Präsidentin der Wiener Wirtschaftskammer, Immobilien- und Vermögenstreuhanderin und Bewertungssachverständige schrieb bzw. vertrat bei Ihren Ausführungen bei der Ermittlung des Schattenwertes in der zweiten Auflage zum Liegenschaftsbewertungsgesetz, herausgegeben von Johannes Stabentheiner im Jahr 2005 eine ähnliche Meinung.¹ Eine Relativierung artikuliert sie jedoch bei Ihren Ausführungen. Dieser Ansatz sei deswegen nicht haltbar, da nach allgemeiner Erfahrung Mieter mobil sind und diese Mobilität derzeit steigend ist, führte sie im Jahr 2005 aus. Bei der Aufteilung des ehelichen Gebrauchsvermögens wandte Sie jedoch die Theorie des Schattenwert an.²

Diese Differenzmethode, welche regelmäßig Anwendung findet, birgt eine wesentliche Unsicherheit in sich, da hier Richtwertmieten mit freien

¹ Stabentheiner 2005: 228f.

² Ebd: 229

marktkonformen Mieten verglichen werden. Es wird keine Unterscheidung zwischen älteren und jüngeren Richtwertmieten vorgenommen und es fehlt eine Qualitätsbereinigung. Das Bestandrecht bzw. Hauptmietrecht des Mieters ist ein Vermögensrecht. Wird dieses Rechts auf Wunsch des Mieters aufgegeben, bedeutet dies, auf diese vermögenswerte Rechtsposition zu verzichten. Die Bemessung des Vermögenswertes der Rechtsposition kann nur mit dem Wert der Wohnung errechnet werden.

Ein Ansatz für eine seriöse und wissenschaftliche Auseinandersetzung mit diesem Thema besteht darin, dass der vertraglich vorgegebene Richtwertmietzins – in Geltung stehende Richtwertmietzins zum Vertragsabschlusszeitpunkt – mit dem aktuell in Geltung stehenden Richtwertmietzins zum Zeitpunkt der Aufgabe des Hauptmietrechts verglichen wird. Dieser Richtwert ist *„(...) jener Betrag, der für die mietrechtliche Normwohnung (§ 2) festgesetzt ist. Er bildet die Grundlage für die Berechnung des angemessenen Hauptmietzinses nach § 16 Abs. 2 MRG.“*³

Das angemessene Entgelt für die Aufgabe einer vermögenswerten Rechtsposition in der Vollanwendung des MRG (Mietrechtsgesetz) sollte nur anhand des Richtwertsystems gemessen werden.

Da das Mietrechtsgesetz keine Differenzierung zwischen Mietrecht und Wohnrecht – § 521 ABGB – vornimmt, scheint es ein durchaus probates Mittel zu sein, den Wert eines Wohnrechts zu ermitteln und eine Analogie mit dem Wert des Hauptmietrechtes herzustellen.

Die Ermittlung des Wertes für ein Wohnrecht wird mittels folgender Daten – keine taxaktive Aufzählung – errechnet werden: Alter der Berechtigten am Wertermittlungstichtag, Lebenserwartung des Berechtigten am Wertermittlungstichtag, Wohnungsgröße, Kategorie, marktübliche erzielbare Miete, Liegenschaftszinssatz und Leibrentenbarwertfaktor. Anhand dieser Daten illustriert sich ein Wert, welcher den wirtschaftlichen Vorteil des

³ RichtWG 1993, §1

Wohnrechtsberechtigten beziffert.⁴ Diese Berechnung soll in dieser Arbeit anhand eines Gründerzeithauses im Vollenwendungsbereich des Mietrechtsgesetz illustriert werden. Daraus können laut Richtwertgesetz angemessene Werte für die Aufgabe von Hauptmietrechten abgeleitet werden. Diese stellen jedoch nur eine erste Verhandlungsgrundlage dar, wie im folgenden Abschnitt näher dargelegt.

1.1 Kritik bisheriger Ansätze

Um eine Kritik an den bisherigen Ansätzen zu formulieren, wurde ein exploratives Interview mit einer Expertin eines österreichischen Mietrechtsvereins geführt.⁵ Die Expertin wollte dabei anonym bleiben und auch keine elektronische Aufzeichnung des Interviews, die folgenden Ausführungen beruhen daher auf Notizen. Sie widmet sich bereits seit 23 Jahren dieser Tätigkeit und verfügt über ein umfangreiches Erfahrungswissen auf diesem Gebiet. Der Hauptkritikpunkt des oben genannten Ansatzes ist, dass dieser in der Praxis seitens der Eigentümer als einerseits zu schwierig und im übrigen als wirtschaftlich nicht zielführend angesehen wird. Die Vorgangsweise seitens der Eigentümer orientiert sich üblicherweise an einer ersten, groben Einschätzung der Verhandlungsposition der betroffenen Mieter. Dazu gehört die Bewertung der gegebenen Wohnqualität, der Ausstattung, Lage und auf dieser Basis die Substituierbarkeit der Wohnung. Wird das Objekt z. B. als eher minderwertig eingeschätzt, gehen die Eigentümer bzw. Eigentümervertreter von einer tendenziell hohen Bereitschaft der Mieter aus, in eine neue Wohnung umzuziehen und damit ihre persönliche Situation verbessern zu können. Das angebotene Entgelt für die Aufgabe des Hauptmietrechtes wird daher äußerst gering angesetzt, oft nur bei wenigen 1.000 Euro. Diese Praxis erweist sich jedoch als vielfach erfolgreich und wird daher im Sinne der wirtschaftlichen Interessen der Eigentümer auch weiterhin präferiert. Erst wenn es seitens der Mieter –

⁴ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 186ff.

⁵ Interview mit K.M., durchgeführt am 5.9.2022 von 10:00–10:47

etwa über eine Intervention mit dem Mieterverein – zu Widerständen kommt, wird der Betrag erhöht. Dies erfolgt zunächst in mündlichen Gesprächen. Kommt es zu keiner Einigung, wird zunehmend versucht, die Mieter psychisch unter Druck zu setzen, indem ihre Forderungen – entgegen der rechtlichen Einschätzung – als unangemessen bezeichnet werden. Viele Personen lassen sich in Folge einschüchtern und einigen sich auf ein Entgelt, das ohne Ermittlung via Richtwertgesetz berechnet wurde.

Wird die Mietervereinigung einbezogen, wird ein einfaches Berechnungsmodell herangezogen, indem je nach Alter der berechtigten Person ein Zeitraum von üblicherweise 10 – 20 Jahren herangezogen wird, für den der Differenzbetrag zu einem gleichwertigen Objekt ermittelt wird, zu dem die Kosten für erforderliches neues Mobiliar sowie den Umzug addiert werden. Bei dieser Variante werden Richtwertmieten bzw. Kategoriemieten, welche aufgegeben werden, mit freien Mieten verglichen. Anders formuliert, werden auf diese Weise „Äpfel mit Birnen“ verglichen. Für die Einschätzung der „Gleichwertigkeit“ bestehen keine standardisierten Verfahren, hier werden Argumente seitens der Mieter und Vermieter abgewogen.

Die Kritik an den bisherigen Ansätzen beruht daher einerseits auf der Tatsache, dass es keine verbindliche Regelung gibt, das Verfahren nach dem Richtwertgesetz in der Praxis einzusetzen. Zudem zeigt sich, dass die Eigentümer bzw. Vermieter bei den Verhandlungen vor allem betriebswirtschaftliche Ziele verfolgen.

1.2 Zielsetzung und Forschungsfrage

Das Ziel dieser Arbeit ist die Schaffung einer Grundlage, um diese Entgelte innerhalb des rechtlichen Rahmens fair und marktgängig ermitteln zu können.

Die Forschungsfrage lautet:

Wie kann das Entgelt für die Aufgabe von Hauptmietrechten ermittelt werden?

1.3 Aufbau und Methodik

Die Arbeit beruht auf einer theoretischen und empirischen Auseinandersetzung mit der Fragestellung. Auf theoretischer Basis erfolgt in Kapitel 2 die Darstellung der relevanten rechtlichen Aspekte. Im Rahmen der Grenzen der Zulässigkeit werden die Aufgabe einer vermögenswerten Rechtsposition in Österreich, die Äquivalenzstörung, Wucher, Laesio enormis und der Wegfall der Geschäftsgrundlage dargelegt. Zudem erfolgt eine Analyse der Analogie von Hauptmietrecht und Wohnrecht.

In Kapitel 3 wird das Richtwertsystem als Vergleichswertmaßstab beschrieben, indem die Anwendung auf die Bewertung von Hauptmietrechten, die Methode der Berechnung, ein Berechnungsbeispiel für ein Gründerzeithaus, Überlegungen zu Ertrag und Kosten, die Anpassung an die Marktsituation sowie die Illustration der Berechnung anhand von unterschiedlichen Kategorien erarbeitet werden.

Die Theorie abschließend werden in Kapitel 4 Aspekte des Verhandeln erläutert. Zunächst erfolgt ein Überblick über in der Praxis überwiegend eingesetzte Verhandlungstechniken. Als wissenschaftlicher Ansatz wird die Harvard-Methode beschrieben. Abschließend erfolgen ein theoretisches Zwischenfazit und eine Überleitung zur Empirie.

In Kapitel 5, dem empirischen Teil, erfolgt eine Zusammenfassung der Grundlagen der qualitativen Forschung, der das vorliegende Forschungsdesign zugrunde liegt. In diesem Rahmen werden die Methode des leitfadenzentrierten Experteninterviews beschrieben, das Sampling der Interviewpersonen und die Auswertungsmethode mit der qualitativen Inhaltsanalyse. Anhand dieser Vorgangsweise werden die Ergebnisse nach Kategorien dargestellt und es erfolgt eine Diskussion hinsichtlich der Gegenüberstellung der theoretischen und der empirischen Erkenntnisse.

Im Rahmen der Conclusio werden die Erkenntnisse der Angemessenheit für die Berechnung der Entgelte für die Aufgabe des Mietrechts am Beispiel eines Gründerzeithauses zusammengefasst und auf diesen Grundlagen

Handlungsempfehlungen formuliert. Aufgrund des Forschungsdesigns und des begrenzten Umfangs der Untersuchung werden Limitationen und ein weiterer Forschungsbedarf dargelegt, abschließend erfolgen ein Fazit und ein Ausblick.

2 Rechtliche Aspekte

Die Kündigung eines Mietvertrags durch den Vermieter kann nur unter bestimmten engen Voraussetzungen erfolgen.⁶ Das heißt, der Vermieter ist auf das Entgegenkommen des Mieters angewiesen. Hier wird in der Praxis zu- meist über eine Ablösezahlung bzw. Entschädigung des Vermieters verhan- delt, die an den Mieter geleistet wird.⁷ Im Zuge dieser Verhandlungen werden Verträge geschlossen, die in der Praxis oft keine gerechtfertigten Lösungen bringen. Es stellt sich daher die Frage, wie die Höhe der Gegenleistung objek- tiv zu bemessen ist und wie diese berechnet werden kann, damit die Interes- sen des ausziehenden Mieters gewahrt werden können, denn in der Praxis kommt es häufig zu Äquivalenzstörungen, Wucher oder Laesio enormis.⁸

2.1 Das Mietrecht als Vermögensrecht

Der Bestandvertrag ist im § 1090 Allgemeines bürgerliches Gesetz- buch (ABGB)⁹ geregelt. Dort heißt es: „*Der Vertrag, wodurch jemand den Ge- brauch einer unverbrauchbaren Sache auf eine gewisse Zeit und gegen einen bestimmten Preis erhält, heißt überhaupt Bestandvertrag.*“

Inhalt des Vertragsverhältnisses ist daher die Gebrauchsüberlassung gegen Entgelt.¹⁰ Es ist grundsätzlich zwischen Miete (reine Gebrauchsüberlassung) und Pacht (Gebrauch, Bearbeitung und Nutznießung) zu unterscheiden.¹¹ Um dies abzugrenzen, ist im Gegensatz zu der irreführenden Formulierung „(...)

⁶ § 30 MRG bzw. Gimpel-Hinteregger, „Notstand“ „Existenzgefährdung“ – Die Rechtspre- chung des OGH zum Kündigungsgrund des dringenden Eigenbedarfs nach § 30 Abs 2 Z 8 und 9 MRG, JBI 1988, 16; M. Bydlinski, Zur Eigenbedarfskündigung bei der Geschäfts- raummiete, RZ 1989, 102; Reiber/Liehl, Die Kündigung im Mietrecht (2001) 122.

⁷ Lovrek in GeKo Wohnrecht I § 30 MRG (Stand 1.10.2017, rdb.at) Rz 3.

⁸ Siehe z.B. in OGH GZ 9 Ob 20/10x, 24.03.2010

⁹ Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch, ABGB, JGS 1811/946, idF BGBl I 2022/ 145

¹⁰ § 1091 ABGB bzw. Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 1090 ABGB (Stand 1.7.2022, rdb.at) Rz 5.

¹¹ Ebd. § 1 MRG (Stand 1.7.2022, rdb.at) Rz 2.

die Zweckbestimmung der Bestandsache bei Vertragsabschluss“ relevant und eben nicht „die Eigenheit des Bestandobjekts“.¹²

Das Mietrecht des ABGB ist durch eine weitgehende Vertragsfreiheit gekennzeichnet.¹³ Diese Grundsätze werden durch das Mietrechtsgesetz (MRG) durchbrochen, welches umfangreiche Schutzvorschriften für Mieter vorsieht.¹⁴ Unterliegt der Mietvertrag dem MRG, ist ein Abweichen von diesen Regelungen nicht möglich – insbesondere dann nicht, wenn diese zum Nachteil des Mieters wären.¹⁵ Dabei ist darauf zu achten, dass das Mietrechtsgesetz (MRG) lediglich auf Mietverträge anwendbar ist, die sich „auf Wohnungen, Wohnungsteile und Geschäftsräumlichkeiten aller Art beziehen“¹⁶. Dies umfasst sowohl die „Wohnraum- als auch die Geschäftsraummiete sowie genossenschaftliche Nutzungsverträge“. Gilt MRG, verdrängt es damit das ABGB, dieses ist in Folge subsidiär.¹⁷

Dass es sich beim Bestandrecht um ein Vermögensrecht handelt, wurde bereits umfangreich in Literatur und Judikatur erörtert.¹⁸ Während das Eigentum ein dingliches Recht an einer Sache umfasst, welches auch gegen Dritte Wirkung entfaltet¹⁹, wirken Forderungsrechte wie das Hauptmietrecht nur zwischen Schuldner und Gläubiger. Dritten kann dieses Recht grundsätzlich nicht entgegengehalten werden.²⁰

¹² OGH RS0020513

¹³ Richter in Artner/Kohlmaier, Praxishandbuch Immobilienrecht³ 6.2. Das Mietrecht des ABGB (Stand 1.11.2019, rdb.at) Rz 7ff.

¹⁴ Gröschl & Schinnagl in Rainer, Miet- und WohnR Kap. 3.4.2.1 (Stand 1.10.2018, rdb.at)

¹⁵ OGH RS0069585

¹⁶ § 1 Abs 1 MRG

¹⁷ Siehe z.B. OGH 15.12.1998 5 Ob 312/98p oder auch OGH 23.02.2016 5 Ob 18/16g.

¹⁸ OGH 15.5.2014, 6 Ob 2/14h

¹⁹ § 366 ABGB bzw. Holzner in Kletečka & Schauer, ABGB-ON^{1.05} § 366 (Stand 1.2.2020, rdb.at)

Rz 6; OGH 28.8.2019, 7 Ob 115/19s

²⁰ Holzner in Kletečka & Schauer, ABGB-ON^{1.05} § 366 (Stand 1.2.2020, rdb.at) Rz 8.

2.2 Beendigung des Mietverhältnisses durch den Vermieter

Wie bereits erwähnt, lassen sich verschiedene Beendigungsgründe des Mietverhältnisses identifizieren: Dazu gehören die Kündigung, der Untergang des Mietgegenstandes oder auch der Ablauf der Vertragsdauer.²¹ Für den Vermieter besteht nach den Regeln des ABGB sowie des MRG nur in eingeschränktem Ausmaß die Möglichkeit, den Mietvertrag mit dem Mieter zu beenden. Dies gilt für unbefristete Mietverträge generell, bei befristeten Mietverträgen ist der Bestandsschutz des Mieters während laufendem Vertrag noch größer.²²

Das ABGB sieht die Beendigungsgründe Zeitablauf (§ 1113), Kündigung (§1116; 1118) oder zwangsweise gerichtliche Veräußerung (§ 1121) vor.²³ § 1120 ABGB sieht eine Sonderregelung für den Fall vor, dass der Eigentümer das Bestandsstück veräußert. Wenn die Übergabe des Mietgegenstandes bereits stattfand, hat eine Aufkündigung des Vertrages stattzufinden. Der Mieter hat dann innerhalb angemessener Frist auszuziehen und damit dem neuen Eigentümer zu weichen. Eine Ausnahme gilt dann, wenn sein Recht ins Grundbuch eingetragen wurde.²⁴ Er ist aber jedenfalls schadenersatzberechtigt.²⁵

Für den Vermieter bestehen darüber hinaus verschiedene Möglichkeiten, einen bestehenden Mietvertrag zu kündigen²⁶. Ein Kündigungsgrund ist zunächst der erheblich nachteilige Gebrauch des Bestandsobjekts durch den Mieter.²⁷ Darüber hinaus ist die Kündigung durch den Vermieter möglich, wenn

²¹ § 29 Abs 1 sowie § 30 MRG bzw. OGH RS0070306

²² Riss & Fidler in Rainer, Miet- und WohnR Kap. 4.5.2 (Stand 1.5.2015, rdb.at) Rz 5.

²³ Das Bestandsrecht ist hier eine Dienstbarkeit und damit dinglichen Charakter. Das heißt, dass es sich gegen jeden Dritten durchsetzen lässt. Nicht in allen Fällen muss der Übernehmer der Liegenschaft auch die dazugehörigen Bestandverträge übernehmen. Ist dies nicht der Fall, Ersteher muss der Bestandnehmer ausziehen.

²⁴ Siehe OGH RS0026050; Riss in Kletečka & Schauer, ABGB-ON^{1.02} § 1120 (Stand 1.10.2016, rdb.at) Rz 3.

²⁵ Auch hier sind die Grundsätze des § 879 zu beachten; OGH 28.4.2022, 7 Ob 31/22t

²⁶ §1118 ABGB sowie § 30 MRG

²⁷ Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 29 MRG (Stand 1.7.2022, rdb.at) Rz 5. Siehe dazu insbesondere auch OGH RWZ0000128.

der Mieter mit der Entrichtung des Mietzinses säumig ist.²⁸ Muss ein vermietetes Gebäude saniert oder neu errichtet werden, besteht ebenso eine Kündigungsmöglichkeit.²⁹

§ 30 MRG sieht darüber hinaus weitere Kündigungsbeschränkungen für den Vermieter vor. Generell kann dieser den Mietvertrag „*nur aus wichtigem Grund*“ kündigen.³⁰ Abs 2 definiert „*wichtige Gründe*“ für die Beendigung. Diese lehnen sich weitgehend an § 1118 ABGB an (Rückstände des Mietzinses nach Z 1 und 2, „*nachteiliger Gebrauch des Mietgegenstandes durch den Mieter*“ nach Z 3).³¹ Zudem wird in Z 4 die unzulässige Untervermietung erwähnt, das Wegfallen eines dringenden Wohnbedürfnisses nach Z 5 und 6 sowie vertragswidriger Gebrauch der Bestandssache (Z 7).³² Gem. § 30 Abs 2 Z 8 MRG kann der Vermieter den Vertrag überdies kündigen, wenn „*(...) der Vermieter die gemieteten Wohnräume für sich selbst oder für Verwandte in absteigender Linie dringend benötigt*“.³³ Dies ist aber nur gültig, wenn „*ihm oder der Person, für die der Mietgegenstand benötigt wird, aus der Aufrechterhaltung des Mietvertrags ein unverhältnismäßig größerer Nachteil erwüchse als dem Mieter aus der Kündigung*“.³⁴ Alternativ muss der Vermieter dem Mieter Ersatz beschaffen (Z 9). In diesem Fall entfällt die in Z 8 beschriebene Interessenabwägung.³⁵

Darüber hinaus ist es als wichtiger Grund für die Kündigung des Mietverhältnisses durch den Vermieter anzusehen, wenn der Mietgegenstand „*schon vor der Kündigung der Unterbringung von Arbeitern oder Angestellten dient und*

²⁸ Siehe OGH 7.9.2021, 1 Ob 124/21y

²⁹ Dies gilt insbesondere dann, wenn eine „erhaltende“ Sanierung ausgeschlossen ist und praktisch einem Neubau gleichkommende Maßnahmen erforderlich sind; OGH RS0122971

³⁰ § 30 Abs 1 MRG bzw. OGH RS0123831.

³¹ Ebd. 27.9.2016, 6 Ob 151/16y

³² Siehe dazu z. B. OGH 25.6.2014, 7 Ob 28/14i

³³ OGH 3.6.2020, 5 Ob 80/20f sowie die Entscheidungsbesprechung Weixelbraun-Mohr, Kündigung einer Wohnung wegen Eigenbedarfs, EvBI-LS 22/2020/161, 1036

³⁴ Siehe insbesondere OGH RS0122064

³⁵ Dabei sind vage, in nicht absehbarer Zeit eintretende Umstände bei Beurteilung des dringenden Wohnbedarfes außer Acht zu lassen, siehe OGH 10.08.2006 2 Ob 66/06d

das Bestandsobjekt für diesen Zweck dringend benötigt wird“ (Z 10).³⁶ Z 13 lässt darüber hinaus zu, weitere Kündigungsgründe für den Vermieter im Mietvertrag zu vereinbaren. § 36 MRG sieht den Ersatz eines „*Ausmietungsschadens*“ vor, wenn der Vermieter aus Gründen des § 30 Abs. 2 Z 8, 9, 10, 11, 14, 15 oder 16 sowie Abs. 2 Z 13 die „*Räumung des Mietgegenstandes erwirkt hat, den Mietgegenstand aber nach dessen Räumung entweder gar nicht oder anderweitig verwertet*“.³⁷

Gem. § 30 Abs 3 MRG ist eine Vereinbarung rechtsunwirksam, „*wonach dem Vermieter das Kündigungsrecht unbeschränkt oder in einem weiteren als dem vorstehend bestimmten Maß zustehen soll*“.³⁸ Darauf ist bei der Erstellung der Mietverträge entsprechend zu achten. Vom Vermieter können Mietverträge jedoch nur auf gerichtlichem Weg gekündigt werden.³⁹

2.3 Verbotene Vereinbarungen gem § 27 MRG

§ 27 MRG sieht bestimmte verbotene Vereinbarungen aus Gründen des Mieterschutzes vor. Dazu gehören beispielsweise „*Vereinbarungen, wonach der neue Mieter dafür, dass der frühere Mieter den Mietgegenstand aufgibt oder sonst ohne gleichwertige Gegenleistung dem Vermieter, dem früheren Mieter oder einem anderen etwas zu leisten hat*“ (Abs 1 Z 1).⁴⁰ Anhand der OGH Rechtsprechung ist die „*Bereicherung des weichenden Mieters durch die ihm zugekommene ‚Ablöse‘ primär daran zu messen, welche Gegenleistungen er dem neuen Mieter aus Anlass [sic!] der Aufgabe und Übergabe des Mietobjektes erbracht, also welche Sachgüter er ihm zurückgelassen hat*“.⁴¹

³⁶ OGH 11.10.2012, 1 Ob 175/12k

³⁷ Die Bestimmung ist in der Praxis weitgehend bedeutungslos, Lovrek in GeKo Wohnrecht I § 36 MRG (Stand 1.10.2017, rdb.at) Rz 2.

³⁸ Siehe OGH RS0070346

³⁹ § 33 Abs 1 MRG

⁴⁰ Tatsächliche Übersiedlungskosten können auf dieser Basis nicht abgegolten werden. Zudem gilt dies auch nicht für Aufwandsätze gemäß § 10 MRG.

⁴¹ OGH RS0069785. Dieses Verbot gilt auch für Zahlungen an einen Makler; siehe OGH 09.12.2003 5 Ob 267/03f.

27 Abs 1 Z 1 MRG bestimmt die Ungültigkeit von Verträgen, die eine wie auch immer geartete Leistungserbringung des neuen Mieters an den alten vorsieht, wenn keine äquivalente Gegenleistung vorgesehen ist. Der OGH hat hier eindeutig klargestellt, dass die rechtliche Konstruktion dieser Vereinbarung bedeutungslos ist.⁴² Gem. Z 2 sind überdies Vereinbarungen verboten, „*wonach der Mieter für den Verzicht des Vermieters auf die Geltendmachung eines Kündigungsgrundes dem Vermieter oder einem anderen etwas zu leisten hat*“.

Dies kann jedoch nur gelten, wenn die Leistung gerade deshalb gefordert wird, um den entsprechenden Wert des Objekts auszunutzen, weil dieser besonders selten oder aus anderen Gründen besonders ist.⁴³ So „*können sich § 27 Abs 1 Z 1 MRG zu unterstellende Vereinbarungen in den verschiedensten Sachverhalten verkörpern und hinter den mannigfachsten Rechtsformen verbergen*“.⁴⁴ Dies gilt auch für Erhöhungen des Mietzinses, die befristet vorgenommen werden. Letzteres ist oft dann der Fall, wenn der Mieter bereits vorher ein Objekt in Bestand genommen hat, welches dann die Gegenleistung darstellen soll.⁴⁵

Zu erwähnen ist auch, dass der OGH festgestellt hat, dass Kaufverträge von Einrichtungsobjekten nicht aus sich heraus gegen § 27 Abs 1 Z 1 MRG verstoßen, sondern nur „*insoweit als der Kaufpreis den Wiederbeschaffungswert übersteigt*“.⁴⁶ In dieser Rechtsprechung wird bereits explizit der Grundsatz der Angemessenheit als zentrales Kriterium der Zulässigkeit herausgestrichen. Generell betont der OGH in diesem Kontext stets den Grundsatz des äquivalenten Leistungsaustausches.⁴⁷

Gemäß Z 5 der Bestimmung besteht zudem eine weitere Begrenzung der Möglichkeiten im Mietvertrag, Abreden vorzusehen. So sind insbesondere

⁴² Siehe z. B. bereits OGH 27.06.1995 5 Ob 129/94

⁴³ OGH RS0069888. Insbesondere ist es unerheblich, ob ein Kauf- oder ein Werkvertrag geschlossen wurde.

⁴⁴ Ebd. 15.09.1998 5 Ob 192/98s

⁴⁵ Ebd. 26.06.2001 5 Ob 162/01m

⁴⁶ Ebd. 27.06.2006 5 Ob 127/06x

⁴⁷ Ebd. RS0079717

Vereinbarungen unzulässig, „wonach der Vermieter sich gegen die guten Sitten Leistungen versprechen lässt, die mit dem Mietvertrag in keinem unmittelbaren Zusammenhang stehen“.⁴⁸

2.4 Leitlinien für die Berechnung der Gegenleistung für den Verzicht

In dem der Mieter auf die Weiterführung des Mietvertrags verzichtet, gibt er ein Recht auf und verzichtet damit auf etwas. Der Verzicht auf ein Bestandteil ist grundsätzlich nach § 1444 ABGB uneingeschränkt möglich.⁴⁹ Allerdings erfordert dieser immer die Zustimmung des Vermieters und kann nicht einseitig erfolgen.⁵⁰ Dieser Vertrag hat entgeltlich zu sein. Verzichtet der Mieter auf sein Mietrecht, stellt dies nach der Rechtsprechung des OGH allerdings eine „im Leistungsaustausch als Entgelt zu veranschlagende Gegenleistung des Verzichtenden dar“.⁵¹ Das bedeutet, dass für den Mieter aus dem Verzicht ein Recht auf Gegenleistung ableitbar ist.⁵² Insbesondere muss der Verzicht freiwillig zustande kommen. Dieser darf daher nur dann angenommen werden, wenn besondere Umstände darauf hinweisen, dass er ernstlich gewollt ist, und keine Zweifel bleiben, dass der Verzichtende tatsächlich seine Rechte aufgeben will.⁵³ Auch ein schlüssiger Verzicht ist nach OGH-Rechtsprechung möglich. Hierfür hat der Gerichtshof jedoch sehr umfangreiche Anforderungen entwickelt.⁵⁴ Allerdings hat der OGH bislang keine Leitlinien für die Berechnung dieser Gegenleistung erstellt. In der Folge ist zu klären, auf welche Weise diese Gegenleistung zu berechnen ist und wie die Interessen beider Seiten hier ausreichend gewahrt werden können. Dies unter Beachtung

⁴⁸ Siehe dazu ebenso OGH RS0069888.

⁴⁹ Höllwerth in GeKo Wohnrecht I vor §§ 1112 ff ABGB (Stand 1.10.2017, rdb.at) Rz 12.

⁵⁰ Ebd. Rz 13.

⁵¹ GZ 9 Ob 20/10x, 24.03.2010

⁵² Siehe dazu auch Derbolav, Die Auflösung des Mietverhältnisses (§§ 29–32, 36, 49 MRG), in Korinek & Krejci (Hrsg), HBzMRG (1985) 429 (431).

⁵³ OGH 21.04.2005, OGH 6 Ob 68/05a

⁵⁴ Siehe dazu beispielsweise OGH 24.11.2010, OGH 9 Ob 78/10a.

der Grundsätze des Mieterschutzes und der Tatsache, dass der Mieter dem Vermieter zumeist unterlegen ist.

2.4.1 Wucher

Wie bereits ausgeführt, ist bei der Berechnung der Gegenleistung darauf zu achten, dass keine Äquivalenzstörung auftritt, also ein unverhältnismäßiges Auseinanderklaffen von Leistung und Gegenleistung. Dabei ist zunächst § 879 Abs 1 ABGB zu beachten, der vorsieht, dass ein Vertrag nicht gegen die guten Sitten verstoßen darf.⁵⁵ Andernfalls sieht die Bestimmung als Rechtsfolge die Nichtigkeit vor.⁵⁶ Gem. Abs 1 Z 4 ist ein Vertrag sittenwidrig, wenn *„jemand den Leichtsin, die Zwangslage, Verstandesschwäche, Unerfahrenheit oder Gemütsaufregung eines anderen dadurch ausbeutet, dass er sich oder einem Dritten für eine Leistung eine Gegenleistung versprechen oder gewähren lässt [sic!], deren Vermögenswert zu dem Wert der Leistung in auffallendem Missverhältnis steht.“* In diesem Zusammenhang wird von Wucher gesprochen.

Der OGH hatte sich in seiner Rechtsprechung bereits mit der Frage auseinander zu setzen, unter welchen Voraussetzungen das Versprechen bzw. die Annahme eines Ablöseentgelts für die Mietrechtsaufgabe sittenwidrig ist.⁵⁷ Dies Vereinbarung einer Ablöse per se ist nach dieser Rechtsprechung nicht sittenwidrig. Sobald das MRG anwendbar ist, ist jedoch die spezielle Verbotsnorm des § 27 Abs 1 MRG anzuwenden. Er sieht einen besonderen Schutz des Mieters vor, denn der Mieter soll dem Vermieter nicht zusätzlich zum Mietzins eine Gegenleistung erbringen müssen. Davon sei, der OGH, jedoch nicht die Gegenleistung umfasst, die der Vermieter an den Mieter gerade wegen der Aufgabe des Mietrechts leistet. Hier bestehe vor allem keine stärkere Verhandlungsposition des Vermieters.⁵⁸ Die Gültigkeit einer Ablösezahlung sei daher

⁵⁵ Karaschek & Schürhuber, Laesio enormis beim Bestandvertrag. § 934 ABGB - selten aber doch: die Laesio enormis bei mietrechtlichen Sachverhalten, immo aktuell 4/2020, 203 (205)

⁵⁶ Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 879 ABGB (Stand 1.7.2022, rdb.at) Rz 9.

⁵⁷ OGH GZ 9 Ob 20/10x, 24.03.2010

⁵⁸ Ebd.

immer vom objektiven Wert der Leistungen abhängig und auch vor diesem Hintergrund zu beurteilen. In derartigen Situationen seien demnach auch wirtschaftliche Interessen des Vermieters relevant, die unter bestimmten Umständen den Interessen des Mieters überwiegen können. Die Angemessenheit der Ablösesumme muss sich dabei nicht unbedingt nach § 27 MRG richten.⁵⁹ § 27 MRG kann, muss aber nicht zu Berechnung herangezogen werden. Jedenfalls ist, so der OGH, immer der Grund für die Entmietung durch den Vermieter zu berücksichtigen. Ein Gewinnentgang kann zum Beispiel dadurch entstehen, wenn ein Optionsvertrag zugunsten eines Dritten vorliegt. Dieser könnte den Vermieter eine Gewinnchance verschaffen, indem das Bestandsobjekt verkauft wird. Muss der Vermieter in diesem Fall auf den Verkauf verzichten, weil der Mieter nicht ausziehen will, entsteht ihm ein Schaden. § 879 Z 4 ABGB sei hier nach der Rechtsprechung jedoch nicht anwendbar, weil hier keine Zwangslage vorliegt. Und eine Äußerung des Vermieters, Kündigungsansprüche gerichtliche durchsetzen zu wollen und dabei den Rechtsweg bis zur letzten Instanz ausschöpfen zu wollen, sei zudem nicht sittenwidrig.⁶⁰

2.4.2 Laesio enormis

Darüber hinaus ist im Zuge der Berechnung der Ablösezahlung auch § 934 ABGB zu beachten. Gem. § 934 ABGB kommt überdies Schadenersatz bei Verkürzung über die Hälfte in Betracht. Erhält ein Vertragsteil als Gegenleistung nicht einmal die Hälfte des Wertes, welchen er geleistet hat, kann Letzterer die Aufhebung des Vertrages sowie die Rückabwicklung der Leistungen fordern. Der Vertragspartner hat aber die Möglichkeit, das Geschäft in der Weise aufrechtzuerhalten, dass er die fehlende Summe bezahlt. Das Wertmissverhältnis ist immer nach dem Zeitpunkt des geschlossenen Geschäftes zu berechnen. Bislang wurde § 934 ABGB vor allem im Zusammenhang mit der Berechnung des Bestandszinses angewendet.⁶¹ In diesem

⁵⁹ Ebd.

⁶⁰ Ebd.

⁶¹ Siehe dazu OGH 30. 6. 2005, 3 Ob 324/04z; sowie auch OGH 9. 9. 1993, 8 Ob 567/93; sowie Karauschek/ Schürhuber, Laesio enormis beim Bestandvertrag. § 934 ABGB - selten

Zusammenhang hatte sich der OGH ebenso mit der Frage auseinanderzusetzen, wann eine äquivalente Gegenleistung vorliegt. Der OGH stellte in der Folge klar, dass zur Beurteilung des § 934 Satz 1 ABGB bei Dauerschuldverhältnissen der gemeine Wert der Gegenleistung, also das marktübliche Entgelt bzw. der „*angemessene Mietzins nach § 16 Abs 1 MRG*“, relevant ist.⁶²

Im betreffenden Fall ging es allerdings lediglich um die (rückwirkende) Berechnung des Mietzinses, nicht aber um die Ablösezahlung bei Aufgabe der Hauptmietrechte. Das Rechtsinstitut der *Laesio enormis* stellt allein auf die objektive Äquivalenz der Leistungen ab. Ist der Vertrag ungerecht, werden sowohl Mieter als auch Vermieter geschützt. Wird weniger als die Hälfte des Wertes geleistet, „*ist auch der Bestandgeber zur Geltendmachung der Laesio enormis (selbst bei mietengeschütztem Bestandobjekt) berechtigt*“.⁶³

2.4.3 Wegfall der Geschäftsgrundlagehand

Es kann stets vorkommen, dass die Parteien, wenn sie einen Vertrag abschließen, einen bestimmten Sachverhalt zu Grunde legen, der eine Bedingung für ihre Entscheidung darstellte. Ohne diesen hätten sie den Vertrag entweder nicht oder anders geschlossen. Man spricht hier von der sogenannten „Geschäftsgrundlage“.⁶⁴ Fällt diese weg, können die Parteien unter bestimmten Umständen dazu berechtigt sein, den Vertrag rückabzuwickeln. Beispielsweise sorgen Ereignisse höherer Gewalt öfters für den Eintritt einer solchen Situation. Der Wegfall der Geschäftsgrundlage kann auch als Kündigungsbzw. Entmietungsgrund dienen. Dabei wurde das Rechtsinstitut erst durch die Judikatur und die Lehre entwickelt, wobei sich explizite Rechtsgrundlagen dazu nicht finden.⁶⁵ Tritt ein derartiger Fall ein, ist zunächst der Vertrag

aber doch: die *Laesio enormis* bei mietrechtlichen Sachverhalten, immo aktuell 4/2020, 203 (205)

⁶² Karauschek & Schürhuber 2020: 206.

⁶³ Ebd.: 208.

⁶⁴ Siehe dazu insbesondere Mrvošević, Wegfall der Geschäftsgrundlage bei Änderung der Gesetzeslage? *ecolex* 2022/295 (300 ff).

⁶⁵ OGH 16.12.2021, 4 Ob 151/21s.

anzupassen, bevor ein Rücktritt in Frage kommt. Von Bedeutung dabei ist, dass der Vertrag dadurch nur anfechtbar, jedoch aber nicht nichtig wird.

2.5 Analogie Hauptmietrecht und Wohnrecht

Im MRG werden die Begriffe Wohnrecht und Mietrecht synonym verwendet.⁶⁶ Dennoch bestehen entscheidende Unterschiede zwischen beiden Rechtsinstituten. Es existiert ein dingliches Wohnrecht als Dienstbarkeit sowie ein schuldrechtliches Wohnrecht, welches nach dem Mietrechtsgesetz zu beurteilen ist.⁶⁷ Die dingliche Wirkung, und damit die Durchsetzbarkeit gegenüber jedermann, ergibt sich aus der Eintragung des Wohnrechts ins Grundbuch. Dadurch wird es öffentlich sichtbar und die Publizitätswirkung schützt Dritte, die darauf vertrauen können und rechtsgeschäftlich disponieren.⁶⁸

Das dingliche Wohnrecht ist immer auf eine bestimmte Person bezogen und wirkt daher nur für diese. Hingegen kann sich nicht jedermann darauf berufen.⁶⁹ Das Wohnrecht kann „für eine bestimmte Zeit oder bis zum Tod des Berechtigten“⁷⁰ vergeben werden. Vom dinglichen Wohnrecht kann auch ein Recht auf Gebrauch oder Fruchtgenuss (beispielsweise der Früchte im Garten) umfasst sein.⁷¹ Dieses Wohnrecht kann im Grundbuch eingetragen werden, muss es aber nicht zwingend. Allerdings hat die Eintragung im Grundbuch bestimmte, für den Berechtigten vorteilhafte Rechtsfolgen.⁷² Das Wohnrecht kann entgeltlich, teilentgeltlich oder unentgeltlich eingeräumt werden.⁷³ Immobilien, die mit Wohnrechten belastet sind, lassen sich üblicherweise nur

⁶⁶ Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 521 ABGB (Stand 1.7.2022, rdb.at) Rz 4.

⁶⁷ § 521 ABGB; es ist damit ein höchstpersönliches Recht, siehe OGH RS0011714.

⁶⁸ OGH RS0123422

⁶⁹ Es ist damit ein dingliches Recht, das gegenüber jedermann wirkt. Siehe OGH RS0011840

⁷⁰ Kranewitter 2021: 21

⁷¹ Kranewitter 2021: 21 bzw. 24

⁷² § 1095 ABGB; Dort heißt es: „Wenn ein Bestandvertrag in die öffentlichen Bücher eingetragen ist; so ist das Recht des Bestandnehmers als ein dingliches Recht zu betrachten, welches sich auch der nachfolgende Besitzer auf die noch übrige Zeit gefallen lassen muß [sic!]“.

⁷³ Kranewitter 2021: 26

schwer verkaufen. Ein Wohnrecht wirkt daher wertmindernd für den Vermieter.⁷⁴ Im Fall des Verkaufs der Liegenschaft oder auch dem erbrechtlichen Übergang auf die Erben kann der Wohnberechtigte sein Recht dem neuen Eigentümer entgegensetzen. Beendet wird das Wohnrecht entweder durch den Tod des Berechtigten oder durch Zeitablauf.⁷⁵ Aber auch das Wohnrecht kann vertraglich geregelt werden.⁷⁶ Eine Kündigung aus wichtigem Grund ist jedenfalls immer möglich.⁷⁷ Der wichtige Grund muss hier allerdings im Vergleich zu mietrechtlichen Wohnrechten von noch größerer Bedeutung sein. Die Anforderungen an den „wichtigen Grund“ sind insofern jedenfalls noch höher. Die Aufkündigung des Wohnrechts kommt daher nur als Ultima Ratio in Frage.⁷⁸

2.6 Berechnung des Wohnrechtswertes

Die Bewertung eines Wohnobjekts ist grundsätzlich sehr komplex. Viele Variablen wirken auf die Bewertung ein und sind im Zuge dieser zu beachten. Dazu gehören beispielsweise das Geschlecht und das Alter des Wohnberechtigten. Denn ist dieser bereits älter und zudem männlich, ist ein früheres Ableben wahrscheinlich. Aufwertend wirken jedoch auch die Lage des Objekts sowie der Mietzins, der ortsüblich in der Nähe entrichtet wird.⁷⁹ Grundsätzlich mindern nicht nur dingliche, sondern auch obligatorische Wohnrechte den Liegenschaftswert, denn diese verhindern auf lange Sicht eine bessere wirtschaftliche Verwertung.⁸⁰ Sollen lebenslängliche Wohnrechte bewertet werden, ist

⁷⁴ Reithofer & Stocker 2021: 25–27

⁷⁵ Kranewitter 2021: 27.

⁷⁶ Reithofer & Stocker 2021: 30.

⁷⁷ Dies ergibt sich insbesondere aus der Anwendbarkeit des § 30 MRG, da das MRG ja auf Miet- und Wohnrechte anwendbar ist. Siehe dazu aber bereits OGH RS0018305 zur Rechtslage vor Erlassung des MRG.

⁷⁸ Reithofer & Stocker 2021: 25–27

⁷⁹ OGH 21.03.2018 1 Ob 6/18s

⁸⁰ OGH RS0112312

üblicherweise von der statistischen Lebenserwartung der betreffenden Mieter auszugehen.⁸¹

Im Zuge der Bewertung des Bestandobjekts sind die Regeln zu beachten, welche das Bewertungsgesetz vorgibt.⁸² Als Grundlage dient dabei die Berechnung eines ortsüblichen Mietzinses für vergleichbare Objekte. Diese werden im Durchschnitt berechnet. Dabei ist darauf zu achten, dass es sich hier lediglich um einen hypothetischen Mietzins handelt, der nicht in dieser Höhe auch tatsächlich entrichtet werden muss. Es geht hier um den Mietzins, der sinnvollerweise gefordert und entrichtet werden könnte. Dieser Mietzins wird sodann mit der Zeitspanne multipliziert, welche der Wohnrechtsberechtigte noch zu leben haben, wird. Letztere Zeit wird anhand von Erfahrungswerten berechnet.⁸³ Der Wohnrechtswert wird daher mit dem Alter des Berechtigten abnehmen.

Diese Berechnungsgrundsätze könnten auch für die Berechnung der Höhe der Ablösezahlung im Zuge der Aufgabe von Hauptmietrechten verwendet werden, z. B. bei der Nutzungswertmethode. Ein weiterer Ansatz dafür ist die Richtwertmethode diese wird im folgenden Kapitel 3 beschrieben.

2.7 Zwischenfazit

Zur Berechnung des Ablösewertes liegt bislang wenig bis gar keine Rechtsprechung vor. Die einzigen Grundsätze, die es zu beachten gilt sind die Sittenwidrigkeit, insbesondere Wucher gem § 879 Z 4 ABGB sowie Laesio enormis gem § 934 ABGB. Darüber hinaus bietet sich die Berechnung mit Hilfe einer Analogie zum Wohnrecht an. Hierbei sind das Geschlecht, das Alter der Person, die das Hauptmietrecht innehat, zum anderen aber auch die Lage und der ortsübliche Mietzins des Bestandobjekts mit einzubeziehen.

⁸¹ Ebd. 15.07.1999 6 Ob 151/99w

⁸² Reithofer & Stocker 2021: 30.

⁸³ Das Wohnrecht ist überdies auch für die erbrechtliche Pflichtteilsberechnung relevant, dazu OGH RS0133516.

3 Richtwertsystem als Vergleichswertmaßstab

Wie im Rahmen der Zielsetzungen dieser Arbeit festgelegt, wird dieser Arbeit bei den Berechnungsbeispielen der Typus Gründerzeithaus zugrunde gelegt. Die Relevanz dieser Annahme beruht darauf, dass diese Häuser in Wien einen großen Teil der städtebaulichen Struktur einnehmen. Noch im Jahr 2012 befinden sich etwa 25 % der Wohnungen in Wien in einem Gründerzeithaus.⁸⁴ Auch wenn diese Gebäude mittlerweile aufgestockt, entkernt und verdichtet werden, wird unter diesem Typus nach wie vor ein Gebäude verstanden, das vor 1919 erbaut und seither größtenteils unbefristet vermietet wurde. In Wien sind für diese Gebäude auch die Begriffe „Altbau“ und „Zinshaus“ gebräuchlich. Die Objekte befinden sich annähernd ausschließlich in Privatbesitz und wurden vor allem seit 1840 in großem Stil über ganze Stadtviertel errichtet, da die Stadt stark wuchs und um 1900 die zwei Millionen-Grenze überschritt. Daher prägen die Gründerzeithäuser bis heute das Stadtbild von Wien.⁸⁵ Diese Tatsache wird auch durch die 2019 durchgeführte Studie der Statistik Austria gestützt, wie folgende Abbildung (Folgeseite) über die Gebäudestruktur von Wien zeigt.

Trotz unzureichender Belichtung der unteren Geschoße und oft engen Straßen und Gassen sowie betonierter Innenhöfe und damit einer hohen Leerstandsrate im Erdgeschoß, ist die Nachfrage nach Gründerzeitwohnungen insgesamt seit jeher und bis heute hoch.⁸⁶ Die Beliebtheit dieses Haustypus und die städtebaulichen Vorgaben zur Erhaltung des Bestands beruhen auf den vielfältigen Vorteilen. Einer beruht auf der großen Geschoßhöhe, der über das Wohnen hinaus weitere Nutzungsarten zulässt, wodurch in Gründerzeitvierteln ein Gemisch aus Wohn- und Arbeitsstätten entstand, das bis heute funktional, vielfältig und lebendig ist und zur Verringerung des Verkehrsaufkommens beiträgt. Dazu kommen große Fensterflächen und damit helle Räume in

⁸⁴ Psenner 2012: 5

⁸⁵ Wiener Zeitung 2020

⁸⁶ Psenner 2012: 6

den oberen Geschossen sowie hochwertige Holzböden. Damit sind die Gründerzeithäuser auch für Investoren interessant. Im Jahr 2019 wurden allein 1,6 Milliarden Euro in Gründerzeithäuser investiert.⁸⁷



Abbildung 1: Gebäude in Wien nach Errichtungsjahr. Quelle: Statistik Austria 2019, dargestellt nach Wiener Zeitung 2021

Wie die Grafik zeigt, repräsentiert der Bestand an Gründerzeithäusern die zahlenmäßige größte Gruppe der Gebäude in Wien. Wie einleitend dargelegt, liegt der Berechnung des Richtwerts die so genannte „Normwohnung“ zugrunde. Diese ist im RichtWG 1993 wie folgt beschrieben:

„§ 2 (1) Die mietrechtliche Normwohnung ist eine Wohnung mit einer Nutzfläche zwischen 30 Quadratmeter und 130 Quadratmeter in brauchbarem Zustand, die aus Zimmer, Küche (Kochnische), Vorraum, Klosett und einer dem zeitgemäßen Standard entsprechenden Badegelegenheit (Baderaum oder Badenische) besteht, über eine

⁸⁷ Wiener Zeitung 2020

Etagenheizung oder eine gleichwertige stationäre Heizung verfügt und in einem Gebäude mit ordnungsgemäßigem Erhaltungszustand auf einer Liegenschaft mit durchschnittlicher Lage (Wohnumgebung) gelegen ist.“⁸⁸

Wie den Ausführungen zu entnehmen ist, besteht bei den Bezeichnungen „brauchbar“, „zeitgemäß“ und „ordnungsgemäß“ sowie „durchschnittlich“ ein gewisser Interpretationsspielraum. Daher werden die Begriffe ordnungsgemäß und durchschnittlich in § 2 und § 3 näher definiert.

„§ (2) Ein Gebäude befindet sich dann in ordnungsgemäßigem Erhaltungszustand, wenn der Zustand seiner allgemeinen Teile nicht bloß vorübergehend einen ordentlichen Gebrauch der Wohnung gewährleistet. Ordnungsgemäß ist der Erhaltungszustand des Gebäudes jedenfalls dann nicht, wenn im Zeitpunkt der Vermietung Erhaltungsarbeiten im Sinn des § 3 Abs. 3 Z 2 MRG anstehen.“⁸⁹

Wieweit aus dem Gebäudezustand auf „*anstehende Erhaltungsarbeiten*“ geschlossen werden kann, ist im RichtWG nicht näher geregelt. Diese bis zu 150 Jahre alten Gründerzeithäuser geben wegen des laufend fortschreitenden Stands der Technik bei näherer Betrachtung oft Anlass für Erhaltungsarbeiten. Näheren Aufschluss über die Vorgehensweise in der Praxis gibt in Wien der Wohnfonds, wonach bei Miethäusern Erhaltungsarbeiten gefördert werden, wenn

- eine Gesundheitsgefährdung besteht,
- der Betrieb aufrechterhalten werden muss,
- vorgeschriebene Vorrichtungen installiert werden müssen,
- leerstehende Wohnungen saniert und
- Schäden repariert werden müssen.

⁸⁸ § 2 Abs. 1 RichtWG

⁸⁹ Ebd. Abs. 2 RichtWG

Immer wichtiger wird auch der energetische Zustand der Gebäude im Sinne eines niedrigen Energieverbrauchs.⁹⁰ Für die Wertermittlung relevant ist auch der Faktor Lage, diese wird im folgenden Abschnitt noch anhand des MRG näher betrachtet. Das RichtWG ist hier interessant, da es bei der Lage auf die Gründerzeithäuser eingeht.

„§ (3) Die durchschnittliche Lage (Wohnumgebung) ist nach der allgemeinen Verkehrsauffassung und der Erfahrung des täglichen Lebens zu beurteilen, wobei eine Lage (Wohnumgebung) mit einem überwiegenden Gebäudebestand, der in der Zeit von 1870 bis 1917 errichtet wurde und im Zeitpunkt der Errichtung überwiegend kleine, mangelhaft ausgestattete Wohnungen (Wohnungen der Ausstattungskategorie D) aufgewiesen hat, höchstens als durchschnittlich einzustufen ist.“⁹¹

Im Sinne der Forschungsfrage relevant ist also vor allem Abs. 3, da dieser sich auf die oben beschriebenen Gründerzeithäuser bezieht. Zudem lässt sich daraus schließen, dass bei älteren Mietern bzw. Mieterinnen zum Zeitpunkt, als der Mietvertrag abgeschlossen wurde eine niedrige Ausstattungskategorie vorlag.

3.1 Anwendung auf die Bewertung von Hauptmietrechten

Der Richtwert ist Teil des Vollanwendungsbereichs des Mietrechts, d.h., dass sämtliche Bestimmungen vollumfänglich gültig sind und nicht zu Ungunsten der Mieter bzw. Mieterinnen verändert werden dürfen.⁹² Bei der Anwendung des RichtWG ist jedenfalls auch die Einbeziehung der Marktsituation hinsichtlich der aktuellen Preis- und Qualitätsniveaus der Wohnungen und der Erwartung für die Entwicklung dieser Niveaus in Zukunft sicherzustellen. Die Vereinbarung des Hauptmietzinses ist nach § 16 MRG geregelt. Voraussetzung ist,

⁹⁰ Wohnfonds Wien 2022

⁹¹ § 2 Abs. 3 RichtWG

⁹² § 1 (1) MRG

dass die Wohnung nur zu Wohnzwecken genutzt wird, vor 1945 errichtet ist, kein Denkmalschutz besteht und die Nutzfläche unter 130 m² liegt.⁹³ Dann „(...) darf der zwischen dem Vermieter und dem Mieter für eine gemietete Wohnung der Ausstattungskategorien A, B oder C vereinbarte Hauptmietzins je Quadratmeter der Nutzfläche und Monat den angemessenen Betrag nicht übersteigen, der ausgehend vom Richtwert⁹⁴ unter Berücksichtigung allfälliger Zuschläge und Abstriche zu berechnen ist.“⁹⁵

Um die Höchstgrenze des Hauptmietzinses zu berechnen, „(...) sind im Vergleich zur mietrechtlichen Normwohnung⁹⁶ entsprechende Zuschläge zum oder Abstriche vom Richtwert für werterhöhende oder wertvermindernde Abweichungen vom Standard der mietrechtlichen Normwohnung nach der allgemeinen Verkehrsauffassung und der Erfahrung des täglichen Lebens vorzunehmen.“⁹⁷

Zum Zeitpunkt des Abschlusses des Mietvertrages sind dabei folgende Aspekte zu berücksichtigen:

*„1. die Zweckbestimmung der Wohnung, ihre Stockwerkslage, ihre Lage innerhalb eines Stockwerks, ihre über oder unter dem Durchschnitt liegende Ausstattung mit anderen Teilen der Liegenschaft, beispielsweise mit Balkonen, Terrassen, Keller- oder Dachbodenräumen, Hausgärten oder Abstellplätzen, ihre sonstige Ausstattung oder Grundrissgestaltung [sic!], eine gegenüber der mietrechtlichen Normwohnung bessere Ausstattung oder Grundrissgestaltung jedoch nur, wenn sie nicht allein auf Kosten des Hauptmieters vorgenommen wurde“*⁹⁸

⁹³ § 16 Abs. 1 MRG

⁹⁴ § 1 RichtWG

⁹⁵ § 16 Abs. 2 MRG

⁹⁶ § 2 Abs. 1 RichtWG

⁹⁷ § 16 Abs. 2 MRG

⁹⁸ Ebd.

Grundlage ist also der Zustand der Wohnung ohne die etwaigen Verbesserungsarbeiten seitens der Mieter bzw. Mieterinnen. Relevant ist hier, dass vor allem bei Gründerzeithäusern bei ihrem aufgrund des Alters der Gebäude oft bei Bezug durch die Mieter bzw. Mieterinnen ein niedriger Ausstattungsstandard vorlag,⁹⁹ und es in Folge auf Initiative dieser Personen zu Renovierungsarbeiten gekommen ist. Es sind jedoch nur folgende am Zeitpunkt des Mietvertragsabschlusses bestehenden Aspekte zu berücksichtigen:

„2. die Ausstattung der Wohnung (des Gebäudes) mit den in § 3 Abs. 4 RichtWG angeführten Anlagen, Garagen, Flächen und Räumen, wobei die jeweiligen Zuschläge mit den bei der Ermittlung des Richtwerts abgezogenen Baukostenanteilen begrenzt sind“¹⁰⁰

„3. die Lage (Wohnumgebung) des Hauses“¹⁰¹

Diese wurde bereits anhand des RichtWG hinsichtlich ihrer Relevanz für die Bewertung des Objekts erwähnt.¹⁰² Allgemein ist davon auszugehen, dass der Begriff Lage als Qualitätskriterium zu interpretieren ist, das auch auf individuellen Präferenzen der betroffenen Personen beruht. Ein anerkannter Ansatz zur Bewertung der Lage ist die hedonische Immobilienbewertung. Diese beruht auf sog. „*differenzierenden Potenzialen*“ und der Zahlungsbereitschaft nachfragender Personen aufgrund von Annehmlichkeiten wie der Nähe zum Stadtzentrum, umgebender Natur, Verkehrsanbindung, Luft, Lärm und Qualität der Nachbarschaft.¹⁰³

Zusätzlich nennt das MRG in Punkt 4 den Erhaltungszustand des Hauses¹⁰⁴ und unter 5 „*die gegenüber der mietrechtlichen Normwohnung niedrigere Ausstattungskategorie bei einer Wohnung der Ausstattungskategorie B und bei*

⁹⁹ § 2 Abs. 3 RichtWG

¹⁰⁰ § 16 Abs. 2 MRG

¹⁰¹ Ebd.

¹⁰² § 2 Abs. 3 RichtWG

¹⁰³ Rosen 1974, zit. n. Technische Hochschule Zürich 2007

¹⁰⁴ § 16 Abs. 2 MRG

einer Wohnung der Ausstattungskategorie C durch entsprechende Abstriche.“¹⁰⁵ Wiederum kann aufgrund der baulichen Gegebenheiten der Wiener Gründerzeithäuser davon ausgegangen werden, dass hier zum Vertragsabschluss oftmals eine vergleichsweise niedrige Kategorie (C oder D) vorlag.

Die Betriebskosten – die Höhe der Betriebskosten – welche in § 21 MRG taxativ aufgezählt sind, wirken sich im Zuge der weiteren Berechnung nicht aus. Der Grund hierfür ist, dass die Betriebskosten nach der Größe der Nutzfläche und nach Anteilen im Verhältnis zur gesamten Nutzfläche verteilt werden.¹⁰⁶

3.2 Methode der Berechnung

Bei der Beschreibung der Berechnungsmethode wird wiederum das Beispiel eines Wiener Gründerzeithauses und eines üblichen Mietvertrages herangezogen. Dabei trägt die wohnungsberechtigte Person sämtliche umlagefähigen Bewirtschaftungskosten (Strom, Heizung, Wasser, Müllbeseitigung) und der Eigentümer die nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten, also die Kosten für die Hausverwaltung, Instandhaltung und -setzung sowie die Rücklagen und Abschreibungen.

3.2.1 Berechnungsbeispiel Gründerzeithaus

In dem Berechnungsbeispiel wird folgender wirtschaftlicher Vorteil für eine im Jahr 1913 erbaute Gründerzeitwohnung mit 65 m² angenommen:¹⁰⁷

- Kapitalisierte Miete pro Monat: 7,00 Euro pro m²
- Verbleibende Nutzungsdauer aufgrund der Lebenserwartung 25 von Jahre

¹⁰⁵ § 16 Abs. 2 MRG

¹⁰⁶ § 21 MRG

¹⁰⁷ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 191

Daraus resultiert bei 12 Monaten pro Jahr ($7,00 * 12 \text{ Monate} * 15,275 \text{ Leibrentenbarwertfaktor}$) ein Betrag von 83.402 Euro.

Zusätzlich sind individuelle Überlegungen zu Kosten und Ertrag anzustellen.

3.2.2 Überlegungen zu Ertrag und Kosten

Aufgrund der eigentumsähnlichen Rechtsposition von wohnungsberechtigten Personen soll mit der Entschädigung des Verlustes des Wohnungsrechts eine vergleichbare Situation geschaffen werden. Dabei wird von einer vergleichbaren Wohnung in einer vergleichbaren Lage ausgegangen. Zusätzlich zum Kaufpreis sind auch die Nebenkosten des Erwerbs aufzubringen (Anwalts- und Notariatskosten). Darüber hinaus ist auch mit den Kosten für den Umzug und die Renovierung der Wohnung zu rechnen und der Barwert der nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten ist zu kalkulieren. Im Berechnungsbeispiel wird Folgendes angenommen (Tabelle 1).¹⁰⁸

Tabelle 1: Berechnung der individuellen Ertrags- und Kostenüberlegungen. Quelle: Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 192

Kaufpreis für eine vergleichbare Wohnung	200.000 Euro
+ Erwerbsnebenkosten	24.000 Euro
+ Umzugs- und Renovierungskosten	15.000 Euro
+ Barwert der nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten (gerundet)	15.000 Euro
= Individuelle Ertrags- und Kostenüberlegungen	254.000 Euro

Für die Berechnung des Barwerts gibt es verschiedene Annahmen, da hier im Ergebnis nur geringfügige Unterschiede bestehen und diese insgesamt für die vorliegende Fragestellung nicht relevant sind, zudem liegt der Ermittlung des

¹⁰⁸ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 192

Entschädigungsbetrags auch ein Verhandlungsprozess zugrunde, da der oben ermittelte Betrag wie im Beispiel i.d.R. erheblich über dem Wert des Wohnungsrechts auf Grundlage der allgemeinen Ertrags- und Kostenüberlegungen liegt. Der letztlich angemessene Entschädigungsbetrag wird daher zwischen 83.402 und 254.000 Euro liegen, wobei die berechnete Person des Wohnungsrechts sich in einer sehr guten Verhandlungsposition befindet. Das Ergebnis des Verhandlungsprozesses kann nur anhand der wertbestimmenden Faktoren ermessen werden. So kann in diesem Beispiel nur die Grundlage für eine grobe Schätzung gegeben werden, womit wie erwähnt ebenso die Wahl der Methode der Barwertermittlung wenig relevant ist.¹⁰⁹ Der wichtigste Faktor dabei ist die Laufzeit des Rechts aufgrund des Alters und der Lebenserwartung der berechtigten Person.¹¹⁰

3.2.3 Anpassung an die Marktsituation

Da es sich bei dem Wohnungsrecht um ein höchstpersönliches Recht handelt, dieses also nicht vererbt oder veräußert werden kann, wird kein Verkehrswert der Wohnung ermittelt, sondern nur der Wert des Wohnungsrechts auf Grundlage der gegebenen Informationen. Daher ist es auch nicht erforderlich, eine Marktanpassung im klassischen Sinn vorzunehmen, da die individuellen wert erhöhenden Faktoren bereits bei den Ertrags- und Kostenüberlegungen berücksichtigt wurden.¹¹¹

¹⁰⁹ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 193

¹¹⁰ Gramann 2015: 4

¹¹¹ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 193

3.3 Berechnung anhand unterschiedlicher Kategorien

Um die oben durchgeführte Berechnung zu illustrieren, erfolgt zunächst ein kurzer Überblick die in Österreich eingesetzten Kategorien zur Bewertung der Wohnungsqualität. Die Mietervereinigung Österreich beschreibt die Wohnungskategorien A bis D wie folgt.

„Eine Kategorie A-Wohnung muss sich in brauchbarem Zustand befinden, mindestens 30 m² groß sein und aus einem Vorraum, einem Zimmer, Küche oder Kochnische, WC, einer zeitgemäßen Badegelegenheit (Baderaum oder Badenische) bestehen und über eine Wärmeversorgungsanlage oder eine Etagenheizung oder eine gleichwertige stationäre Heizung und über eine Warmwasseraufbereitung verfügen.“¹¹²

Die Wohnung in Gründerzeithäusern gibt es eine Deckelung des Mietzinses per 31.3.2022 mit 6,15 Euro pro m² durch den Richtwert (exklusive Zu- und Abschläge.) In der oben beschriebenen Kategorie A liegt der Betrag bei Vereinbarung des Kategoriemietzinses erheblich niedriger, bei Verträgen, die vor 1994 abgeschlossen wurden bei 4,01 Euro pro m².¹¹³

„Eine Kategorie B-Wohnung muss sich in einem brauchbaren Zustand befinden, aus Zimmer, Küche oder Kochnische, Vorzimmer, WC und einer dem zeitgemäßen Standard entsprechenden Badegelegenheit (Baderaum oder Badenische) bestehen.“¹¹⁴ Da, wie bereits erwähnt wie in vielen älteren Wohnungen in Gründerzeithäusern und den Mietern beziehungsweise Mieterinnen erst im Nachhinein ein Heizsystem eingebaut wurden, unterliegen viele dieser Wohnungen der Kategorie B. Hier gilt bei den älteren Verträgen ein Kategoriemietzins von 3,01 Euro pro m².¹¹⁵

¹¹² Mietervereinigung Österreich 2022

¹¹³ Europäische Kommission 2022

¹¹⁴ Mietervereinigung Österreich 2022

¹¹⁵ Europäische Kommission 2022

„Eine Kategorie C-Wohnung ist dann gegeben, wenn sie in brauchbarem Zustand ist und zumindestens über eine Wasserentnahmestelle und ein WC im Inneren verfügt.“¹¹⁶ Bei diesem Typus ist von einem Kategoriemietzins von 2,00 Euro pro m² für die Berechnung auszugehen, wenn der Vertrag nach 1.3.1994 abgeschlossen wurde.¹¹⁷

„Kategorie D-Wohnungen sind all jene Wohnungen, die über kein WC oder keine Wasserentnahmestelle im Inneren der Wohnung verfügen oder wenn bei ihr eine dieser Einrichtungen nicht brauchbar ist.“¹¹⁸

Dementsprechend niedrig ist der Mietzins für Kategorie D mit 1,00 Euro pro m² und Monat, auch wenn seitens der Mieter bzw. Mieterinnen nachträgliche Renovierungsarbeiten durchgeführt wurden. Für eine Wohnung der Kategorie D in sogenanntem „brauchbarem Zustand“ (sofort bewohnbar ohne gravierende Mängel) darf der Hauptmietzins bis zu 2,00 Euro betragen.¹¹⁹

Diese Daten werden in folgenden Tabellen anhand der Annahmen des Beispiels¹²⁰ von Abschnitt 3.2 einer analogen Berechnung unterzogen, um grobe Richtwerte für die einzelnen Kategorien zu erhalten.

¹¹⁶ Mietervereinigung Österreich 2022

¹¹⁷ § 15a MRG

¹¹⁸ Mietervereinigung Österreich 2022

¹¹⁹ § 15a MRG

¹²⁰ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 186ff.

Tabelle 2: Berechnung wirtschaftlicher Vorteil. Quelle: Eigene Berechnung nach Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 191

Kategorie >	A	B	C	D	D brauch- bar
Kapitalisierte Miete pro Monat EUR	4,01 ¹²¹ 6,15	3,01	2,00	1,00	2,00
Miete für 65 m ²	260,65	195,65	130,00	65,00	130,00
* Verbleibende Nutzungsdauer aufgrund des Lebensalters	25	25	25	25	25
* Monate/Jahr	12	12	12	12	12
* Leibrentenbar- wertfaktor	15,275	15,275	15,275	15,275	15,275
= Wirtschaftli- cher Vorteil	47.777,14	35.862,64	23.829,00	11.914,5	23.829,00

Aktuell werden unbefristet vermietete Wohnungen in Randbezirken zwischen 2.800–3.000 Euro pro m² verkauft. Ausnahmen sind die „Nobelbezirke“ wie Hietzing und Döbling, in der Wiener Innenstadt bewegen sich die Preisanstiege in Richtung 4.000 Euro pro m² (Immopreise 2022). Die Nebenkosten werden vom Beispiel in Tabelle 1 (Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 192) übernommen.

Ebenso wird der Aufwand für Umzug und Renovierung geschätzt, da hier keine statistischen Werte vorliegen.

¹²¹ Kategoriemietzins, dieser wird für das Beispiel herangezogen

Tabelle 3: Berechnung individuelle Ertrags- und Kostenüberlegungen. Quelle: Eigene Berechnung nach Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 192

Kategorie >	A	B	C (=D brauchbar)	D
Kaufpreis vergleichbare Wohnung m ²	3.000,00	2.900,00	2.500,00	2.000,00
65 m ²	195.000,00	188.500,00	162.500,00	130.000,00
+ Erwerbsnebenkosten 12 %	23.400,00	22.620,00	19.500,00	15.600,00
+ Umzugs- und Renovierungskosten pauschal 15.000,00 ¹²²	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
+ Barwert der nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
= Individuelle Ertrags- und Kostenüberlegungen	248.400	241.120	212.000	175.600

In Tabelle 4 werden die Berechnungen nach dem wirtschaftlichen Vorteil bzw. den individuellen Ertrags- und Kostenüberlegungen einander gegenübergestellt und es wird die Differenz der Beträge nach Kategorie ermittelt.

¹²² Hier wurde ein pauschaler Wert angenommen, da bei Wohnungen mit niedrigeren Kategorien ein höherer Aufwand erforderlich ist.

Tabelle 4: Gegenüberstellung wirtschaftlicher Vorteil / individuelle Ertrags- und Kostenüberlegungen. Quelle: Eigene Berechnung nach Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 191ff.

Kategorie >	A	B	C (=D brauchbar)	D
Wirtschaftlicher Vorteil (gerundet)	47.800	35.900	23.800	11.900
Individuelle Ertrags- + Kostenüberlegungen	248.400	241.120	212.200	175.600
Differenz	200.600	205.220	188.400	163.700

3.4 Zwischenfazit

Aufgrund der eigentumsähnlichen Rechtsposition von wohnungsberechtigten Personen soll bei der Berechnung der Entschädigung des Verlustes des Wohnungsrechts eine vergleichbare Situation geschaffen werden. Dazu muss zunächst die Wohnung nach allen relevanten Kriterien bewertet werden. Ihre durchschnittliche Lage bzw. Wohnumgebung kann nach der üblichen Interpretation und der täglichen Lebenserfahrung zu beurteilt werden. Eine Lage mit einem Objektbestand, der aus den Jahren 1870–1917 stammt und zum Errichtungszeitpunkt vor allem kleine, schlecht ausgestattete Wohnungen (Kategorie D) aufgewiesen hat, kann maximal als durchschnittlich bewertet werden. Der Richtwert ist Teil des Vollanwendungsbereichs des Mietrechts, d.h., dass sämtliche Bestimmungen vollumfänglich gültig sind und nicht zu Ungunsten der Mieter bzw. Mieterinnen verändert werden dürfen. Bei der Anwendung des Richtwerts ist jedenfalls auch die Einbeziehung der Marktsituation hinsichtlich der aktuellen Preis- und Qualitätsniveaus der Wohnungen und der Erwartung für die Entwicklung dieser Niveaus in Zukunft sicherzustellen.

Grundlage ist der Zustand der Wohnung ohne die etwaigen Verbesserungsarbeiten seitens der Mieter bzw. Mieterinnen. Hier ist anzumerken, dass vor allem bei Gründerzeithäusern bei ihrem aufgrund des Alters der Gebäude oft bei Bezug durch die Mieter bzw. Mieterinnen ein niedriger Ausstattungsstandard

vorlag und es in Folge auf Initiative dieser Personen zu Renovierungsarbeiten gekommen ist. Dazu kommen die Wohnungsausstattung bzw. jene des Gebäudes mit Anlagen, Garagen, Flächen (Garten, Innenhof) und sonstigen Räumen sowie die Lage und der bauliche Zustand des Hauses.

Ein weiterer zu erwähnender Aspekt ist der Zinssatz bei der Kapitalisierung. Zahlreiche Experten sind sich einig, dass der Liegenschaftszinssatz im Allgemeinen nicht der geeignete Zinssatz für die Kapitalisierung von Rentenzahlungen sei. Es wird argumentiert, der Liegenschaftszinssatz sei lediglich beim Ertragswertverfahren ein Rechenzinssatz und außerhalb des Ertragswertverfahrens könne man diesen nicht ohne weiteres anwenden¹²³.

Laut Sprengnetter soll bei der Kapitalisierung des wirtschaftlichen Werts eines unentgeltlichen Wohnungsrechts ein dynamischer Kapitalisierungszinssatz herangezogen werden, welcher auch die durchschnittliche Steigerung der Miete berücksichtigt. Auf der einen Seite orientiert sich der wirtschaftliche Wert des Wohnungsrechts am im Zeitablauf steigenden Mietwert – und andererseits kann der Rechtsinhaber die eingesparte Miete am Kapitalmarkt anlegen.¹²⁴

Sprengnetter zeigt an anderer Stelle auf, dass ein Wertermittlungsobjekt nicht immer verkehrsfähig ist und sich daher ein Kapitalisierungszinssatz nicht durch Umkehrung des Bewertungsmodells ermitteln lässt. Hier soll das dann das Marktverhalten anhand der Deckungsweise eines wirtschaftlichen handelnden Marktteilnehmers fiktiv nachvollzogen werden. Es gilt in diesem Fall einen plausiblen Zinssatz zu schätzen.

Wird der Meinung Sprengnetters gefolgt, dass der anzuwendende langfristige Kapitalzinssatz in Abhängigkeit der Laufzeit der Rentenzahlung beeinflusst wird, so ergibt sich bei einer Laufzeit – länger als 20 Jahre – ein Kapitalisierungszinssatz von mindestens 4 %¹²⁵. Dieser Prozentsatz wurde auch beim

¹²³ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 499

¹²⁴ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 499

¹²⁵ Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 500

Berechnungsbeispiel gewählt, erscheint jedoch angesichts der Gegebenheiten des Finanzmarktes sehr hoch.

Abschließend wird noch auf den für die vorliegende Fragestellung relevanten Unterschied zwischen Miete und Wohnrecht hingewiesen. Das Wohnrecht unterscheidet sich in der Stärke der Rechtsposition vom Hauptmietrecht. Dies ist unter anderem daran gut ersichtlich, dass das Wohnrecht verpflichtend im C-Blatt – Lastenblatt – des Grundbuchs einzutragen ist.

Wie die Beispiele der Kategoriezinswohnungen insgesamt zeigen, besteht eine erhebliche Differenz zwischen dem wirtschaftlichen Vorteil und den individuellen Ertrags- und Kostenüberlegungen. Da keine rechtliche Grundlage für den Umgang mit dieser Differenz besteht, ist hier für die Praxis mit einer Verhandlungslösung zu rechnen, bei der sämtliche oben dargelegten Aspekte einfließen können. Um eine theoretische Grundlage für die Verhandlungsführung zu schaffen, werden im folgenden Kapitel grundlegende Erkenntnisse zusammengefasst.

4 Aspekte des Verhandelns

Wie aus den einleitenden Ausführungen und dem explorativen Interview¹²⁶ hervorgeht, wird das Entgelt für die Aufgabe von Hauptmietrechten in der Praxis überwiegend auf Basis von Verhandlungen vereinbart. Daher wird in diesem Kapitel ein kurzer Überblick über in der wirtschaftlichen Praxis traditionell eingesetzte Verhandlungstechniken geschaffen und die wissenschaftlich fundierte Harvard-Methode dargelegt.

4.1 Eingesetzte Verhandlungstechniken

Die in der Praxis häufig eingesetzten Verhandlungstechniken beruhen auf dem sogenannten „normativen Ansatz“. Da es im Regelfall, wie bei Verhandlungen um das Entgelt für die Aufgabe von Hauptmietrechten um keine im Verhandeln geschulten Partner geht, werden dabei individuelle Strategien zur Maximierung des eigenen Nutzens eingesetzt. Grundlage für diese Form des Verhandeln ist eine starke Vereinfachung des Sachverhalts, um rasch zu einem Verhandlungsergebnis zu kommen. Das Problem an dieser Methode ist jedoch, dass die Simplifizierung oft zu einer Entfernung von der Realität führt. In der Verhandlungswissenschaft werden daher anlassbezogen auch weitere in der Praxis oft unbewusst verwendete Ansätze unterschieden, die in folgender Tabelle einander gegenübergestellt sind.¹²⁷

¹²⁶ Hemmecke & Kronberger 2015, S. 15f.

¹²⁷ Ebd. S. 15

Tabelle 5: Ansätze des Verhandeln in der Praxis. Quelle: Eigene Darstellung nach Hemmecke & Kronberger 2015, S. 15f.

Ansatz	Fokus	Themen	Bewertung
Normativer Ansatz	Verhalten auf rationaler Basis	Unterschiedliche Motive	Starke Simplifizierung
Deskriptiver Ansatz	Erkenntnisse aus Beobachtungen tatsächlichen Verhaltens in Verhandlungen	Emotionale und irrationale Motive und Strategien	Irrationales Verhalten führt zu unzureichenden Ergebnissen
Ansatz der Informations-Verarbeitung	Analyse unzureichender Verhandlungsergebnisse	Wahrnehmung und Interpretation	Erkenntnisse zur Optimierung von Verhandlungen
Diskursiver Ansatz	Kontext der Verhandlung	Einbeziehung der Verhandlungsumfelds bzw. der Rahmenbedingungen	Einbeziehung der gesamten Komplexität

Eine weitere, praxisübliche Unterscheidung als Grundlage zur Planung von Verhandlungen stammt von Kreggenfeld¹²⁸ und beruht auf dem Umfang des Verhandlungsgegenstandes. Demzufolge werden unterschieden:

- Komplexe Verhandlungsprozesse, dies erfordern eine intensive Vorbereitung. Ein typisches Beispiel sind Verhandlungen über die strategische Ausrichtung von Unternehmen.
- Verhandlungen über Teilgebiete, die in einen anderen Kontext eingebunden sind.
- Kurze und rasche Einigungsprozesse auf Basis eines gegenseitigen Schlagabtausches mit dem Charakter des Feilschens.

¹²⁸ Kreggenfeld 2014, S. 4

Insgesamt kommt es bei unzureichenden Methoden meist zu erheblichen Konflikten, die sich im Verlauf der weiteren Verhandlungen noch verstärken. Ein Modell, das diesen Prozess theoretisch abmeldet ist das Modell der Konflikteskalation von Glasl, das im folgenden Abschnitt dargestellt ist.

4.2 Konflikteskalation beim Verhandeln

Auf Basis der Erkenntnis, dass die im Rahmen von Verhandlungen entstehenden Konflikte dynamisch sind und sich ständig verändern, können diese Konflikte hinsichtlich ihrer Intensität in mehrere Stufen der Eskalation eingeteilt werden. Dazu wurden von Glasl¹²⁹ ein Ablaufmodell entwickelt, mit dem Konflikte in neun Phasen untergliedert werden können. Je nachdem, welche Stufe von den Konfliktparteien erreicht wird, kann es notwendig oder zielführend sein, eine externe Drittperson. Z. B. im Rahmen einer Mediation einzubeziehen, da es auf dieser Stufe bereits schwierig oder annähernd unmöglich ist, diesen Konflikt selbst zu beenden.

Folgende Grafik zeigt das Modell schematisch, dabei werden die Stufen auf drei Ebenen hinsichtlich der Ergebnisse gegliedert.

¹²⁹ Glasl 2020, S. 243–336

KONFLIKTESKALATION IN 9 STUFEN NACH FRIEDRICH GLASL

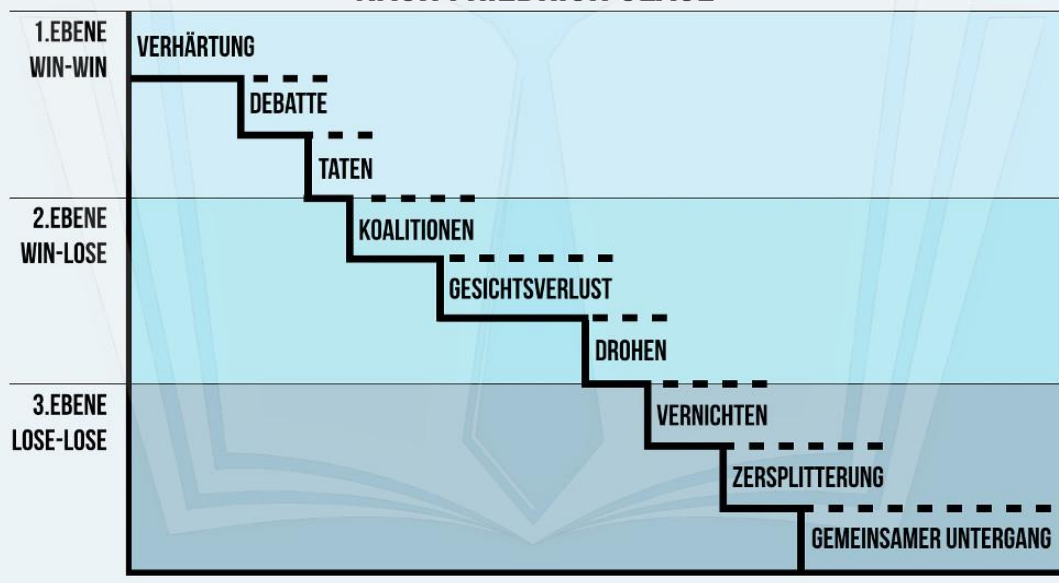


Abbildung 2: Konflikteskalationsstufen nach Glasl. Quelle: Karrierebibel 2022a

Das Stufenmodell¹³⁰ bildet die zunehmende Eskalation von Konflikten anhand von typischen Eigenschaften ab:

1. Stufe, es kommt aufgrund unterschiedlicher Positionen zur Verhärtung, die Standpunkte kollidieren.
2. Stufe, Konversation und Polemik, Emotionen behindern eine sachliche weitere Vorgangsweise.
3. Stufe, Taten anstatt Worten im Sinne von „*Gespräche bringen jetzt nichts mehr*“ werden Taten in Form gegenseitiger Angriffe vollzogen.
4. Stufe, es kommt zur Koalitionsbildung, zu gegenseitigen Imagekampagnen und zum Verbreiten von Gerüchten.
5. Stufe, mit öffentlichen und direkten Angriffen auf das Gegenüber soll ein Gesichtsverlust erreicht werden.

¹³⁰ Rabe & Wode 2014, S. 48

6. Stufe, mit Erpressung, Bedrohungsstrategien und Gegendrohungen kommt es bereits zum ersten Versuch von „Vernichtungsschlägen“ die als angemessene Reaktion auf das Gegenüber interpretiert werden.
7. Stufe, mittels der Paralyisierung des feindlichen Systems kommt es zur begrenzten Vernichtung.
8. Stufe, durch Fragmentierung wird die Zerstörung der anderen Partei beabsichtigt.
9. Stufe 9, hier werden beide Parteien letztlich gemeinsam in den Abgrund gezogen, die kompromisslose Konfrontation führt zur Zerstörung der Konfliktpartei, selbst um den Preis der Selbstzerstörung.

Wie die zusätzliche Einteilung zeigt, kann es in den Stufen 1–3 noch zu einer „Win-Win“-Situation kommen. Das Eskalationsmodell zeigt zudem, dass bis zur Stufe 3 die Konflikte üblicherweise selbst gelöst werden können.¹³¹

Wie die Übersicht in der oben dargestellten Tabelle sowie die Klassifizierung anhand der Verhandlungsgegenstände und das Konflikteskalationsmodell zeigen, sind die in der Praxis meistverwendeten Ansätze aufgrund des hohen Konfliktpotenzials letztlich ungeeignet, um ein für beide Seiten akzeptables Optimum zu erreichen. Aus diesem Grund wurde auf wissenschaftlicher Grundlage das sogenannte „Harvard-Konzept“ entwickelt, das im folgenden Abschnitt beschrieben wird.

4.3 Das Harvard-Konzept

Im Gegensatz zu den oben dargelegten Methoden handelt es sich bei dem Harvard Konzept um einen Ansatz, der in jeglichen Verhandlung Situationen einsetzbar ist. Der zentrale Grundsatz beruht darauf, auf freundschaftlicher Basis eine Einigung zu erzielen, bei der keine der Verhandlungsparteien unterliegt. Das Harvard-Konzept wurde an der Harvard University im Rahmen

¹³¹ Glasl 2020, S. 411–433; Rabe & Wode, 2014, S. 48

eines breit angelegten und interdisziplinären Forschungsprojekts entwickelt, dass bereits im Jahr 1979 gestartet wurde. Die zentrale Frage zu Beginn des Projektes war, auf welche Weise es gelingen kann, systematisch und zielorientiert mit Differenzen umzugehen, ohne dabei Konflikte zu schüren. Um einen möglichst vielfältigen Blick auf diese Problematik zu erhalten, nahmen an dem Projekt unterschiedliche Wissenschaftler teil wie aus der Wirtschafts- und Rechtswissenschaft sowie der Philosophie und Anthropologie. Das zentrale Ergebnis des Projektes ist das im Jahr 1981 veröffentlichte Harvard-Konzept, das mittlerweile in vielen Sprachen publiziert wurde.¹³²

Auf Grundlage des ersten wissenschaftlichen Ansatzes wurden Interviews und standardisierte Befragungen durchgeführt, bei denen Experten aus der wirtschaftlichen Praxis, wissenschaftliche Mitarbeiter aus unterschiedlichen Fachrichtungen sowie Studenten befragt worden. Beim Ergebnis handelt es sich weniger um einen statischen theoretischen Ansatz als vielmehr um ein praxistaugliches Modell, nachdem der Prozess einer Verhandlung systematisch gestaltet werden kann. Die Autoren des Harvard Konzepts, Fisher, Ury und Patton legen ihrem Konzept die Definition zu Grunde, dass es sich bei Verhandlungen um eine wechselseitige Kommunikation handelt. Diese muss stets das Ziel einer Übereinkunft haben, auch wenn bei Verhandlungen grundsätzlich davon auszugehen ist, dass sowohl gemeinsame wie auch gegensätzliche Interessen auf Seiten der beteiligten Parteien bestehen.¹³³

Auf Grundlage dieser Definition wurden drei zentrale Fragestellungen definiert, um unterschiedliche Herangehensweisen an die Verhandlung bewerten zu können:¹³⁴

¹³² Fisher et al. 2013, E-Book ohne Seitenangabe

¹³³ Lütkehaus & Pach 2020, S. 122f.

¹³⁴ Fisher et al. 2013, E-Book ohne Seitenangabe

- Wie gut ist der Ansatz geeignet, eine zufriedenstellende Übereinkunft zu Stande zu bringen?
- Mit welchem Aufwand ist die Methode verbunden?
- Wie weit kann bei den bei der Verhandlung beteiligten Parteien ein gutes Verhältnis aufrechterhalten werden?

Auf dieser Grundlage war es das Ziel des Forschungsprojektes für die in der Praxis üblichen konflikthaften Verhaltensweisen im Zusammenhang mit gegenseitigen Angriffen eine Alternative zu entwickeln, die auf sachgerechter Vernunft beruht. Ergebnis wurde ein Ansatz entwickelt, der es ermöglicht, auch in schwierigen Situationen und bei komplexen Problemen ein für beide Seiten akzeptables Ergebnis zu erreichen. Wesentliche Grundlage dabei ist, die Ebenen von Sache und Beziehung voneinander zu trennen und für einen Ausgleich der Interessen zu sagen. Die dabei entwickelten Alternativen für Entscheidungen werden anhand der Motive der Verhandlungsparteien und mittels neutraler Kriterien bewertet.¹³⁵

Ein besonders bekanntes Beispiel, dass auf einfache Weise das Grundprinzip des Harvard Konzept illustriert, ist die so genannte „Orangen-Geschichte“: Eine Mutter von zwei Kindern hat eine letzte Orange, um die sich ihre beiden Töchter streiten. Jedes der Kinder möchte unbedingt die ganze Orange haben. Die einfachste Lösung wäre, wenn die Mutter die Orange in zwei Teile schneidet. Im Ergebnis hätte dann jedes der Kinder die Hälfte seines Ziels erreicht. Die Mutter gibt jedoch einen Schritt weiter und fragt, warum ihre Töchter diese Orange haben möchten. Dabei kommen unterschiedliche Motive zu Tage: eine Tochter möchte einen Kuchen backen, dazu braucht sie nur die Schale der Orange. Die andere Tochter möchte sich gerne einen Orangensaft auspressen. Auf dieser Grundlage wird nun das beste Verhandlungsergebnis erreicht, bei dem beide Kinder ihr Ziel in vollem Ausmaß erreichen können.¹³⁶

¹³⁵ Lütkehaus & Pach 2020, S. 123f.

¹³⁶ Fisher et al. 2013, E-Book ohne Seitenangabe

Um das Harvard Konzept möglichst praxistauglich zu gestalten, wurde ein einfaches Muster entwickelt, bei dem zunächst grundlegende Prinzipien zu beachten sind. Die Diskussion ist sachbezogen zu führen, es gilt daher, die Person von dem Problem zu trennen und dabei an Stelle von Attacken auf das Gegenüber, das Ziel im Fokus zu behalten. Die gegenseitigen Interessen sind abzuwägen, und es gilt, gemeinsam nach verschiedenen Lösungsansätzen zu suchen. Diesen sind möglichst objektive Kriterien zu Grunde zu legen. Die Prinzipien sind in folgender Abbildung zusammengefasst und werden in den folgenden Abschnitten näher erläutert.

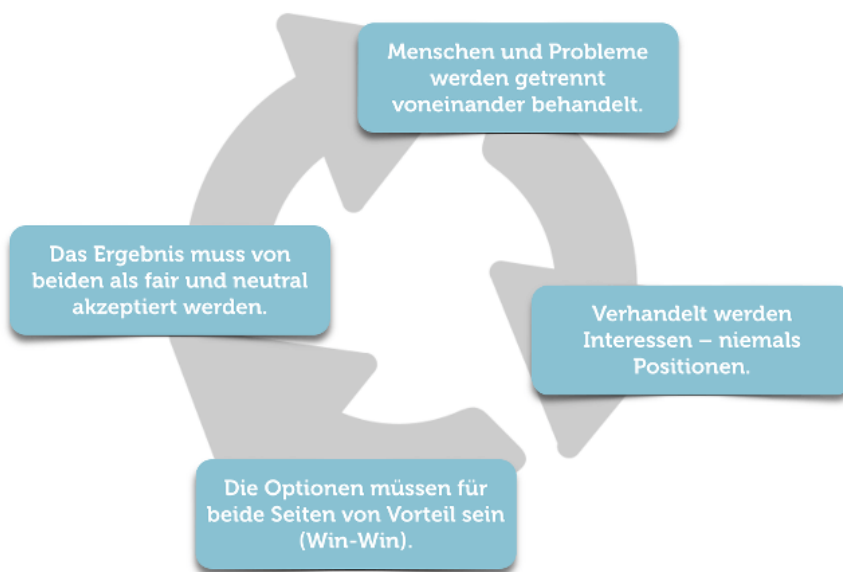


Abbildung 3: Die 4 Säulen des Harvard-Konzepts. Quelle: Karrierebibel 2022b

4.3.1 Säule 1: Die Beziehung von der Sachfrage trennen

Die Menschen sich aufgrund ihrer erlernten Kommunikationsmuster, ihre Denkstrukturen und Verhaltensformen voneinander unterscheiden, ist es Ziel führend, die im Zuge einer Verhandlung dabei auftretenden Emotionen möglichst unter Kontrolle zu halten. Grundlage ist die Erkenntnis, dass Emotionen vielfach hinter rationalen Argumenten verborgen werden und die eigentliche Ursache für konkrete Handlungen sind. In der Praxis ist damit keineswegs das beste Verhandlungsergebnis zu erwarten, zudem entstehen auf Grundlage von emotionalen Herangehensweisen oftmals Missverständnisse. Folgende

Aspekte sind daher im Sinne der Trennung der Beziehung von der Sachfrage zu beachten: ¹³⁷

- In Verhandlungsprozess ist auch die subjektive Lage der Partei zu berücksichtigen, dabei ist jedoch auch die eigene zu bedenken.
- Die daraus entstehenden Erkenntnisse sind zu überprüfen, um der Verhandlung keine unrichtigen Annahmen zu Grunde zu legen.
- Die Motive der anderen Verhandlungspartei dürfen nicht aus eigenen Befürchtungen abgeleitet werden.
- Die Gegenseite soll zur Beteiligung an Verhandlungsprozess aktiviert werden.
- Beiden gegenüber muss das Gesicht gewahrt werden, in denen die eigenen Vorschläge auf die Werte der anderen Partei abzustimmen sind.
- Wenn Emotionen ersichtlich werden, sollen diese konkret artikuliert werden.

4.3.2 Säule 2: Bedürfnisse und Interessen statt Positionen

Um bisher nicht erfasste Verhandlungsräume zu erschließen, muss der Fokus im Verhandlungsprozess auf die Motive verlegt werden, statt lediglich gegenseitige Positionen zu beachten. Die in der Praxis üblichen Verhandlungsmethoden, denen meist gegenseitige Positionen zu Grunde legen, lösen infolge einen hartnäckigen Kampf aus, bei denen es letztlich nur mehr um Sieg oder Niederlage geht. Die Streitparteien versteifen sich auf ihre jeweilige Position und es fehlt Ihnen zunehmend schwer, diese im Sinne eines vernünftigen Verhandlungsziels wieder aufzugeben. Mit zunehmender Verhandlungsdauer steigt damit auch die Ineffektivität dieser üblichen Vorgangsweise. Wird hingegen durch die Verhandlungsparteien auf die gegenseitigen Motive fokussiert, kann dieses zeitraubende Gerangel vermieden werden. Zudem befinden sich heimlich vielfältigere Alternativen für eine Verhandlungslösung. Es sind daher

¹³⁷ Fisher et al. 2013, E-Book ohne Seitenangabe

aufgrund der Motive sowohl Übereinstimmungen wie auch Unterschiedlichkeiten systematisch auszuarbeiten, die auf dem wechselseitigen Verständnis des Gegenübers und seinen Motiven und Bedürfnissen beruht.¹³⁸

4.3.3 Säule 3: Win-Win-Optionen entwickeln

In der Praxis von Verhandlungen gibt es einige typische Hindernisse, die es verhindern eine möglichst große Zahl alternativer Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln:¹³⁹

- Zu rasches Urteilen.
- Der Versuch, eine einzige richtige Lösung zu finden.
- Die Annahme, dass die Menge an Lösungen streng begrenzt ist.
- Die Annahme, dass im Zuge der Verhandlung auftauchende Probleme von der jeweiligen Partei alleine gelöst werden sollen.

Können diese Hindernisse beseitigt werden, werden Blockaden gelöst und Motive statt Positionen in den Fokus gesetzt, können die dabei entstehenden Handlungsalternativen systematisch bewertet werden. Wichtig dabei ist, dann möglichst großen gegenseitigen Nutzen zu beachten. Die Bewertung des Nutzens erfolgt auf Basis von Säule 4.¹⁴⁰

4.3.4 Säule 4: Entwicklung des Ergebnisses anhand objektiver Kriterien

Je nach Verhandlungsgegenstand kann es sich bei den objektiven Kriterien z.B. um monetäre Aspekte handeln, bekannte ähnliche Fälle, Expertengutachten, moralische und ethische Aspekte, Aspekte der Gleichbehandlung, traditionelle Werte oder Gerichtsentscheide. Da auch hier erneut die Gefahr von Konflikten und daraus resultierenden Kollateralschäden besteht, ist das

¹³⁸ Fisher et al. 2013, E-Book ohne Seitenangabe

¹³⁹ Lütkehaus & Pach 2020, S. 122–124

¹⁴⁰ Fisher et al. 2013, E-Book ohne Seitenangabe

Bewusstsein der Vorteile einer sachorientierten Verhandlung stets aufrecht zu erhalten.

Insgesamt ist im Verhandlungsprozess nach dem Harvard Konzept folgender Ablauf zu beachten:

1. Jeder der beteiligten Konfliktparteien bekommt die Möglichkeit, ihre Perspektive vollständig darzulegen. Der wichtigste Grundsatz dabei ist, dass ohne Unterbrechung zugehört wird. Eine Ausnahme stellen lediglich Verständnisfragen dar.
2. Auf dieser Grundlage erfolgt die gemeinsame Problemdefinition. Bereits in dieser Phase werden objektive Kriterien identifiziert, die infolge der Entwicklung von Verhandlungslösungen zu Grunde gelegt werden können.
3. Soll für die ersten beiden Schritte eine Einigkeit erzielt werden, kann es bei komplexen Themen sinnvoll sein, Arbeitsgruppen mit entsprechenden Experten zu initiieren. Die Aufgabe dieser Arbeitsgruppe ist es, eine möglichst große Anzahl von Entscheidungsalternativen zu entwickeln.
4. Die in den Arbeitsgruppen oder von den einzelnen Personen entwickelten Vorschläge werden präsentiert und sachlich hinsichtlich Übereinstimmungen und Abweichungen bewertet. Die zielführendsten Lösungsansätze werden in einer weiteren Runde näher ausdefiniert.

Wie lange insgesamt mit den Verhandlungsprozess zu rechnen ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Eine wichtige Rolle spielt ein etwaiger Grad einer bereits bestehenden Eskalation zu Beginn der Konfliktverhandlungen. Hat es sich als zielführend erwiesen, zunächst den Verhandlungsparteien die Möglichkeit zu geben, „Dampf abzulassen“, um eine geeignete Atmosphäre für eine sachorientierte Verhandlung zu schaffen. Ein weiterer Aspekt für die Dauer der Verhandlungen ist die Zahl der beteiligten Personen beziehungsweise Personengruppen. Insgesamt kann der Verhandlungsprozess daher sowohl in wenig Stunden, aber auch erst nach mehreren Tagen oder Wochen zu einem akzeptablen Ergebnis führen. Gegebenenfalls kann es zielführend sein,

einen externen, neutralen Mediator beziehungsweise eine externe, neutrale Mediatorin einzusetzen. Jedenfalls soll es sich dabei um eine geschulte Person handeln, die zu den über ein hohes Maß an sozialer Kompetenz und Erfahrung verfügt. Bei größeren Teams ist auch auf die Fachexpertise sowie die Kompetenz zum Treffen von Entscheidungen zu achten.

4.4 Theoretisches Zwischenfazit und Überleitung zur Empirie

Der Verzicht auf das Wohnrecht erfordert immer die Zustimmung des Vermieters und kann nicht einseitig erfolgen. Verzichtet der Mieter auf sein Mietrecht, stellt dies eine im Austausch der Leistung als Entgelt zu veranschlagende Gegenleistung des Verzichtenden dar, für den Mieter ist also aus dem Verzicht ein Recht auf Gegenleistung ableitbar. Da vom OGH bislang keine Leitlinien für die Berechnung dieser Gegenleistung erstellt wurden, müssen andere Ansätze zu deren Berechnung zugrunde gelegt werden, damit die Interessen beider Seiten ausreichend gewahrt werden können. Dabei sind die Grundsätze des Mieterschutzes zu wahren.

Zudem muss beachtet werden, dass bei der Berechnung der Gegenleistung keine Äquivalenzstörung auftritt, also ein unverhältnismäßiges Auseinanderklaffen von Leistung und Gegenleistung. Basis für die Berechnung der Ablösezahlung ist der Vergleich der objektiven Werte der Leistungen beider Seiten. Bei der Berechnung sollte das MRG Berücksichtigung finden, um die Objektivität zu wahren. Immer ist jedenfalls der Grund für die beabsichtigte Entmietung durch den Vermieter zu berücksichtigen.

Zudem relevant ist, dass das Wohnrecht wertmindernd für den Vermieter wirkt. Daher ist auch dieser Aspekt bei der Gegenüberstellung der wechselseitigen Ansprüche zu berücksichtigen.

Für die Bewertung des Wohnrechts können mehrere Variablen herangezogen werden, für die Restnutzungsdauer Alter und Geschlecht der Person bzw. ihres jüngeren Ehepartners, der das Wohnrecht innehat, zudem auch die für die Bewertung der Wohnqualität relevanten Lagekriterien und der lagebedingte

Mietzins für ein Objekt in dieser Qualität, dafür wird ein Mittelwert dieses Mietzinses ermittelt.

Bei den Berechnungsbeispielen wird das Richtwertsystem als Vergleichswertmaßstab für den im Fokus dieser Arbeit stehenden Typus Gründerzeithaus zugrunde gelegt. Der Richtwert ist Teil des Vollenwendungsbereichs des Mietrechts, d.h., dass sämtliche Bestimmungen vollumfänglich gültig sind und nicht zu Ungunsten der Mieter bzw. Mieterinnen verändert werden dürfen. Bei der Anwendung des RichtWG ist zudem die Einbeziehung der Marktsituation hinsichtlich der aktuellen Preis- und Qualitätsniveaus der Wohnungen sowie der Erwartung für die Entwicklung dieser Niveaus in Zukunft sicherzustellen.

Aufgrund der eigentumsähnlichen Rechtssituation des Mieters gibt es zwei Berechnungsansätze, den „wirtschaftlichen Vorteil“ auf Basis der Miete und auf Basis von „Ertrag und Kosten“ hinsichtlich eines vergleichbaren Kaufobjekts. Dazu werden die Erwerbsnebenkosten, Umzugs- und Renovierungskosten sowie ein Barwertfaktor ermittelt. Wie die Berechnungsbeispiele anhand von Wiener Gründerzeitwohnungen der Kategorie A bis D zeigen, weichen die Ergebnisse dieser Berechnungen jedoch weit voneinander ab. Da hinsichtlich der Anwendung eines bestimmten Verfahrens – sowie bei inhaltlichen Details, wie z. B. der Bewertung von Lage und Wohnqualität keine rechtlichen Vorgaben bestehen, verbleibt für die Ermittlung einer für beide Seiten akzeptablen Lösung ein erheblicher Verhandlungsspielraum.

Als wissenschaftliche Basis für die Durchführung von zielführenden Verhandlungen wurde daher das Harvard Konzept beschrieben. Für den konkreten Fall bedeutet das, dass beide Vertragsparteien objektive Fakten wie auch subjektive Motive und Interessen preisgeben und auf dieser Grundlage versuchen sollen, zu einer beidseitig akzeptablen Lösung zu kommen. Welche Praxisaspekte bei diesen theoriebasierten Überlegungen zu berücksichtigen sind, wird im folgenden empirischen Teil analysiert.

5 Empirischer Teil

In diesem Kapitel wird zunächst die Auswahl des Forschungsdesigns sowie der eingesetzten Methoden aufgrund theoretischer Literatur begründet und das Sampling wird beschrieben. In Folge werden die Ergebnisse nach Auswertungskategorien ausgearbeitet.

5.1 Grundlagen der qualitativen Forschung

In dieser Arbeit wird ein qualitatives Forschungsdesign durchgeführt, da zur konkreten Fragestellung noch keine genaueren Forschungserkenntnisse vorliegen, eignet sich die qualitative Forschung aufgrund ihres Prinzips der Offenheit dafür am besten. Aufgrund der Erkenntnisse dieser Arbeit könnten in Folge standardisierte, repräsentative Umfrage durchgeführt werden, um eine genaue Quantifizierung zu erhalten. Vorteile der qualitativen Forschung liegt auch darin, dass die beteiligten Personen mittelbar einbezogen werden können, damit können auftreten der Aspekte vertieft werden.¹⁴¹

5.2 Das leitfadenzentrierte Experteninterview

Eine besonders häufig eingesetzte Methode der qualitativen Forschung ist das Leitfadeninterview. Dabei können entweder betroffene Personen die auch Experten beziehungsweise Expertinnen auf strukturierter Weise interviewt werden.¹⁴² Der zugrunde liegende Ablauf erfolgt folgendermaßen:¹⁴³

¹⁴¹ Mayring, 2016: 9-14

¹⁴² Atteslander, 2010: 131

¹⁴³ Mayring, 2016: 71

1. Analyse des zu Grunde liegenden Problems aufgrund theoretischer Erkenntnisse
2. Konstruktion des Leitfadens
3. Erprobung des Leitfadens und Schulung des Interviews in einer Pilotphase
4. Durchführung der Interviews
5. Aufzeichnung der Interviews (elektronisch mittels Smartphones)

5.3 Sampling

Die in dieser Befragung einbezogenen Experten verfügen über langjährige Erfahrung bei der Ermittlung von Entgelten zur Ablöse von Hauptmietrechten. In den Interviews können die Personen ihre individuellen erfahren und ihr spezifisches Wissen einbringen. Die Interviews werden anonymisiert durchgeführt, um die Interessen der befragten Personen zu schützen. In folgender Tabelle ist eine Übersicht der befragten Personen dargestellt.

Tabelle 6: Profil der interviewten Experten. Quelle: Eigene Darstellung

Ex- perte	Position	Erfah- rung (Jahre)	Ausbildung
1	Gesellschafter, Prokurist	20	HTL- Hochbau und Immobili- entrehänder
2	Head of Asset Manage- ment, Prokurist	17	Studium Immobilienwirt- schaft; Studium Immobilien- management und Bewertung
3	Immobilienmanager	8	Studium Liegenschaftsma- nagement und Immobilien- management und Bewertung
4	Eigentümerversreter	10	Immobilientreuhänder
5	Sachverständiger für Im- mobiliensbewertung, Ge- sellschafter Immobilien- verwaltung	16	Studium Immobilienwirt- schaft, Immobilienmanage- ment und Immobilienbewer- tung
6	Head of Asset Manage- ment, Prokurist	11	Studium Immobilienwirtschaft

Die Struktur des Leitfadens beziehungsweise die dafür formulierten Fragen beruhen auf den theoretischen Erkenntnissen. Sie bieten in weiterer Folge die Grundlage für die Entwicklung der Auswertungskategorien auf Grundlage der Methode der qualitativen Inhaltsanalyse.¹⁴⁴

5.4 Die qualitative Inhaltsanalyse

Nachdem die Interviews elektronisch aufgenommen wurden, werden sie wirklich transkribiert. Diese Transkripte sind die Grundlage für die Auswertung der qualitativen Inhaltsanalyse. Dabei kommt eine Mischung aus Strukturierung anhand der Auswertungskategorien sowie eine Zusammenfassung anhand der zentralen Kernaussagen (Paraphrasen) zum Einsatz. Folgender vierstufiger Ablaufplan wird dabei nach Mayring eingehalten.

Tabelle 7: Ablaufplan der qualitativen Inhaltsanalyse. Quelle: Eigene Darstellung nach Mayring, 2016: 70

1. Schritt: Bestimmung der Analyseeinheiten (Kategorien) anhand der Leitfadensfragen
2. Schritt: Paraphrasierung der wichtigen Textstellen
3. Schritt: Zusammenstellung der Aussagen nach Kategorien
4. Schritt: Rücküberprüfung der Stimmigkeit der Kategorien am Ausgangsmaterial, evtl. Ergänzung oder Streichung von Kategorien.

5.5 Ergebnisse nach Kategorien

***„Vergleiche nicht mit einer gleich großen neuen Wohnung –
sondern vergleiche mit einer gleichwertigen Wohnung“***

Experte 1, Zeilennummer 183–185

¹⁴⁴ Kuckartz, 2012: 75–77

In den folgenden Unterkapiteln werden die Ergebnisse nach Auswertungskategorien dargestellt. Die Kategorien wurden aus den Fragen des Leitfadens abgeleitet. Die Paraphrasen sind je Experte in Tabellenform einander gegenübergestellt. Einleitend werden die Erkenntnisse je Kategorie zusammenfassend beschrieben, im Anschluss werden einzelne längere Aussagen zur Illustration der Ergebnisse und für ein besseres Verständnis der kurzen Auszüge anhand der Paraphrasen angeführt.

5.5.1 Im Unternehmen eingesetzte Berechnungsmethoden

Ziel des Eigentümers beziehungsweise Eigentümerversetzters ist es, zunächst eine Auswertung zu erreichen, die eingesetzten Berechnungsmethoden unterscheiden sich dabei voneinander. Grundsätzlich geht es darum, insgesamt einen Mehrwert zu generieren. Bei der Berechnung ist auch die weitere Verwendung des Objekts beziehungsweise das geplante Ziel relevant. Grundsätzlich liegen den Berechnungsmethoden die Quadratmeterpreise zu Grunde. Zudem gilt es, die Darstellung der Berechnung gegenüber den Mietern nachvollziehbar zu gestalten.

Letztlich wird jedoch jede Einheit individuell berechnet. Von erheblicher Relevanz ist dabei auch die rechtliche Situation, wenn zum Beispiel die Wohnung nicht genutzt wird und damit kein Wohnrecht besteht. Einzelne Experten berichten von einer Höchstgrenze für das Entgelt, die im Vorhinein intern vereinbart wird.

Als problematisch für die Berechnung erweisen sich die niedrigen Zinssätze in den Gründerzeithäusern. Grundsätzlich strebt eine Mehrzahl der befragten Experten eine einvernehmliche Auflösung des Mietverhältnisses an, die mit der Ablösesumme erreicht werden soll.

Tabelle 8: Im Unternehmen eingesetzte Berechnungsmethoden

Interviewperson	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	<p>es geht darum, einen Mehrwert zu generieren, mit den Mietern (Zeilennummer 15);</p> <p>Wir gehen davon aus, es zieht gar keine aus (Zeilennummer 20–21);</p> <p>indem man die dazu bewegt, eine neue Bleibe zu finden (Zeilennummer 17–18);</p> <p>dann geht es für uns intern um den Quadratmeterpreis (Zeilennummer 22–23);</p> <p>Nach außen hin ist es andere Darstellung, ich muss jedem Mieter darlegen, wie komme ich auf den Betrag (Zeilennummer 23–26);</p>
Experte 2	<p>zuerst einmal müssen wir uns Frage stellen: Was ist unser Ziel, mit diesem Projekt? (Zeilennummer 9–10);</p> <p>wir sehen das einfach individuell (Zeilennummer 20);</p> <p>Jede Wohnung wird eigenständig berechnet (Zeilennummer 24);</p>
Experte 3	<p>Es gibt zwei unterschiedliche Methoden (Zeilennummer 9–10);</p> <p>Generell hat Eigentümer Preisvorgaben, Ist-Werte – z.B. "10.000 € will ich zahlen, mehr werde ich nicht zahlen" (Zeilennummer 11–12);</p> <p>oder Quadratmetersätze (Zeilennummer 14);</p> <p>umso weniger Wohnungen noch da sind, umso wertvoller werden sie (Zeilennummer 18–19);</p>
Experte 4	<p>bei uns, beginnt es schon vor der Hausbegehung mit Recherchearbeiten, über den Mieter und das Mietverhältnis (Zeilennummer 13–15);</p> <p>ist dort Hauptwohnsitz gemeldet? Gibt es eventuell irgendwo einen Nebenwohnsitz? (Zeilennummer 15–16);</p> <p>versuchen wir mit finanziellen Ablösen die Hauptmietrechte aufzulösen (Zeilennummer 20–21);</p> <p>Hierbei setzen wir uns vorab Limits, was wir pro Quadratmeter Nutzfläche an Ablöse bezahlen (Zeilennummer 21–22);</p>

Experte 5	<p>Vermieter erfährt aufgrund dieses in der Regel unbefristeten vom Mietniveau her geringen Mietzinses in der Regel einen wirtschaftlichen Nachteil, im Verhältnis zu einer marktüblichen gesetzeskonform höchst zulässigen Hauptmiete (Zeilennummer 12–17);</p> <p>Erläutert Modell A mit der Lebensdauer (Zeilennummer 17–22);</p> <p>In der Praxis wir rechnen so, das ist der höchste Betrag. Und in der Wirklichkeit bewegt sich das zwischen Null und diesem Betrag (Zeilennummer 25–28);</p> <p>Je höherwertig die Lage und je beliebter, desto höher auch der Multiple, um das Mietrecht ablösen zu können (Zeilennummer 33–36);</p>
Experte 6	<p>Ich glaube, das macht jedes Unternehmen etwas unterschiedlich (Zeilennummer 14–15);</p> <p>für uns, wie wir damit uns auseinandersetzen, ist natürlich das Gespräch mit dem jeweiligen Bestandsnehmer (Zeilennummer 16–17);</p> <p>zu 90% der Fälle erreichen wir eine Aufgabe des Bestandsrechts auf einvernehmlicher Basis durch Gespräche (Zeilennummer 46–49);</p>

Ein typisches Vorgehen seitens der Mieter, dass laut Experte 1

„(...) oft vorgebracht wurde, ist eben, wenn die Mieter vertreten waren von Rechtsanwälten, weil die wollen sich auch beraten lassen, dass sie nicht übervorteilt werden. Dann kommt der Rechtsanwalt oder der Mieterschutz-Mitarbeiter etc. daher und rechnet vor, wie alt der Herr ist oder der Mieter ist, wie viele Jahre er noch lebt, was die Differenz ist zu einer aktuellen Marktmiete. Ich finde, dieses Modell funktioniert nicht, weil es nicht passend ist, weil man einfach viele Aspekte außen vorlässt, die sehr, sehr persönlich mit jedem Mieter anders abzuklären sind (...) wenn z.B. das WC am Gang ist und man einen Missstand eigentlich in Kauf nimmt, wie viel ist der Wert dieses Missstandes eigentlich aufzuwiegen, wenn ich jetzt sage, du hast plötzlich ein WC in der Wohnung“ (Experte 1, Zeilennummer 25–36)

Eine wichtige grundlegende Unterscheidung erläutert Experte 2: *„Wenn wir jetzt beim klassischen Zinshaus sind, wo wir die Wohnungen im Bestand halten wollen, ist das natürlich eine ganz andere Berechnung als jetzt ein Zinshaus, was man - jetzt geht es eh nicht mehr - abreißen wollen oder wo wir ein Bauträgerprojekt daraus machen wollen.“* (Experte 2, Zeilennummer 11–15)

Experte 4 beschreibt, wie die Ablöselimits berechnet werden, die variiert *„(...) einerseits nach Lage, würde ich sagen. Städtisch natürlich mehr als alles außerhalb des Gürtels. Und andererseits natürlich auch, wie dringend benötigen wir Wohnungen leer in einem Haus, wo wir ein Dachgeschossausbau- und Abverkaufsprojekt umsetzen wollen, sind wir sicher bereit, mehr Ablöse zu bezahlen als in einem Haus, das in einem Jahr weitergedreht wird.“* (Experte 4, Zeilennummer 23–28)

Experte 6 betont die Wichtigkeit der einvernehmlichen Lösung: *„(...) auch, wenn wir wissen, sagen wir mal, dass eine rechtliche Möglichkeit besteht, hier das Mietrecht aufzulösen aufgrund der gesetzlichen Gegebenheiten, würden wir immer noch die einvernehmliche Lösung bevorzugen und sprechen natürlich auch vorher mit dem Bestandsnehmer.“* (Experte 6, Zeilennummer 53–57)

5.5.2 Verfahren bei ausbleibender Einigung

Wie bei ausbleibender Einigung verfahren wird, ist wiederum von der beabsichtigten Verwertung des Objektes abhängig. In vielen Fällen bleiben die Verträge in der gegebenen Form aufrecht, zum Beispiel wenn das Haus saniert wird, sind viele Mieter bereit, die Unannehmlichkeiten in der Bauphase in Kauf zu nehmen. Die Art und Weise des Verfahrens bei Ausbleiben der Einigung ist auch von der Dringlichkeit der Aufgabe des Wohnrechts abhängig. In der Mehrzahl der Fälle wird jedenfalls eine einvernehmliche Lösung erreicht. Keiner der befragten Experten wendet unlautere Formen an, um die Miete unter Druck zu setzen, wenn auch aus objektiver Sicht von „Kollegen“ berichtet wird, die diese Methoden einsetzen.

Tabelle 9: Verfahren bei ausbleibender Einigung

Interviewperson	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	wenn unser Vorschlag nicht attraktiv für Mieter ist, dann bleibt es so. Er ist Mieter. So habe ich ihn ja gekauft (Zeilennummer 63–65);
Experte 2	sind jetzt nicht die Fraktion, wie manch andere Kollegen, die dann das Wasser abdrehen und irgendwie die Leute sekkieren (Zeilennummer 33–34); bin ich oft froh, wenn die dann anwaltlich vertreten sind, dann kann man zumindest mit dem Anwalt sprechen (Zeilennummer 35–37); haben wir es bis auf zweimal immer geschafft, dass wir eine Einigung erzielen (Zeilennummer 40–41); wenn der halt fest drinsitzt und keinen Bock hat, dann ist es halt so (Zeilennummer 46–47);
Experte 3	Generell, wie wichtig die Wohnung ist (Zeilennummer 24); Je nachdem habe ich auch einen gewissen Zeitdruck (Zeilennummer 24–25);
Experte 4	kommt darauf an, wie dringend wir diese Wohnung benötigen (Zeilennummer 32–33);
Experte 5	unsere Erfahrung ist einfach, dass die "gütliche Einigung" im Vorfeld die meistens vernünftige Lösung darstellt (Zeilennummer 50–52);
Experte 6	bevorzugen die einvernehmliche Lösung (Zeilennummer 55–56);

Experte 2 beschreibt den Umgang mit schwierigen Mietern: *„Wenn wir wirklich einen sehr mühsamen Mieter haben, wo wir eine Einigung erzielen müssen, weil wir die Wohnung brauchen, dann ist einmal die oberste Priorität: Wir lösen mal alles andere im Haus (...) und nehmen uns den wieder zum Schluss vor (...) Wenn man Zeit hat, wird man es immer irgendwie schaffen.“* (Experte 2, Zeilennummer 29–43)

Gegebenenfalls ist es für Experte 3 zielführend, *„(...) diverse Recherchen über einen Detektiv mal primär anstellen, ob auch ein dringendes Wohnbedürfnis vorliegt.“* (Experte 3, Zeilennummer 27–28)

Experte 5 beschreibt die aufwändigen Varianten des Versuchs zu einer Einigung zu kommen: „*Es ist aber sehr, sehr unterschiedlich. Manche Vermieter sagen einfach okay: "Ich tue mir das nicht weiter an." Manche versuchen es dann halt erst recht mit Eigenbedarfskündigung. Ich sage ganz offen, es kann funktionieren, ist aber auch kostenintensiv.*“ (Experte 5, Zeilennummer 45–50)

5.5.3 Erfahrungen mit gerichtlichen Lösungen

Aufgrund des Bestrebens der Experten, einvernehmliche Lösungen herzustellen gibt es auch nur wenige Erfahrungen mit gerichtlichen Lösungen. Aufgrund des damit verbundenen Zeitaufwandes wie auch der Kosten werden gerichtliche Lösungen weitgehend vermieden.

Die wichtigste Alternative zur gerichtlichen Lösung ist das persönliche Gespräch mit den Mietern. Ein weiterer Aspekt für die Vermeidung der gerichtlichen Vorgangsweise ist auch, einen schlechten Ruf zu vermeiden, mit einer zwangsweisen Ausmietung aufgrund negativer Mundpropaganda der Nachbarschaft einhergeht.

Tabelle 10: Erfahrungen mit gerichtlichen Lösungen

Interviewperson	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	habe ich. In der Regel möchte ich diesen Weg umschiffen, er kostet viel Zeit, Nerven und Geld und bringt am Schluss niemandem was (Zeilennummer 69–71); wenn mit Mietern eine Lösung gefunden, wird sie gerichtlich abgefertigt, damit Räumungstermin gehalten werden kann (Zeilennummer 103–107);
Experte 2	Mietzinsräumungsklagen (Zeilennummer 37);
Experte 3	im besten Fall, natürlich wird ein Vergleich erzielt, wenn man Daten hat, dass man denjenigen zum Ausziehen bewegen könnte (Zeilennummer 36–38); versuchen einvernehmlichen Weg einzuschlagen und nicht komplett durchzuklagen (Zeilennummer 42–44);

Experte 4	wenn wir Chancen sehen, dass man gerichtlich zu einer Lösung kommen kann, werden wir das auch versuchen (Zeilennummer 35–36); um eine neue Gesprächsbasis zu schaffen, mit geänderten Vorzeichen (Zeilennummer 39–40); es bieten sich oft unverhoffte Möglichkeiten, haben auch immer wieder Mieter, die Gerichtsverhandlungen verschwitzen (Versäumnisurteil, Zeilennummer 49–53);
Experte 5	nicht dringendes Bedürfnis etc., natürlich dann mit Detektiv usw. (Zeilennummer 48–49);
Experte 6	wir wollen ein glückliches Auseinander, wollen keine schlechte Nachrede haben (Zeilennummer 61–62);

Experte 1 schildert seine Erfahrungen mit dem Gericht: *„(...) wenn man bei Gericht ist, ist dann, bevor der Richter nämlich entscheidet, er gibt dem Vermieter, also dem Kläger recht, drängt er dennoch oft auf eine Einigung mit einem Vergleich. Das heißt, dann muss der Vermieter doch wieder Geld auf den Tisch legen, um eine Einigung zu erzielen, weil der Mieter sehr, sehr geschützt ist in Österreich durch das MRG, auch durch die Behörden.“* (Experte 1, Zeilennummer 84–86)

Bei Experte 2 dient das Gericht bei schwierigen Fällen als Verhandlungsplattform: *„(...) haben da schon auch manchmal Mietzinsräumungsklagen rausgeschickt, wo wir wissen, wir verlieren sie. Einfach nur, dass wir vor Gericht kommen und einfach ins Gespräch kommen, mit den Leuten.“* (Experte 2, Zeilennummer 37–40)

5.5.4 Bewertung Lebensdauer, Ersatzwohnung + Nebenkosten

Die Bewertung der beschriebenen Methode über die verbleibende Lebensdauer plus Kosten einer gleichwertigen Ersatzwohnung und Nebenkosten erfolgt grundsätzlich positiv, da damit eine objektive Darstellung der Situation möglich ist. Diese wird jedoch in der Praxis nicht eingesetzt. Da die einzelnen Fälle bei genauerer Betrachtung stark unterschiedlich sind, werden individuelle Berechnungsmethoden und Lösungsansätze wie zum Beispiel über

Ersatzwohnungen bevorzugt. Interne Faktoren, die den Preis erheblich beeinflussen sind die Ziele für das Objekt, die Anzahl der bestehenden Mietverträge und der Zeitdruck. Extern sind es vor allem die Bedürfnisse der Mieter vor dem Hintergrund der Gegebenheiten im Objekt. Als zielführend wird vor allem das Anstreben einer Win-Win Situation bezeichnet.

Tabelle 11: Bewertung Lebensdauer, Ersatzwohnung + Nebenkosten

Interviewperson	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	<p>Man kann sich nur irgendwie annähern (Zeilennummer 124–125);</p> <p>Investitionen sind meist schon amortisiert (Zeilennummer 152–153);</p> <p>du hast andere Heizkosten, mit diesen Fenstern, das heißt, du müsstest eigentlich auch die Gaskosten oder Öl Kosten hinzuziehen (Zeilennummer 170–172);</p> <p>nicht auf die Lebensdauer des Mieters einzugehen, sondern auf seine Lebensumstände (Zeilennummer 173–174);</p>
Experte 2	<p>ist halt immer schwierig, je nachdem, was das für ein Mieter ist (Zeilennummer 61–62);</p> <p>viele Anwälte berechnen das [Mietvariante] immer sehr gerne, aber ist für mich kein Ansatz (Zeilennummer 67–68);</p> <p>es muss immer eine Win-Win-Situation für beide geben (Zeilennummer 71);</p> <p>dass jemand 30, 40 Jahre lang in der gleichen Wohnung wohnt, kommt mittlerweile sehr selten vor (Zeilennummer 83–84);</p>
Experte 3	<p>sind beides gute Modelle, die ich quasi immer argumentieren kann, gegenüber Dritten (Zeilennummer 56–57);</p> <p>Vielleicht eher als eines der letzten Argumente (Zeilennummer 60);</p> <p>wenn ich einen alten Mieter loswerden möchte, der wenig verdient habe ich in Wien die Chance, dass er eine Wohnung über die Stadt Wien bekommt (Zeilennummer 96–98);</p>

Experte 4	halte ich für vollkommen realitätsfremd (Zeilennummer 65);
Experte 5	Verwendet Variante A etwas abgeändert (Zeilennummer 69–70); es gibt hier oft enorme Bandbreiten, aufgrund der Marktmacht (Zeilennummer 90–91);
Experte 6	finde diese Ansätze an sich sehr sinnvoll, um es dem Bestandsnehmer objektiv darzustellen (Zeilennummer 89–90);

Experte 1 beschreibt das Beispiel der typischen Gründerzeit-Wohnung:

„Also ich rede jetzt von einem klassischen Altmietler. Nehmen wir eine 70 m²- Altbauwohnung, mit einem knarrenden Parkettboden, mit Kastenfenstern, die logischerweise, weil das System so war, auch ein bisschen luftdurchlässig sind. Mit einem Gas-, Koksofen vielleicht oder einem Ölofen irgendwo, wo vielleicht die Toilette am Gange ist und die Dusche in der Küche steht. So, das wäre so eine klassische alte Altbauwohnung, wie man sich das vorstellt, wo die Oma früher gewohnt hat. Was ist dem Mieter das wert in seinem Leben für seine Lebensumstände eine Wohnung zu haben, die eigentlich dem heutigen Standard entspricht und nicht einem Standard, der vor 100 Jahren gut war oder Genüge getan hat?“ (Experte 1, Zeilennummer 133–142)

Experte 2 beschreibt die Problematik der Lebensdauer an 2 Beispielen: „Wenn ich das mit einem 40-jährigen berechne, da kommt auch nichts raus, weil ich kann ja nicht auf Lebzeiten irgendwas ablösen oder irgendwie abgelten. Wenn ich das meiner 85-jährigen Omi vorrechne, dann kommt laut Sterbetafel auch nichts mehr raus.“ (Experte 2, Zeilennummer 62–66) Seine alternative Vorgangsweise

„(...) wir versuchen (...) herauszufinden, was man denen Gutes tun kann, oder Zuckerl anbieten kann, dass die eine Motivation haben, zu wechseln. Natürlich ist die finanzielle Komponente immer ein Thema. Aber, wenn die gute Omi oder der Herr auf einmal eine barrierefreie

Wohnung hat und weiter drüber nachdenkt, wenn sie älter wird und nicht mehr gehen kann, wenn sie einen Balkon bekommt, (...) dann sind das meistens die Dinge, die mehr zählen als jetzt: Wie lange lebe ich noch?“ (Experte 2, Zeilennummer 72–79)

Experte 3 erwägt diese Methoden *„(...) wenn ich einen geringen Preis durch das normale Reden nicht erziele, vielleicht kann ich das noch als letztes Hilfsmittel eventuell verwenden und sagen: ‚So, wir haben hier eine Formel, die wird öfter angewendet und so ist es absolut fair berechnet für Sie‘.“ (Experte 3, Zeilennummer 61–64)*

Die Variante mit der verbleibenden Lebensdauer und Mietkosten ist für Experte 4 *„(...) schon ein praxisnäherer Ansatz. Allerdings kann ich mir das auch nicht vorstellen, dass sich das bei den meisten Mietern oder Wohnungen rechnet. Also da müsste damit er schon eher sehr alt sein, dass es bei uns im Unternehmen in Frage käme.“ (Experte 4, Zeilennummer 69–73)* Zusätzlich lässt er bedenken: *„Also ich glaube, man kann auch sagen, wer bleibt heute bis ans Ende in einer Wohnung, wenn er nicht arm und mittellos ist?“ (Experte 4, Zeilennummer 76–77)*

Experte 5 findet *„(...) beide Methoden als legitime Bewertungsmethoden, wobei man grundsätzlich überhaupt sagen muss, dass ein Verkehrswert für eine Ablösezahlung nicht existiert. Also ein Verkehrswert bedarf ja immer mehrerer Marktteilnehmer, mehrerer Anbieter, mehrerer Nachfrager. Und das gibt es in dem Falle nie.“ (Experte 5, Zeilennummer 83–88)*

Experte 6 beschreibt, wie bei dem letzten Bestandsnehmer, bei der Absicht das Haus komplett zu verwerten die Berechnungsmethoden an Grenzen kommen:

„(...) wenn ein ganzes Haus z. B. freizumachen wäre, weiß ich nicht, ob das sinnvoll ist, diese Berechnungsmethoden auf jedes einzelne Objekt runterzubrechen – es ist zwar sehr objektiv, aber schlussendlich (...) vielleicht zu schmalspurig, zu in eine Richtung denkend, weil wenn man das aufs Ganze sieht, kann man es manchmal nicht mehr messen,

weil je weniger Bestandsnehmer des Hauses, umso wertvoller wird halt das ganze Haus. Und wie wir wissen, ist die letzte Einheit am meisten wert.“ (Experte 6, Zeilennummer 102–109) Zudem ergänzt er jedoch: „(...) die Sterbetafel ist reine Mathematik und das echte Leben spielt Schach.“

5.5.5 Bewertung Anschaffungskosten vergleichbares Kaufobjekt

Die Methode der Bewertung der Ablösesumme über die Anschaffungskosten für ein vergleichbares Kaufobjekt wird von keinem der Befragten Experten angewandt. Als problematisch erweisen sich dabei die Einschätzung der Vergleichbarkeit eines Ersatzobjektes. Tendenziell wird die dabei ermittelte Summe auch als zu hoch eingeschätzt, vor allem im Zusammenhang mit den äußerst günstigen Mieten in den Gründerzeithäusern.

Tabelle 12: Bewertung Anschaffungskosten vergleichbares Kaufobjekt

Interviewperson	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	finde ich unfair einfach diese Bewertungsmethoden, diese zwei, einfach eins zu eins einzusetzen (Zeilennummer 165–168);
Experte 2	Papier ist geduldig. Rechnen kann man alles (Zeilennummer 88–89);
Experte 3	denke, dass die Werte zu hoch sind, die bei der Berechnung herauskommen (Zeilennummer 58–59);
Experte 4	Warum soll ich einem Mieter ein Kaufobjekt ermöglichen, wenn er bei uns Mieter ist? Es ist eine deutliche Verbesserung (Zeilennummer 66–67);
Experte 5	wir haben das in der Bewertung so eigentlich selten bis noch nie gehabt (Zeilennummer 101–102);
Experte 6	Ja. Ist immer die Frage, was gleichwertig ist (Zeilennummer 144–145); Ob das Objekt gleichwertig ist, entscheidet dann schlussendlich ja eh eigentlich hauptsächlich der Bestandsnehmer (Zeilennummer 150–151); wenn ich eine Berechnungsmethode hernehmen möchte, würde ich eher dann A bevorzugen (Zeilennummer 168–170);

Experte 1 beschreibt das Dilemma der Billigmieter in top sanierten Wohnungen:

„(...) in der Regel reden wir auch nicht mit Mietern, die in einer tiptop Wohnung wohnen, mit 2 € Miete und zwei Bädern und Bidet etc.. Weil das würde ich keine Lösung finden, da brauche ich nichts anbieten“ (Experte 1, Zeilennummer 159–160) Teilweise sind die Altbauwohnungen nach der Einschätzung von Experte 1 auch viel zu groß: *„(...) Vom Grundriss großzügig geschnitten. Du hast ein 60-, 70-Quadratmeter-Wohnung und vielleicht nur ein Schlafzimmer. Und in einer Neubauwohnung bei 70 Quadratmeter habe ich ein Wohnzimmer plus zwei Schlafzimmer“* (Experte 1, Zeilennummer 175–178)

5.5.6 Unterschied Zinshäuser – andere Wohnobjekte

Der Unterschied hinsichtlich der gegebenen Fragestellung der Ermittlung von Entgelten für die Aufgabe von Wohnrechten in Zinshäusern im Vergleich mit anderen Wohnobjekten beruht vor allem auf den niedrigen Richtwert-Zinssätzen. Bei Wohnobjekten mit freien Mietzinsen, ist es für den Eigentümer beziehungsweise Eigentümervertreter erheblich einfacher, eine gleichwertige Ersatzlösung für den Mieter zu finden.

Tabelle 13: Unterschied Zinshäuser – andere Wohnobjekte

Interviewperson	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	das Thema: Welches Potenzial schlummert in dem Projekt noch drinnen oder in dem Objekt? (Zeilennummer 198–199);
Experte 2	Beim Zinshaus und Gründerzeithaus bin ich beschränkt, durchs Mietrechtsgesetz (Zeilennummer 94–95); Die Thematik: wie viel darf ich offiziell vermieten und um wie viel wird es vermietet? (Zeilennummer 96–97); Mittlerweile wissen die Leute, auf was sie sitzen (Zeilennummer 102–103); man kann sie mit 20.000, 30.000 € nicht mehr motivieren (Zeilennummer 103–104);

Experte 3	haben wir unterschiedliche Mietzinsbildungen in allen drei Kategorien (Zeilennummer 85–86); Häuser ziehen unterschiedliche Milieus an (Zeilennummer 90–91); dass es natürlich auch im Bereich vom sozialen Wohnbau es natürlich auch an Verdienstgrenzen gebunden ist (Zeilennummer 92–93);
Experte 4	wenn jetzt der Mietzins im Neubauprojekt gering ist, dann kein Unterschied (Zeilennummer 92–94);
Experte 5	unterscheiden sich primär durch die mietrechtlichen Schranken, ich meine Vollarwendungsbereich (Zeilennummer 154–155);
Experte 6	im Gründerzeithaus besteht ja der Preisschutz (Zeilennummer 233);

Von den Ablösezahlungen her sieht Experte 5 „(...) *von der Höhe der absoluten Ablösezahlung sehe ich relativ wenig Unterschied. Das ist meines Erachtens wirklich extrem lageabhängig, auch abhängig lageadäquate wirtschaftliche Schicht. Mit wem hat man es zu tun?*“ (Experte 5, Zeilennummer 162–164);

Experte 6 bringt den Sachverhalt auf den Punkt:

„Daraus ergibt sich die größte Unterscheidung, (...) die Differenz, zu einem gleichwertigen Objekt ist bei einem anderen Wohnobjekt (...) definitiv geringer ist als bei einem Zinshaus (...) je mehr eine Person zahlt, umso einfacher ist es, ein gleichwertiges Objekt zu finden, weil die Differenz nicht mehr so groß ist“ (Experte 6, Zeilennummer 238–245);

5.5.7 Bewertung Rolle objektiver/subjektiver Kriterien

Die Bewertung der Rolle objektiver versus subjektive Kriterien fällt stark zu Gunsten der subjektiven Kriterien aus. Aufgrund der Individualität der einzelnen Wohnobjekte hinsichtlich Grundrisses, Gangflächen, Sanitärräume, Belichtung, Belüftung, Balkon oder Aufzug sowie der individuellen Bedürfnisse

der Personen, ihres Alters oder ihrer Lebenssituation (Student) erhalten die subjektiven Kriterien eine hohe Bedeutung bei der Verhandlung.

Für die Eigentümer beziehungsweise Eigentümervertreter bedeutet das, sich in eingehenden Gesprächen mit den technischen Gegebenheiten vor Ort wie sehen die denn lang Kriterien wie auch den Motiven und Bedürfnissen der Personen eingehend und auf konsensualer Gesprächsbasis auseinander zu setzen. Stets sind dabei die Verbesserungen im Zuge der neuen Wohnsituation darzustellen, wie zum Beispiel ein Balkon, Aufzug beziehungsweise Barrierefreiheit oder, dass z. B. nun ein eigenes WC zur Verfügung steht.

Tabelle 14: Bewertung Rolle subjektiver Kriterien

Interviewperson	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	Befragen Mieter zu Themen, die das Haus hat, Pros und Contras (Zeilennummer 237); Wenn es eine WG ist, das löst sich sowieso irgendwann auf (Zeilennummer 268); älteren Semestern ist es ein Schreck, weil die keine Änderungen im Leben haben wollen (Zeilennummer 274);
Experte 2	der größte Hebel im Zinshaus ist immer diese Barriere, also der Aufzug (Zeilennummer 114–115); und dann die Angst, vor Sanierungsarbeiten und zwei Jahre Baustelle (Zeilennummer 125–126);
Experte 3	objektiv, natürlich der Eigentümer hat ein Haus gekauft, wir haben unbefristete Mietverhältnisse (Zeilennummer 103–104); was will ich mit diesem Haus machen? Natürlich, das muss man abwägen (Zeilennummer 104–105); man sollte dem Mieter zuhören, was will der (Zeilennummer 115); die Wohnung selber auch mal ein bisschen interpretieren (Balkon, barrierefrei, Grundriss, Gangtoilette, Zeilennummer 121);

Experte 4	können familiäre Gründe sein. Weiß ich nicht, man hat sich familiär vergrößert. Es gibt jetzt ein, zwei Kinder, man braucht mehr Platz (Zeilennummer 119–121); Man ist vielleicht ursprünglich aus einem anderen Bundesland und möchte eh wieder zurück, in der Pension (Zeilennummer 123–125);
Experte 5	Subjektive Kriterien sind wichtig für Verhandlung (Zeilennummer 201–205);
Experte 6	Man geht hinein, in das Gespräch und man hat schon vorher oder auch im Gespräch analysiert man dann deren [subjektiven] Bedürfnisse (Zeilennummer 293–294); Aufzug, Balkon (Zeilennummer 298–304); subjektive Kriterien spielen eine sehr große Rolle (Zeilennummer 308–309);

Experte 1 erläutert, wie er die subjektiven Kriterien erhebt:

„(...) weil vor dem Ankauf der Liegenschaft hat man in der Regel keine Wohnungen gesehen und auch keine Gespräche mit Mietern geführt. Dann kommen wir eigentlich auch relativ rasch zu den subjektiven Kriterien, weil die objektiven Kriterien, das sind die, die ich für mich wahrnehmen kann (...) Ältere Dame im vierten Stock ohne Lift wäre für mich ein Kriterium, dass sie vielleicht an ihre Zukunft denken sollte. Irgendwann wird es ein Thema werden. Wohnung mit schlechtem Grundriss, wo ich mir denke: Lieber Mieter, du wirst die Wohnung nicht verändern können. Du hast es so gemietet, aber eigentlich zahlst du eine Miete für viel Gangfläche und wenig Räume oder schlechte Belichtung“, oder, oder, oder“ (Experte 1, Zeilennummer 242–253)

Experte 2 „motiviert“ über den Zugang zum Lift: *„(...) wenn wir Dächer ausbauen in Zinshäusern dann Schlüssellifte. Die Herrschaften dürfen nicht mit dem Lift fahren. Können, aber da muss man drüber reden und das kostet.“ (Experte 2, Zeilennummer 117–118)*

Experte 4 beschreibt eine typische Antwort einer Mieterin, die auf subjektive Kriterien verweist:

„Es gibt zahllose subjektive Gründe von Mietern, warum sie eine Wohnung aufgeben oder nicht aufgeben. Nicht aufgeben müssen meistens: "Ich war schon immer da. Ich bin hier auf die Welt gekommen. Ich habe viel in diese Wohnung investiert, ich bin (...) „Erdbergerin und ich bleibe da." (Experte 4, Zeilennummer 127–130) Ein Beispiel für das Gegenteil: „Ich nehme jetzt diese Ablöse, die mir angeboten wird, weil die Wohnung ist eh schon zu klein.“ (Experte 4, Zeilennummer 152–157)

Experte 5 beschreibt die Bedeutung der subjektiven Kriterien: *„ich glaube, dass das Verhandlungsgeschick und das Einfühlungsvermögen des jeweiligen Asset Managers wie in deiner Person sicher perfekt ausgeprägt hier enorm wichtig ist, dass man genau den Mieter wirklich erwischt an dieser Stelle, wo er auch wirklich für sich einen Nachteil in der jetzigen Situation erkennt. Und das ist mit subjektiven Kriterien sicherlich absolut möglich.“ (Experte 5, Zeilennummer 201–204)*

Für Experte 6 zählen die subjektiven Kriterien *“(…) fifty, würde ich sage. Fifty das Monetäre und das andere ist alles, was subjektiv ist, was ich benötige, was ich gerne hätte. Und wenn ich das alles noch als Vorteil rüberbringe, dann hat man eine große Wahrscheinlichkeit, eine Chance, sich zu einigen.“ (Experte 5, Zeilennummer 310–314)*

5.5.8 Form der Verhandlungsführung

Die in den Unternehmen der interviewten Personen eingesetzten Verhandlungsmethoden sind grundsätzlich sehr ähnlich. Die Mehrzahl der Experten berichtet, dass zunächst das Gespräch mit den Mietern gesucht wird. Das kann in Einzelgesprächen aber auch in gemeinsamen Settings erfolgen. Hier geht es im ersten Schritt vor allem darum, objektiv über die Situation zu informieren, inhaltliche Verhandlungen sind zunächst noch nicht relevant.

Erst in weiterer Folge werden persönliche Gespräche mit Einzelpersonen aufgenommen, bei denen es um die Erfassung der konkreten Situation und der Bedürfnisse der Personen geht. Für die Verhandlungsführung ist ausreichend Zeit einzuplanen, es gilt den Menschen genau zuzuhören und zu versuchen, einen Konsens herzustellen.

Gegebenenfalls kann sich dieser Prozess über mehrere Gesprächsrunden hinziehen. Wichtig ist es auch, den Personen die Vorzüge der alternativen Lösung aufzuzeigen.

Tabelle 15: Form der Verhandlungsführung

Interviewperson	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	wir wollen mit den Mietern auf Augenhöhe reden. (Zeilennummer 285); Wir sind nicht jetzt die große Firma, die von oben herab spricht (Zeilennummer 285–286); Wir schauen uns bei jedem seine Themen an (Zeilennummer 286–288);
Experte 2	machen immer eine Hausbegehung, wenn wir eine Liegenschaft kaufen (Zeilennummer 137–138); Stellen sich bei jedem Mieter vor, damit wir erstens alle Bestände kennen (Zeilennummer 138–139); in einem nächsten Schritt, nimmt man wieder Kontakt auf und versucht, ein Gespräch zu führen (Zeilennummer 145–146); Meistens besuchen wir die Leute vor Ort wieder in der Wohnung (Zeilennummer 147–148); das ist ein länger dauernder Prozess (Zeilennummer 154);
Experte 3	Generell spricht man miteinander. Primär sollte man natürlich sich Zeit nehmen dafür und auch zuhören (Zeilennummer 127–128); eher eine Brücke zu bauen, anstatt eine Mauer aufzustellen (Zeilennummer 135–136);
Experte 4	Wir starten immer mit einer Hausbegehung, wo wir uns den Mietern vorstellen und ihnen einen groben Fahrplan diesem Haus geben (Zeilennummer 165–167);
Experte 5	Eine Win–Win Situationen muss man schaffen (Zeilennummer 230–231);

Experte 6	<p>man schreibt einmal eine Hausbegehung aus, also man lernt also neue Eigentümer, die Bestandsnehmer kennen (Zeilennummer 20–21);</p> <p>reden wir noch nicht mal ansatzweise über Thema Ausmieten, sondern setzen uns mal mit deren Bedürfnissen auseinander (Zeilennummer 22–23);</p> <p>versuchen als Eigentümer, als Vermieter mit dem Bestandsnehmer eine Win-Win Situation zu finden (Zeilennummer 29–31);</p> <p>wir gehen auf Personen zu und sprechen mit denen, ob sie sich verbessern wollen (Zeilennummer 33–34);</p> <p>wenn eine Person unrechtmäßig dort in dieser Wohnung wohnt, gibt es auch andere Methoden (Zeilennummer 39–40);</p>
------------------	--

Experte 1 beschreibt den persönlichen Zugang direkt zu den Mietern: *„Wir versuchen, nicht nur eine Gesellschaft zu sein, wo es heißt: "Die Firma XY hat unser Haus gekauft und der Mieter kriegt es gar nicht mit, sondern die Hausverwaltung ist eigentlich der Eigentümer", sondern wir schauen relativ bald, mit dem Mieter in direkten Kontakt zu treten“* (Experte 1, Zeilennummer 232–236)

Der Verlauf der Gespräche bei Experte 4 folgt folgendem Muster:

„Also, um auch ein bisschen die Fantasie der Mieter anzuregen, sozusagen, dass sie mal sich darauf einstellen können, die nächsten drei Jahre wird es da eine Baustelle und das ist jetzt nicht unbedingt super, in einer Baustelle zu wohnen. Wir bereiten sie sie auch darauf vor, dass wir ihnen ein finanzielles Angebot machen werden. Auch hier nennen wir meistens noch keine konkreten Zahlen. Einfach mal, um ein bisschen die Fantasie, der Mieter laufen zu lassen.“ (Experte 4, Zeilennummer 169–175)

Experte 5 nennt eine Win-Win-Situation anhand eines Studenten: *„(...) ein perfektes Beispiel. Man schafft es, einen unbefristeten Mieter wegzubekommen und aber dem eigentlich sogar noch was Gutes dabei zu tun, indem man ihm*

drei oder fünf Jahre mietfrei gibt, vielleicht noch ein bisschen Startkapital, fürs Umziehen.“ (Experte 5, Zeilennummer 234–239)

Experte 6 beschreibt eine ähnliche Situation anhand einer alleinstehenden älteren Frau: *„Da kann es sein, dass eine verwitwete Person zum Beispiel alleine auf 140 Quadratmeter wohnt, weil sie zuvor mit Familie, mit Mann dort gewohnt hat und jetzt einfach sagt okay: "Das ist dort sehr groß", aber das passt einfach nicht mehr zu ihrem Wohnverhältnis.“ (Experte 6, Zeilennummer 26–29)*

5.5.9 Weitere zu beachtende Aspekte

Weitere von den Experten genannte zu beachtende Aspekte sind, dass den Personen mit dem Bestandrecht wertschätzend gegenübergetreten wird. Zusätzlich ist es von Bedeutung, darauf hinzuweisen, dass die Ablösezahlung steuerfrei ist. Erneut wird auf die Wichtigkeit einer Konsenslösung hingewiesen. Zudem kann es sich als vorteilhaft erweisen, wenn die Mieter einen Anwalt einsetzen, da hier eine klare Verhandlungsgrundlage hergestellt wird. Insgesamt ist auch immer wieder die Kalkulation des gesamten Projektes zu berücksichtigen.

Tabelle 16: Weitere zu beachtende Aspekte

Interviewpers.	Paraphrase / Zeilennummer
Experte 1	man darf nicht so verbissen sein, die Wohnung freimachen zu müssen (Zeilennummer 311–313); jeder hat sein Recht, in seiner Wohnung zu wohnen (Zeilennummer 312–313); dass man ein bisschen das mit Herz und Hirn macht (Zeilennummer 333–335);
Experte 2	sage ich es den Leuten auch, weil es viele vergessen, dass sie die Ablöse steuerfrei bekommen, ganz auf legale Weise (Zeilennummer 163–165); miteinander führen und kein Gegeneinander, natürlich bei manchen Personen schwierig (Zeilennummer 173–174);

Experte 3	Mieter, die auch auf einen zukommen wollen, die aktivieren gleich selber einen Anwalt, der eine kleine Vereinbarung aufsetzt (Zeilennummer 151–153);
Experte 4	man kalkuliert ein Haus im Istzustand, es sollte sich rechnen, so, wie man es gekauft hat, mit den Bestandsverhältnissen (Zeilennummer 188–190); jede weitere Ausmietung ist sozusagen ein Hebel, der dieses Haus im Wert steigert (Zeilennummer 190–191);
Experte 5	aus Immobilienbewerbersicht kommen ja manchmal die Kunden zu mir (Zeilennummer 267–268);
Experte 6	unsere Mieter sind sehr geschützt, man muss berücksichtigen, dass man beim Thema Ausmietung auch vielleicht nachher schlechte Nachrede hat (Zeilennummer 352–354);

Experte 3 beschreibt, wie er die Variante mit einem vom Mieter betrauten Anwalt bewertet:

„(...) die Mieter, die auch auf einen zukommen wollen, die aktivieren gleich selber vielleicht einen Anwalt, der eine kleine Vereinbarung aufsetzt, der eventuell auch schon was auspreist und dem was sagt, wo natürlich auch der Preis stimmt. Das habe ich auch schon erlebt. Erspart auch sehr viel Zeit. Da haben wir schon was schriftlich offiziell einfach dann verfasst.“ (Experte 3, Zeilennummer 151–156);

Experte 4 erläutert die Bedeutung der Ausmietungen für das wirtschaftliche Ergebnis des Projekts: *„(...) jede weitere Ausmietung ist sozusagen ein Hebel, der dieses Haus im Wert steigert und von dem her, glaube ich, dass es unerlässlich ist – bei uns im Unternehmen zumindest – dass wir eine ordentliche Ausmietung machen, einfach weil hier mit dem eingesetzten Geld noch mehr Geld erwirtschaftet werden kann.“* (Experte 4, Zeilennummer 190–195);

Für Experte 5 ist es zusammenfassend *„(...) der wichtige Punkt aus Sicht des Gutachters, dass man das kommuniziert, dass die Höhe der Ablösezahlung von einem Großteil, an subjektiven Faktoren abhängt und eben deswegen so*

schwierig es ist, das auf objektive Art und Weise zu bestimmen.“ (Experte 5, Zeilennummer 274–278);

5.6 Diskussion

Die Ergebnisse der Expertenbefragung decken sich zum Teil mit den Erkenntnissen aus den theoretischen Darstellungen, zum Teil gibt es jedoch auch erhebliche Abweichungen. Die grundlegenden Erkenntnisse aus dem Mietrecht beziehungsweise hinsichtlich der Beendigung des Mietverhältnisses liegen auch den Darstellungen der Experten zugrunde. Generell zeigen die Aussagen jedoch, dass jegliche rechtliche beziehungsweise gerichtliche Auseinandersetzungen vermieden werden soll, da dies auch auf Seite der Eigentümer beziehungsweise Eigentümerversorger mit einem meist unnötigen Aufwand verbunden ist.

Das Richtwertsystem als Vergleichswertmaßstab ist insofern wichtig, da die Zinssätze bei Gründerzeithäuser außerordentlich niedrig sind und damit die Herstellung einer gleichwertigen Wohnsituation erheblich erschwert ist.

Die im Theorieteil dargestellten Berechnungsmethoden werden zwar von den Experten grundlegend als objektive Gesprächsgrundlage anerkannt, vor allem die Methode mit einem vergleichbaren Kaufobjekt wird jedoch überwiegend abgelehnt und als nicht praxistauglich bewertet. Grund dafür sind die vielen individuellen Kriterien im Zusammenhang mit den einzelnen Wohnungen. Die Methoden erscheinen daher vor allem für die Immobilienbewertung im Zuge eines Verkaufs relevant, nicht jedoch bei der Planung und Umsetzung der Verwertung eines Objekts.

Die Ausführungen über die Verhandlungstechniken im Allgemeinen beziehungsweise der Harvard Methode im Besonderen lassen darauf schließen, dass vor allem die Betrachtung der subjektiven Bedürfnisse ein entscheidender Erfolgsfaktor für zielführende Verhandlungen ist. Diese Motive sind als Säule zwei im Harvard Konzept beschrieben. Dazu kommt die Entwicklung von Win-Win Optionen, die von den Experten als wichtige

Verhandlungsgrundlage genannt wird. Auf diese Weise kann in fast allen Fällen ein Konsens hergestellt werden, für beide Seiten unangenehme gerichtliche Schritte sind daher weitgehend vermeidbar. Selbst, wenn ein objektiver Kündigungsgrund vorliegt, wie zum Beispiel bei Wohnungen, die von den Mietern nicht oder nur fallweise genutzt werden, ist eine konsensuale Lösung im Zuge eingehender und professioneller Verhandlungen zu bevorzugen.

6 Conclusio

Die Zielsetzung dieser Arbeit war es, eine Grundlage herzustellen, um die Entgelte für die Aufgabe eines Hauptmietrechtes innerhalb des rechtlichen Rahmens fair und marktgängig ermitteln zu können. An dieser Stelle wird die eingangs formulierte Forschungsfrage zusammenfassend beantwortet:

Basis einer für beide Seiten akzeptablen Berechnung dieser Ablösesumme sind weniger die objektiven, für die Immobilienbewertung entwickelten Verfahren. Vielmehr stehen dabei die subjektiven Bedürfnisse der Personen in den betreffenden Objekten im Vordergrund, zudem müssen die technischen Kriterien der Wohnungen, wie auch Aspekte der Lage sowie im Fall der Gründerzeithäuser die bestehenden Kategorien berücksichtigt werden.

Seitens der Eigentümer bzw. Eigentümervertreter ist relevant, in welcher Weise das Objekt verwertet werden soll. Für die wechselseitige Abwägung dieser subjektiven Kriterien ist eine professionelle Verhandlungsführung zielführend. Als wissenschaftlich fundierte Methode wird dafür das Harvard Konzept empfohlen, da hier die Motive und Ziele beider Parteien systematisch in den Verhandlungsprozess einbezogen werden.

6.1 Erkenntnisse zur Angemessenheit

Das Ergebnis der empirischen Erhebung lässt darauf schließen, dass es keine objektive, rechtlich präzise definierte Angemessenheit bei der Berechnung der Entgelte gibt. Die Beurteilung der Angemessenheit beruht zunächst auf der Art der wirtschaftlichen Verwertung des Objekts. Dabei ist bei den Gründerzeithäusern vor allem die Frage relevant, ob das Haus saniert und die Wohnungen weiterhin vermietet werden sollen – oder ob das Gesamtobjekt gewinnbringend weiterverkauft werden soll. Daraus können unterschiedliche Einschätzungen der Rentabilität resultieren. In beiden Fällen wird es jedoch zielführend sein, sich mit den individuellen Gegebenheiten im Zusammenhang mit den

einzelnen Wohnobjekten auseinanderzusetzen und zu versuchen, im Konsens eine zufriedenstellende Lösung herzustellen.

Die Angemessenheit ist also eine Frage der subjektiven Bewertung der Gesamtsituation durch die beiden Parteien vor dem Hintergrund sämtlicher Einflusskriterien:

- Lage, Verkehrsanbindung, Lärmsituation
- Wohnungsgröße
- Grundrisse, Gangflächen
- Belichtung und Belüftung
- Technische Ausstattung, Heizung, Sanitärräume (Gang-WC), Böden, Aufzug, Balkon
- Subjektive Bedürfnisse der Mieter, Alter, Gesundheit (Mobilität) und Lebenssituation (Student, Familie, Pensionist)
- Subjektive wirtschaftliche Zielsetzungen des Eigentümers beziehungsweise Eigentümerversprechers

6.2 Handlungsempfehlungen

Die konkreten Handlungsempfehlungen lassen sich ebenso vor allem aus den Erkenntnissen der Experteninterviews herleiten. Zentral dabei ist das Streben nach einer Win-Win Situation auf Basis sämtlicher relevanten wertbestimmenden Faktoren, die systematisch zu ermitteln.

Um einen praxisgerechten Maßnahmenkatalog herzustellen, werden diese in folgender Tabelle zu einem Ablaufschema verdichtet.

Tabelle 17: Ablaufschema für die Entgeltverhandlung

	Maßnahme	Inhaltliche Umsetzung
Schritt 1	Information der Mieter über die vorliegenden Zielsetzungen der Eigentümer	Persönliche Termine mit Einzelpersonen beziehungsweise In Gruppen
Schritt 2	Vereinbarung und Durchführung von Einzelgesprächen; Erfassung der subjektiven Motive und Bedürfnisse der betroffenen Personen	Idealerweise in der Wohnung, um die Konkrete Situation vor Ort zu erfassen. Anwendung des Harvard Konzepts.
Schritt 3	Ausarbeitung von Vorschlägen zur Schaffung einer Win-Win Situation	Abstimmung der eigenen Projektziele mit denen individuellen Kriterien seitens des Objekts und der subjektiven Motive der Mieter. Anwendung des Harvard Konzepts.
Schritt 4	Präsentation und Verhandlung des Lösungsvorschlages	Neben den Entgelt sind vor allem die subjektiven Kriterien für den Ersatz beziehungsweise das Ersatzobjekt gut auszuarbeiten.
Schritt 5	Eventuell erneute Überarbeitung des Lösungsvorschlages aufgrund des Feedbacks	Zudem ist der Vorschlag professionell zu kommunizieren, z.B. mit guten Bildern eines Ersatzobjekts. Anwendung des Harvard Konzepts.
Schritt 6	Fixierung der Vereinbarung	Schriftlicher Vertrag

Zusätzlich zu diesem Handlungsschema ist es relevant, sich inhaltlich mit der Methode der Verhandlungsführung auseinander zu setzen. Hier handelt es sich bei der beschriebenen Harvard Methode um einen zielführenden Ansatz. Gleichzeitig zeigt die gegebene Problemstellung, dass ein professionelles Handeln unter Einbeziehung der Ziele, Motive und Bedürfnisse des Gegenübers mit dem Bestreben der Herstellung einer Win-Win-Situation ein guter Weg ist – sowohl kurzfristig im Sinne der zeitnahen Erreichung der Projektziele wie auch langfristig im Vermeiden von Gerichtsverhandlungen.

Um diese Win-Win Situation herzustellen, ist es in den meisten Fällen zielführend, aufgrund der Gespräche mit den Mietern, die möglichst auf Augenhöhe stattfinden sollen, einen Lösungsvorschlag auszuarbeiten. Dafür bedarf es seitens des Eigentümerversetzers beziehungsweise Eigentümers zunächst einer fundierten Expertise hinsichtlich der rechtlichen/vertraglichen Rahmenbedingungen, der technischen Gegebenheiten sowie der Erfassung sämtlicher wertbestimmenden Faktoren. Zudem erforderlich ist Empathie, um die Relevanz der wertbestimmenden Faktoren für die betreffenden Personen zu erkennen oder darüber hinaus weitere Faktoren zu identifizieren, die z. B. für ein Ersatzobjekt relevant sind, wie etwa Barrierefreiheit.

Darüber hinaus muss die verhandelnde Person über ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten verfügen, um die Vorzüge der Verhandlungslösung entsprechend überzeugend darstellen zu können. Dieses Wissen und diese Kompetenzen umfassen daher viele Fachgebiete, von der Bautechnik, über die Rechtswissenschaft, Architektur, Immobilienwirtschaft bis hin zur Sozialpsychologie.

6.3 Limitationen und weiterer Forschungsbedarf

Aufgrund des gegebenen qualitativen Forschungsdesigns war es bei dieser Arbeit nicht möglich, genaue Ausprägungen bei den einzelnen Kategorien zu messen. Wie die Ergebnisse jedoch gezeigt haben, gibt es bei dem vorliegenden Thema vor allem um das Aufzeigen der vielfältigen Aspekte, die für die Ermittlung von Entgelten für die Aufgabe von Hauptmietrechten relevant sind.

Zudem haben die Ergebnisse gezeigt, dass jede einzelne Situation hinsichtlich der Gegebenheiten des Objektes im Ganzen sowie der Wohnungen und ihrer Mieter im Besonderen immer wieder individuell zu betrachten sind. Damit ist die Aussagekraft von genauen mathematisch-statistischen Werten (z. B. wie viel Prozent der Wiener Bauträger eine bestimmte Methode einsetzt) für die Praxis nur von geringer Relevanz.

Aufgrund der Ergebnisse besteht daher kein erheblicher weiterer Forschungsbedarf, möglicherweise außerhalb der hier im Fokus stehenden Wiener Zinshäuser hinaus bei anderen Objekten mit unbefristeten Mietern im restlichen Bundesgebiet.

6.4 Fazit und Ausblick

Insgesamt zeigt sich, dass die Ermittlung von Entgeltzahlungen für die Aufgabe von Hauptmietrechten eine interdisziplinäre Herausforderung darstellt. Dabei sind die rechtlichen Rahmenbedingungen nur von untergeordneter Bedeutung, da diese als fixer Tatbestand lediglich eine erste Grundlage für die Verhandlungen sind. Vielmehr entscheidend ist es, die Bedürfnisse der verhandelnden Parteien und die damit verknüpften wertbestimmenden Faktoren exakt zu erfassen und auf Grundlage der individuellen Motive, Gegebenheiten und Ziele eine Win-Win Situation herzustellen.

Damit bietet die zentrale Erkenntnis der vorliegenden Arbeit eine Grundlage, die auch auf ähnliche Situationen anwendbar ist: Statt einer Konflikteskalation und damit einhergehenden negativen Folgen für alle Konfliktparteien, gilt es auf Basis profunder Fachkenntnis und professionellen Verhandeln einen echten und nachhaltigen Konsens herzustellen.

Literaturverzeichnis

Sachbücher, Sammelbände und Zeitschriften

Bone-Winkel Stephan (2000): Immobilienportfolio-Management. In: Schulte Karl-Werner (Hrsg.): *Immobilienökonomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen.* 2. Aufl., München: Oldenbourg, S. 765–811

Glasl Friedrich (2020): *Konfliktmanagement: Ein Handbuch für Führung, Beratung und Mediation.* Bern: Haupt.

Gramann Markus (2015): *Immobilienbewertung – Rechte und Lasten.* Privatuniversität Schloss Seeburg, Salzburg.

Gruber Martin (2017): *Mietrecht in Österreich. Tipps zur Wohnungssuche. Makler, Provisionen und Verträge. Ihre Rechte als Mieter.* Verein für Konsumenteninformation, 7. Auflage, Wien: Linde.

Fisher Roger, Ury William & Patton Bruce (2013): *Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik.* Frankfurt: Campus.

Hemmecke Jeannette & Kronberger, Nicole (2015): *Verhandlungskompetenzen trainieren: Konzepte, Übungen, Praxis.* Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Karaushek Erich & Schürhuber Roman (2020): *Laesio enormis beim Bestandvertrag. § 934 ABGB - selten aber doch: die Laesio enormis bei mietrechtlichen Sachverhalten,* In: immo aktuell 4/2020, 203

Kranewitter Heimo (2021): *Wohnrecht und Ausgedinge,* In: ZLB 2/2021/10, 21

Kreggenfeld Udo (2015): *Erfolgreich systemisch verhandeln: Ganzheitliche Verhandlungsstrategien.* Wiesbaden: Springer Gabler.

- Kröll Ralf, Hausmann Andrea & Rolf Andrea (2015): *Rechte und Belastungen in der Immobilienbewertung*. 5. umfassend überarb. und erw. Aufl. Werner, Hürth
- Kuprian Peter (2014): *Der Mietvertrag. Handbuch für Vertragsverfasser*. 3. Auflage, Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung.
- Mrvošević, David (2022): Wegfall der Geschäftsgrundlage bei Änderung der Gesetzeslage? *ecolex* 2022/295
- Lütkehaus Isabell & Pach Izabella (2020): *Basiswissen Mediation: Handbuch für Praxis und Ausbildung*. 2. Auflage. Frankfurt am Main: Metzner.
- Pfnür Andreas (2004): *Modernes Immobilienmanagement: Facility Management, Corporate Real Estate Management und Real Estate Investment Management*. 2. Aufl., Springer, Berlin
- Psenner, Angelika (2015): *Das Wiener Gründerzeit-Parterre – eine analytische Bestandsaufnahme*. Abschlussbericht der Pilotstudie der Technischen Universität Wien.
- Rabe Susanne & Wode, Martin (2014): *Mediation. Grundlagen, Methoden, rechtlicher Rahmen*. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag.
- Reiber Andrea & Liehl Peter (2001): *Die Kündigung im Mietrecht*. Wien: Manz.
- Roth Martin (2010): Wertbestimmende Kriterien von Shoppingcentern – national und international. In: *Österreichische Zeitschrift für Liegenschaftsbewertung*. 2 (1), S. 14–15
- Technische Hochschule Zürich (2007): *Vom Wert der Sicht und anderer Dinge. Der hedonische Ansatz*. Ökonomie II, Zürich.

Gesetze, Verordnungen, Normen, Leitfäden, Parlamentsdokumente

Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 1 MRG (Stand 1.7.2022, rdb.at)

Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 1090 ABGB (Stand 1.7.2022, rdb.at)

Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 29 MRG (Stand 1.7.2022, rdb.at)

Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 521 ABGB (Stand 1.7.2022, rdb.at)

Barth, Dokalik & Potyka, ABGB (MTK)²⁷ § 879 ABGB (Stand 1.7.2022, rdb.at)

Bydlinski Martin, Zur Eigenbedarfskündigung bei der Geschäftsraummiete, RZ 1989, 102

Höllwerth in GeKo Wohnrecht I Vor §§ 1112 ff ABGB (Stand 1.10.2017, rdb.at)

Holzner in Kletečka & Schauer, ABGB-ON^{1.05} § 366 (Stand 1.2.2020, rdb.at)

Lovrek in GeKo Wohnrecht I § 30 MRG (Stand 1.10.2017, rdb.at)

Lovrek in GeKo Wohnrecht I § 36 MRG (Stand 1.10.2017, rdb.at)

Lovrek in GeKo Wohnrecht I § 36 MRG (Stand 1.10.2017, rdb.at)

Mietrechtsgesetz MRG 1981, in der Fassung vom 11.08.2022

Reithofer Markus & Stocker Gerald, Wertermittlung von Wohnrechten, ZLB 2021/12, 25

Richter in Artner Stefan, Kohlmaier Katharina, *Praxishandbuch Immobilienrecht* 6.2. Das Mietrecht des ABGB (Stand 1.11.2019, rdb.at)

Richtwertgesetz RichtWG 1993, in der Fassung vom 11.08.2022

Riss in Kletečka Andrea & Schauer Martin, ABGB-ON^{1.02} § 1120 (Stand 1.10.2016, rdb.at)

Riss Olaf & Fidler Philipp in Rainer, *Miet- und WohnR* Kap. 4.5.2 (Stand 1.5.2015, rdb.at)

Weixelbraun-Mohr, Kündigung einer Wohnung wegen Eigenbedarfs, EvBI-LS 22/2020/161, 1036

Würth in Rummel ABGB3 § 30 MRG (Stand 1.1.2003, rdb.at)

Internetquellen

Europäische Kommission (2022): *Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden* https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12910-Energijos-variantojimo-efektyvumas-Pastatu-energinio-naudingumo-direktyvos-perziura/F2767369_It – abgerufen am 12.8.2022

Holiday Ryan (2013): *How Facebook, Twitter and Other Startups Got Big*. http://www.huffingtonpost.com/ryan-holiday/how-facebook-twitter-and-_b_4228942.html – abgerufen am 8.9.2022

Immopreise (2022): Die aktuellen Immobilienpreise für Wien <https://www.immopreise.at/Wien/Wohnung/Eigentum> – abgerufen am 8.9.2022

Karrierebibel (2022a): *Konflikteskalation: Ausrasten in 9 Stufen* <https://karrierebibel.de/konflikteskalation/> – abgerufen am 22.8.2022

Karrierebibel (2022b): *Das Harvard Konzept*. <https://karrierebibel.de/harvard-konzept/> – abgerufen am 23.8.2022

Mietervereinigung Österreich (2022): *Kategorien von Wohnungen* <https://mietervereinigung.at/4892/Kategorien-von-Wohnungen> – abgerufen am 12.8.2022

Wiener Zeitung (2020): *Wiener Elementarteilchen: Das Zinshaus gibt Wien Charme und Charakter. Seit einigen Jahren gerät es unter Druck. Verliert die Stadt ihre Seele?* <https://www.wienerzeitung.at/nachrichten/chronik/wien-chronik/2084558-Wiener-Elementarteilchen.html> – abgerufen am 11.8.2022

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Gebäude in Wien nach Errichtungsjahr. Quelle: Statistik Austria 2019, dargestellt nach Wiener Zeitung 2021	21
Abbildung 2: Konflikteskalationsstufen nach Glasl. Quelle: Karrierebibel 2022a	39
Abbildung 3: Die 4 Säulen des Harvard-Konzepts. Quelle: Karrierebibel 2022b	43

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Berechnung der individuellen Ertrags- und Kostenüberlegungen. Quelle: Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 192	27
Tabelle 2: Berechnung wirtschaftlicher Vorteil. Quelle: Eigene Berechnung nach Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 191	31
Tabelle 3: Berechnung individuelle Ertrags- und Kostenüberlegungen. Quelle: Eigene Berechnung nach Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 192	32
Tabelle 4: Gegenüberstellung wirtschaftlicher Vorteil / individuelle Ertrags- und Kostenüberlegungen. Quelle: Eigene Berechnung nach Kröll, Hausmann & Rolf 2015: 191ff.	33
Tabelle 5: Ansätze des Verhandeln in der Praxis. Quelle: Eigene Darstellung nach Hemmecke & Kronberger 2015, S. 15f.	37
Tabelle 6: Profil der interviewten Experten. Quelle: Eigene Darstellung	50
Tabelle 7: Ablaufplan der qualitativen Inhaltsanalyse. Quelle: Eigene Darstellung nach Mayring, 2016: 70	51
Tabelle 8: Im Unternehmen eingesetzte Berechnungsmethoden	53
Tabelle 9: Verfahren bei ausbleibender Einigung	56
Tabelle 10: Erfahrungen mit gerichtlichen Lösungen	57
Tabelle 11: Bewertung Lebensdauer, Ersatzwohnung + Nebenkosten	59
Tabelle 12: Bewertung Anschaffungskosten vergleichbares Kaufobjekt	62
Tabelle 13: Unterschied Zinshäuser – andere Wohnobjekte	63
Tabelle 14: Bewertung Rolle subjektiver Kriterien.....	65
Tabelle 15: Form der Verhandlungsführung	68
Tabelle 16: Weitere zu beachtende Aspekte	70
Tabelle 17: Ablaufschema für die Entgeltverhandlung.....	76

Anhang

Anhang 1: Interview-Leitfaden

Guten Tag!

Im Rahmen meines Studiums schreibe ich eine Master These mit dem Titel „Ermittlung des Entgelts für die Aufgabe von Hauptmietrechten am Beispiel eines Zinshauses“. Der Grund für dieses Thema ist, dass es dafür keine rechtlich verbindliche Methode gibt. Ich bitte Sie um Beantwortung folgender Fragen:

1. Welche Methode wird dafür in Ihrem Unternehmen eingesetzt?
2. Wie wird in weiterer Folge verfahren, wenn es zu keiner Einigung mit dem Mieter kommt?
3. Haben Sie bereits Erfahrung mit gerichtlichen Lösungen und wie sind diese zu Stande gekommen?
4. Wie bewerten Sie folgende Berechnungsmodelle, die in der Literatur vorgeschlagen werden:
 - a. Ermittlung der Mietkosten für die verbleibende Lebensdauer für eine gleichwertige Ersatzwohnung plus Umzug und Einrichtung?
 - b. Ermittlung der Kosten für ein gleichwertiges Kaufobjekt, plus Erwerbsnebenkosten, Umzug und Einrichtung?
5. Wie unterscheiden sich Zins-/Gründerzeithäuser hinsichtlich des Themas von anderen Wohnobjekten?
6. Welche Rolle kommt dabei objektiven und subjektiven Kriterien zu?
7. Wie werden die Verhandlungen durchgeführt?
8. Gibt es weitere Aspekte, die bei diesem Thema zu beachten sind?

Danke für das Interview!

Anhang 2: Transkripte der Interviews

Interview 1

1 A: Hallo, Danke, dass du dir die Zeit nimmst für das Interview.

2 B: Sehr gerne.

3 A: Das freut mich sehr. Ja. Im Zuge meiner Masterarbeit, wo es um die
4 Ermittlung von Entgelten für die Aufgaben von Hauptmietrechten geht,
5 möchte ich dir ein paar Fragen stellen/ein Interview mit dir führen. Und
6 lass uns gleich in die erste Frage reingehen: Welche Methode wird dafür
7 in deinem Unternehmen dafür eingesetzt?

8 B: worum es geht, welche Methode?

9 Mein Vorteil ist, ich weiß, um was es geht.

10 A: Genau.

11 B: Für die Aufgabe, der Hauptmietrechte, mit welchen Methoden arbeiten
12 wir? Grundsätzlich werden unsere Liegenschaften ja immer wieder vor-
13 bereitet, um es dann später zu parifizieren, zu entwickeln. Gar nicht jetzt,
14 dass man unbedingt sagt, das Haus muss leer werden, sondern generell
15 geht es darum, einen Mehrwert zu generieren, mit den Mietern. Da gibt
16 es unterschiedliche Kategorien der Mieter, die auch unterschiedlich viel
17 Miete zahlen. Dass man schaut, den Mehrwert zu generieren, indem man
18 die dazu bewegt, eine neue Bleibe zu finden und wir die Wohnung dann
19 sanieren können. Das heißt, es gibt im ersten Anlauf, beim Erwerb der
20 Liegenschaft einmal die Methode: Wir gehen davon aus, es zieht gar
21 keine aus. Damit muss ich mal rechnen. Das ist eine fixe Konstante. Ich
22 kann das nicht erzwingen. Und dann geht es rein um den Quadratmeter-
23 preis. Es ist nichts anderes in erster Linie für uns intern. Nach außen hin
24 ist es natürlich eine andere Darstellung, weil ich muss jeden Mieter ir-
25 gendwie darlegen, wie komme ich auf den Betrag? Was mir oft

26 vorgebracht wurde, ist eben, wenn die Mieter vertreten, waren von
27 Rechtsanwälten, weil die wollen sich auch beraten lassen, dass sie nicht
28 übervorteilt werden. Dann kommt der Rechtsanwalt oder der Mieter-
29 schutz-Mitarbeiter etc. daher und rechnet vor, wie alt der Herr ist oder
30 der Mieter ist, wie viele Jahre er noch lebt, was die Differenz ist zu einer
31 aktuellen Marktmiete. Ich finde, dieses Modell funktioniert nicht, weil es
32 nicht passend ist, weil man einfach viele Aspekte außen vorlässt, die
33 sehr, sehr persönlich mit jedem Mieter anders abzuklären sind. Das heißt
34 jetzt, ob ein WC am Gang ist und man einen Missstand eigentlich in Kauf
35 nimmt, wie viel ist der Wert dieses Missstandes eigentlich aufzuwiegen,
36 wenn ich jetzt sage, du hast plötzlich ein WC in der Wohnung. Darum,
37 für mich gibt es rein nur die Methode auf den Quadratmeterpreis. Das
38 Haus wird saniert und es werden die Wohnungen einzeln im Wohnungs-
39 eigentum abverkauft. Und dann bleibt mir, weil nicht alle Mieter werden
40 ausziehen, das ist uns ganz klar. Nicht jeder möchte seine Situation ver-
41 ändern, bleiben welche über. Und, wenn das Projekt dann eigentlich ab-
42 geschlossen ist, wir behalten uns diesen Rest des Hauses, diese restli-
43 chen Mieter mit den Altmietern im Eigentum. Das ist unser eigener Be-
44 stand, unser Investment, unsere Anlage. Dort kann ich dann später na-
45 türlich ganz anders rechnen. Da kann ich dann natürlich am Quadratme-
46 terpreis die alte Rechnung nicht mehr anwenden, weil unter Umständen
47 bin ich lastenfrei. Das heißt auch eine Miete, wo ich vielleicht nur 2 € pro
48 Quadratmeter bekomme, sind 2 € pro Quadratmeter Gewinn jedes Mo-
49 nat. Da muss man sich dann wirklich anschauen, die Wohnung. Warum
50 wollte damit nicht etwas verändern? Wahrscheinlich ist die Wohnung
51 sehr toll. Er wohnt jetzt dann in einem sanierten Haus. Demzufolge gibt
52 es immer zwei Stufen vor dem Ausbau, nach dem Ausbau.

53 A: Super. Sehr gut.

54 B: Welche Methode?

55 A: Finde ich schon mal stimmig. Super, Danke. Okay, gehen wir zu Num-
56 mer zwei.

57 B: Es vermischen sich die Fragen immer wieder, gell.

58 A: Ja, aber am Ende kommt eine Roter Faden dabei heraus. Am Ende
59 des Tages kommt das Substrat raus. Wie wird in weiterer Folge verfahren,
60 wie geht ihr damit um wenn es zu keiner Einigung mit dem Mieter
61 kommt?

62 B: Dann gilt einfach Status quo des Ankaufs. Also, man kann ja nicht
63 sagen, wenn es zu keiner Einigung kommt, sondern wenn einfach unser
64 Vorschlag nicht attraktiv für den Mieter ist, dann bleibt es einfach so. Er
65 ist Mieter. So habe ich ihn ja gekauft.

66 A: Super. Ich kenne mich aus. Frage Nummer drei: Hast du Erfahrungen
67 mit gerichtlichen Lösungen in diesem Bereich? Und wenn ja, wie sind
68 diese zustande gekommen?

69 B: Ja, haben wir oder habe ich. In der Regel möchte ich diesen Weg
70 umschiffen, weil er kostet viel Zeit, Nerven und Geld und bringt am
71 Schluss eigentlich niemandem was, außer denen, die das Gerichtsverfahren
72 führen. Es ist auch nicht absehbar. Auch, wenn man hundertprozentig
73 im Recht ist, weil das Mietrechtsgesetz, es gibt ein paar Passagen
74 und Gründe her, wenn der Mieter zum Beispiel definitiv dort nicht wohnt,
75 sich definitiv die Wohnung nur aufhebt, weil er sagt: "Die drei Mal, die ich
76 nach Wien komme, will ich mir kein Hotel nehmen und ich habe sie immer
77 schon. Deswegen ist das so", heißt es nicht, dass das bei Gericht auch
78 so gesehen wird. Das ist einfach so. Darum, die Erfahrungen sind eigentlich
79 sehr frustrierend, weil man klagt nicht bei Gericht aus Jux und Toller
80 rei. Gibt es vielleicht auch den einen oder anderen in der Branche, der
81 das so machen würde oder macht. Bringt ein schiefes Licht oder schiefe
82 Optik auf die ganze Branche und die, die eigentlich eine ernsthafte Klage
83 führen, was definitiv ein Aufkündigungsgrund ist, die haben eigentlich oft
84 das Nachsehen. Und, wenn man bei Gericht ist, ist dann, bevor der Richter
85 nämlich entscheidet, er gibt dem Vermieter, also dem Kläger recht,
86 drängt er dennoch oft auf eine Einigung mit einem Vergleich. Das heißt,
87 dann muss der Vermieter doch wieder Geld auf den Tisch legen, um eine

88 Einigung zu erzielen, weil der Mieter sehr, sehr geschützt ist in Österreich
89 durch das MRG, auch durch die Behörden. Da gibt es verschiedene In-
90 stitutionen und Schlichtungsstellen und, und, und, die halt alle drauf
91 schauen, dass es dem Mieter gut geht. Bis hin zur Arbeiterkammer,
92 glaube ich, schaut ja genauso auch auf die Mieter drauf.

93 A: Ja.

94 B: Was einerseits gut ist, dass kein Schindluder getrieben wird. Umge-
95 kehrt natürlich, wenn es ungerechtfertigt ist, dass der Mieter sich die
96 Wohnung einfach einverleibt und – ein Kollege hat mal gesagt – dem
97 Mietmarkt eigentlich dann die Wohnungen entzieht, dann ist es nicht ge-
98 rechtfertigt, dass man so behandelt wird.

99 A: Super, ich kenn mich aus. Danke

100 B: Was noch ein Thema ist, wo wir schon aufs Gericht zugreifen, ist,
101 wenn wir mit Mietern eine Lösung gefunden haben, einfach so zwischen-
102 menschlich, die für beide Seiten passt, ich das aber auch noch mit Brief
103 und Siegel haben will, dann ist es auch manchmal so, dass wir sagen,
104 wir wollen diesen Vergleich, den wir geschlossen haben, auch gerichtlich
105 abgefertigt haben, mit dem einfachen Hintergrund, dass es im Fall der
106 Fälle auch exekutiert werden kann, damit dieser Räumungstermin auch
107 wirklich halten kann.

108 A: Super. Okay. Gut. Gehen wir zu Frage Nummer vier: Wie bewertest
109 du folgende Berechnungsmodelle, die in der Literatur vorgeschlagen
110 werden? Es gibt die Variante, wo man die Mietkosten ermittelt, für die
111 verbleibende Lebensdauer plus eine gleichwertige Ersatzwohnung zu
112 finden, wo man die Umzugskosten und die Einrichtungskosten drauf
113 schlägt. Oder die Variante, was es gibt, man ermittelt die Kosten für ein
114 gleichwertiges Kaufobjekt plus die Erwerbsnebenkosten, wo auch wieder
115 der Umzug und die Einrichtung hinzuaddiert wird.

116 B: Okay.

117 A: Also es sind eigentlich zwei Geschichten. Man kann sagen, die Vari-
118 ante A besagt, man rechnet sich mit einer Rate, mit einer ewigen Rente
119 aus bis an das Lebensende, fiktiv, mit Sterbetafel und gibt Umzugskosten
120 und Einrichtung dazu. Variante B sagt: Wie viel ist die Wohnung tatsäch-
121 lich wert, wo der drinnen sitzt oder die drinnen sitzt und addiert hierzu
122 Umzugs- und Einrichtungskosten.

123 B: Ja, ich sage mal so, das kommt ganz darauf an, da gibt es nicht eine
124 Antwort, die das alles schön abdeckt. Man kann sich nur irgendwie an-
125 nähern und es sind einfach irgendwelche Methoden, die da eine Linie
126 oder einen Weg zeigen, dass man sagt: "An den halte dich irgendwie,
127 dass du eine Idee hast." Weil eigentlich, es gibt keinen Wert. Ich brauche
128 dem Mieter gar nichts zahlen. Der Mieter hat die Wohnung gemietet und
129 wenn er nicht mehr drinnen wohnen will, soll er ausziehen und da brau-
130 che ich ihn nicht dafür auch noch Geld zahlen. Weil was ich in diesem
131 Vordruck jetzt nicht herauslese, sind die Umstände was für Ausgaben hat
132 er jährlich zu zahlen?

133 Spielt eine wichtige Rolle.

134 Er hat eine alte Heizung- Also ich rede jetzt von einem klassischen Alt-
135 mieter. Nehmen wir eine 70-Quadratmeter- Altbauwohnung, mit einem
136 knarrenden Parkettboden, mit Kastenfenstern, die logischerweise, weil
137 das System so war, auch ein bisschen luftdurchlässig sind. Mit einem
138 Gas, Koks Ofen vielleicht oder einem Ölofen irgendwo, wo vielleicht die
139 Toilette am Gange ist und die Dusche in der Küche steht. So, das wäre
140 so eine klassische alte Altbauwohnung, wie man sich das vorstellt, wo
141 die Oma früher gewohnt hat. Was ist dem Mieter das wert in seinem Le-
142 ben für seine Lebensumstände eine Wohnung zu haben, die eigentlich
143 dem heutigen Standard entspricht und nicht einem Standard, der vor 100
144 Jahren gut war oder Genüge getan hat? Weil ich sage mal, im Winter auf
145 ein Klo zu gehen, das am Gang ist, das nicht beheizt ist und eventuell
146 mit einem zweiten Mieter zu teilen, ist sicher kein Vorteil. Wasser, viel-
147 leicht nur in einem Boiler zu haben, ist sicherlich kein Vorteil. Ein Fenster

148 zu haben, wo man im Winter Fensterpolster verwenden muss, damit es
149 nicht durchzieht, ist auch eher unangenehm. Alle Investitionen, die dieser
150 Mieter oder die Eltern, die das mal übernommen haben, haben es als
151 Kategorie C oder D angemietet. Die haben das dann vielleicht saniert
152 und haben später eine Gasetagenheizung eingebaut, ein Bad eingebaut,
153 haben investiert, haben dafür aber auch eine billige Miete gehabt. Das
154 heißt, diese Kosten, die Investitionen sind schon lang amortisiert, weil es
155 eine billigste Miete ist. Dennoch ist es so, dass er nicht einfach nur heran-
156 ziehen kann: "Ich zahle ja jetzt auch nur eine billige Miete, wenn irgend-
157 was zum Herrichten ist in der Wohnung-" und jede Sanierung hat einen
158 Zyklus, wenn sie zu Ende ist und aufgebraucht ist, von der Nutzung –
159 gibt es sicher Literatur dazu – muss er 100 % dieser Sanierung selbst
160 zahlen. Das heißt, diese Kosten müssten da eigentlich auch irgendwo
161 sich widerspiegeln. Und in der Regel reden wir auch nicht mit Mietern,
162 die in einer tiptop Wohnung wohnen, mit 2 € Miete, denn da würde ich
163 keine Lösung finden, da brauche ich nichts anbieten, außer er wohnt in
164 Amerika und weiß gar nichts von der Wohnung, sondern in der Regel
165 sind es Wohnungen, die eigentlich auch unsaniert sind, aus heutiger
166 Sicht. Wenn der Mieter nicht drinnen wohnen würde, würde jeder objektiv
167 betrachten und sagen: "Die Wohnung ist unsaniert, so kann man nicht
168 wohnen." So und da ist es finde ich unfair einfach diese Bewertungsme-
169 thoden, diese zwei, einfach eins zu eins einzusetzen.

170 A: Sehr gut.

171 B: Gleichzeitig, du hast andere Heizkosten, mit diesen Fenstern, das
172 heißt, du müsstest eigentlich auch die Gaskosten oder Öl Kosten hinzu-
173 ziehen. Das wird alles vernachlässigt. Aus meiner Sicht, wir, glaube ich
174 haben einen guten Mischsatz gefunden. Gar nicht auf die Lebensdauer
175 des Mieters einzugehen, sondern auf seine Lebensumstände. Teilweise
176 sind die Altbauwohnungen auch viel zu groß. Vom Grundriss großzügig
177 geschnitten. Du hast ein 60-, 70-Quadratmeter-Wohnung und vielleicht
178 nur ein Schlafzimmer. Und in einer Neubauwohnung bei 70 Quadratme-
179 ter habe ich ein Wohnzimmer plus zwei Schlafzimmer. Ich habe nicht

180 unnötig große Vorräume etc. das heißt eine durchaus kleinere Wohnung.
181 So versuche ich es damit auch einfach zu zeigen. Eine kleinere Wohnung
182 heißt nicht unbedingt, dass du weniger Lebensqualität hast, sondern du
183 hast moderne Annehmlichkeiten, weniger Quadratmeter, ein sinnvoller
184 Grundriss. Deswegen bitte vergleiche die nicht mit einer gleich großen
185 neuen Wohnung, sondern vergleiche es mit einer gleichwertigen Woh-
186 nung. Und eine gleichwertige Wohnung, wenn du eine finden würdest, in
187 diesen sanierten Zustand, kriegst du eh eben um den Preis. Aber es will
188 ja keiner umziehen in so einer Wohnung. Die suchen sich ja dann auch
189 immer das Bessere. Deswegen finde ich, hinkt dieser Vergleich.

190 A: Ist gut, ja. Kenne mich aus. Danke.

191 B: Ich weiß eh, dass du dich auskennst.

192 A: Hast es mir ja gut beschrieben, wirklich sehr gut beschrieben. Frage
193 Nummer fünf: Wie unterscheiden sich Zins-/ Gründerzeithäuser hinsicht-
194 lich des Themas von anderen Wohnobjekten?

195 B: Ich glaube, das kann ich nicht hundertprozentig beantworten, weil ich
196 nicht mit allen Objekten zu tun habe. Weil für mich unterscheidet sich
197 sogar, auch wenn du weggehst von Wohnobjekten. Dieses Thema be-
198 trifft, glaube ich, alle Branchen oder alle Sektoren. Es könnte auch bei
199 einer Industriehalle sein. Es gibt überall das Thema: Welches Potenzial
200 schlummert in dem Projekt noch drinnen oder in dem Objekt? Ich habe
201 zum Beispiel einen Lagerplatz, wo jetzt ein Autohändler drauf ist, der das
202 für sich als Miete betreibt, als Autohandel, dann passt das für den, der
203 zahlt eine Miete, die adäquat ist, zu dem Gewinn, den er erzielen kann.
204 Umgekehrt, wenn ich das als neuer Eigentümer dieses Grundstücks mir
205 anschau, sehe ich vielleicht das Baupotenzial, weil da eine Bauklasse
206 drei herrscht. Und ich könnte den Mieter mit irgendwelchen finanziellen
207 Unterstützungen dazu motivieren, dass er vielleicht einen anderen Ver-
208 kaufsplatz sucht. Er steigt nicht schlecht aus, ich generiere einen Mehr-
209 wert bei dem Grundstück. Darum sage ich, dass kannst du bei Zinshäu-
210 sern als auch bei anderen Objekten eigentlich eins zu eins spiegeln. Das

211 einzig spezielle ist halt, beim Zinssatz haben wir das MRG und das hast
212 du bei den anderen Objekten meines Wissens gar nicht. Aber, ob es jetzt
213 ein Einfamilienhaus ist, ein Mehrfamilienhaus, ein Altbau, ein Neubau ist,
214 ist eigentlich überall dasselbe Thema. Und, das Zinshaus, das Gründer-
215 zeithaus hat dieses MRG drübergelegt bekommen, wo eben ein beson-
216 derer Schutz herrscht und wo die Mieten einfach derartig reguliert sind,
217 dass sogar nach mehreren Generationen nach wie vor eigentlich dieses
218 schlechte Mietniveau ist, was überhaupt nicht marktkonform ist, für diese
219 einzelnen Wohnungen.

220 A: Okay, sehr gut. Danke. Frage Nummer sechs: Welche Rolle kommt
221 dann bei objektiven und subjektiven Kriterien zu?

222 B: Das wollte ich dich fragen. Was meinst du mit der Frage?

223 A: Ich meine damit, ein subjektives Kriterium kann sein: Ich will Barriere-
224 freiheit für denjenigen, der etwas rauszieht, ein subjektives Kriterium
225 kann sein: Ich möchte eine Freifläche. So ist es, also aus Sicht jetzt-

226 B: Also ich würde jetzt mal diese zwei Fragen, wenn es geht, zusammen-
227 fassen. Welche Rolle kommt den objektiven und subjektiven Kriterien zu
228 und wie werden die Verhandlungen geführt? Weil ich finde, das geht
229 Hand in Hand.

230 A: Sehr gut, ja.

231 B: Wenn wir eine Liegenschaft erwerben – bei uns geht es halt immer um
232 das Zinshaus – aber, wenn wir eine Liegenschaft erwerben, dann ist es
233 auch so, dass wir versuchen, nicht nur eine Gesellschaft zu sein, wo es
234 heißt: "Die Firma XY hat unser Haus gekauft und der Mieter kriegt es gar
235 nicht mit, sondern die Hausverwaltung ist eigentlich der Eigentümer",
236 sondern wir schauen relativ bald, mit dem Mieter in direkten Kontakt zu
237 treten, um einfach zu zeigen: "Hey, pass auf, wir sind auch Menschen.
238 Bitte zeig uns mal die Themen, die das Haus so hat. Pros und Contras.
239 Zeig uns bitte eine Wohnung, wo es vielleicht irgendwo hakt." Keine

240 Ahnung, ich sage jetzt ein typisches Ding, das Kastenfenster ist irgendwo
241 defekt. "Bitte das reparieren. Der Voreigentümer hat nie was gemacht."
242 Oder dieses oder jenes. So kommen wir schon mal ins Gespräch mit dem
243 Mieter. Uns sehen eigentlich auch die Details der Liegenschaft. Also
244 quasi wie ein TÜV-Gutachten, dass wir in die Tiefe reinschauen können,
245 weil vor dem Ankauf der Liegenschaft hat man in der Regel keine Woh-
246 nungen gesehen und auch keine Gespräche mit Mietern geführt. Dann
247 kommen wir eigentlich auch relativ rasch zu den subjektiven Kriterien,
248 weil die objektiven Kriterien, das sind die, die ich für mich wahrnehmen
249 kann. Ältere Dame im vierten Stock ohne Lift wäre für mich ein Kriterium,
250 dass sie vielleicht an ihre Zukunft denken sollte. Irgendwann wird es ein
251 Thema werden. Wohnung mit schlechtem Grundriss, wo ich mir denke:
252 "Lieber Mieter, du wirst die Wohnung nicht verändern können. Du hast
253 es so gemietet, aber eigentlich zahlst du eine Miete für viel Gangfläche
254 und wenig Räume oder schlechte Belichtung", oder, oder, oder. Das sind
255 die Themen, so sehe ich es jetzt, die ich objektiv betrachte, wo ich mir
256 denke: "Vielleicht möchtest du dir doch dein Leben verbessern." Ja sub-
257 jektiv objektiv ist auch sehr vermischt. Subjektiv ist das wahrscheinlich,
258 was den Mieter persönlich betrifft. Diese Themen versuchen wir auch
259 aufzugreifen. Beispiel ist eben auch eine ältere Dame oder ein Herr,
260 wenn das Haus nicht barrierefrei ist, was in der Regel, bevor wir Häuser
261 entwickelt haben – und das dauert auch Jahre, bis es so weit ist – ob
262 man da nicht irgendwie ein gemeinsames Ziel findet, das ist dann oft un-
263 ter Einbeziehung auch der Verwandtschaft, sollte das ein Thema sein.
264 Also wir machen keinen Druck dazu, sondern wollen einfach nur einen
265 Denkanstoß geben. Studenten ist auch ein Thema, immer wieder. Das
266 heißt, da gibt es einen temporären Bedarf für die Wohnung, solange das
267 Studium dauert, plus wahrscheinlich danach, um den ersten Schritt in die
268 Arbeitswelt zu wagen. Wenn es eine WG ist, das löst sich sowieso ir-
269 gendwann auf. Wenn es keine WG ist, gibt es trotzdem auch irgendwann
270 Planung in Richtung Familie etc. Da können wir auch schon im Vorfeld
271 eingreifen oder das Thema aufgreifen und ein Angebot anbieten. Junge
272 Leute sind da sehr positiv dazu eingestellt, weil denen das sowieso klar

273 war, dass die irgendwann die Wohnung wieder übergeben werden. Und
274 die rechnen oft gar nicht mit einem Angebot. Dort ist es eher eine positive
275 Überraschung. Bei älteren Semestern ist es eher ein Schreck. Da muss
276 man sehr sorgfältig sein und seine Wortwahl wählen, weil die so und so
277 gar keine Änderungen im Leben haben wollen. Wenngleich sie trotzdem
278 irgendwann sich mit dem Thema Tod und körperliche Fähigkeiten ausei-
279 nandersetzen und setzen müssen. Und auch da, wenn man darüber
280 nachdenkt, die in der Familie drüber reden, finden die das nicht verwerf-
281 lich, sondern sagen dann: "Eigentlich ist das ein tolles Angebot oder eine
282 gute Idee, Mal drüber nachzudenken." Ob man eine Einigung oder Lö-
283 sung findet, sei dahingestellt. Ganz wichtig: Wie werden die Verhandlun-
284 gen durchgeführt? Wir wollen eine positive Resonanz erzeugen. Wir wol-
285 len mit den Mietern nicht Freund werden. Das ist nicht das Ziel. Aber wir
286 wollen mit den Mietern auf Augenhöhe reden. Wir sind nicht jetzt die
287 große Firma, die von oben herab spricht. Wir schauen uns jeden seine
288 Themen an und dort, wo wir sehen: "Warum lebst du in dieser Art und
289 Weise? Das hast du in Österreich nicht notwendig", versuchen wir eine
290 Verbesserung zu bewirken, die dann für uns natürlich wirtschaftlich auch
291 einen Sinn ergibt. Das ist ganz klar. Aber alle lang sind die Mieter danach
292 sehr glücklich und die bedanken sich nachher dazu und sind teilweise
293 selber verwundert, warum sie eigentlich diesen Zustand so lange hinge-
294 nommen haben, obwohl man ihn eigentlich relativ leicht hätte ändern
295 können. Wer wenig Geld hat, der tut sich schwer. Wer aber einen norma-
296 len Job hat, der kann sich schon was Besseres leisten als eine wirklich
297 unsanierte Altbauwohnung. Es gibt die Wohnungen von der Gemeinde
298 Wien, es gibt Genossenschaftswohnungen. Und, wenn ich jetzt nicht
299 plötzlich einen extremen Wechsel in meinem Leben haben will, dass ich
300 sage, ich will aus dem tiefsten Simmering aber im 1. Bezirk wohnen als
301 Alternative, sondern versuche, auf einem Niveau zu bleiben, der wird
302 auch in Simmering eine gebrauchte Genossenschaftswohnungen finden
303 und hat man plötzlich vielleicht nicht den Blick auf die Bahngleise oder
304 riesige Kreuzung vor den Fenstern, sondern hat vielleicht, wenn man

305 Glück hat, sogar einen Blick in einen Garten mit Tiefgarage im Haus, mit
306 einem Balkon oder sonstigem und einem Lift.

307 A: Sehr gut.

308 B: Ja.

309 A: Das klingt einleuchtend. Super. Dann kommen wir zur Abschlussfrage.
310 Gibt es weitere Aspekte, die bei diesem Thema zu beachten sind, was
311 dir da noch zusätzlich so einfällt, was du dazu sagen würdest?

312 B: Ja, man darf das alles nicht zu ernst nehmen und so verbissen sein in
313 der Sache, dass man sagt, ich muss die Wohnung freimachen. Es hat
314 jeder sein Recht, in seiner Wohnung zu wohnen. Wir haben es beim Kauf
315 der Liegenschaft gewusst, dass das ein Haus ist, mit schlecht vermiete-
316 ten Wohnungen aus heutiger Sicht man könnte es umdrehen und sagen,
317 wir sind eigentlich Idioten, dass wir ein Haus so teuer kaufen. Oder der
318 Markt ist so abgehoben, dass die Wohnungen oder die Häuser so hoch-
319 preisig gehandelt werden. Wir haben einen langen Fokus oder ein länge-
320 res Ziel, eine Liegenschaft zu entwickeln. Also wir sind nicht ein Investor,
321 der schnell entwickeln muss und auch schnell zu seinem Geld kommen
322 muss, damit wir in den schwarzen Zahlen sind. Wir haben Liegenschaf-
323 ten, teilweise 20 Jahre im Bestand, zum Beispiel. Und wenn ein Mieter
324 drinnen wohnt, dann wohnt er dort. Und da darf man sich nicht reinbeißen
325 und sage: "Ich muss das aber auf Biegen und Brechen schaffen." Man
326 muss sich da nicht selber was beweisen oder seinem Vorgesetzten oder
327 Teamleiter was beweisen. Weil im Endeffekt sind es doch Mieter, Men-
328 schen. Du weißt es eh selber, wir kriegen auch die Themen mit, die Prob-
329 leme, teilweise schreckliche Themen wie im 15., wo uns der Vater er-
330 zählt, er hat Krebs, er wird bald sterben und neben ihm stehen seine zwei
331 Zwillinge.

332 A: Ich erinnere mich, ja.

333 B: Und da darf man nicht drüber hinweg, und einfach sagen okay: "Geld
334 ist nicht alles." Das ist, glaube ich, einfach, dass man ein bisschen das
335 mit Herz und Hirn macht.

336 A: Super. Verstehe ich gut. Herzlichen Dank. Danke dir.

337 B: Check, bitte. Super.

Interview 2

1 A: Gehen wir es los.

2 B: Ja.

3 A: Fabelhaft. Ja. Hallo. Danke, dass du da bist und dich bereit erklärt hast
4 für das Interview. Es geht um das Thema: Wie ermittelt man das Entgelt,
5 wenn man Hauptmietrechte, unbefristete Verträge aufgibt. Insbesondere
6 am Beispiel eines Zinshauses. Gehen wir gleich zur ersten Frage: Wel-
7 che Methode wird in deinem Unternehmen dafür eingesetzt? Wie geht
8 ihr das an, wenn ihr Hauptmietrechte ablösen wollt?

9 B: Genau. Also zuerst einmal müssen wir uns die Frage stellen: Was ist
10 unser Ziel, mit diesem Projekt? Jede Liegenschaft ist anders, bei jedem
11 Projekt gibt es ein anderes Ziel. Wenn wir jetzt beim klassischen Zins-
12 haus sind, wo wir die Wohnungen im Bestand halten wollen, ist das na-
13 türlich eine ganz andere Berechnung als jetzt ein Zinshaus, was man –
14 jetzt geht es eh nicht mehr – abreißen wollen oder wo wir ein Bauträger-
15 projekt daraus machen wollen. Das ist die erste Kuschel Point. Frage für
16 uns. Was ist unser Ziel? Ja und dementsprechend, also ich weiß von
17 Kollegen, da gibt es welche, die haben irgendwelche Quadratmetersätze,
18 die sie im Kopf haben. Oder sie sagen nicht mehr als 500 € pro Quadrat-
19 meter zahlen sie bei einer Zinssatzablöse oder sonstiges. Das sehen wir
20 nicht so, wir sehen das einfach individuell. Es gibt viele Komponenten bei
21 einem Haus, warum ich eine Wohnung gebrauche, sei es jetzt zum

22 Beispiel beim Zinshaus – Wohnung- zusammenlegen, ist es im Weg, für
23 einen Lift. Also wir tun das nicht über einen Kamm scheren, darum sind
24 wir eigentlich – jede Wohnung wird eigenst berechnet bzw. geht es auch
25 oft ums Feeling und ums große Ganze. Ja.

26 A: Sehr spannend. Ja, okay, lass uns zur nächsten Frage kommen: Wie
27 geht ihr damit um, wenn es zu keiner Einigung kommt, mit dem Mieter?

28 B: Nachdem wir hier auch anonym sind, kann ich das auch so offen sa-
29 gen. Wenn wir wirklich einen sehr mühsamen Mieter haben, wo wir eine
30 Einigung erzielen müssen, weil wir die Wohnung brauchen, dann ist ein-
31 mal die oberste Priorität: Wir lösen mal alles andere im Haus, alle ande-
32 ren Themen, die wir haben und nehmen uns den wieder zum Schluss
33 vor. Wir sind jetzt nicht die Fraktion, wie manch andere Kollegen, die
34 dann das Wasser abdrehen und irgendwie die Leute sekkieren. Oft ist
35 das Problem, dass die Mieter nicht sprechen wollen. Da bin ich oft froh,
36 wenn die dann anwaltlich vertreten sind, dann kann man zumindest mit
37 dem Anwalt sprechen. Das heißt, wir haben da schon auch manchmal
38 Mietzinsräumungsklagen rausgeschickt, wo wir wissen, wir verlieren sie.
39 Einfach nur, dass wir vor Gericht kommen und einfach ins Gespräch
40 kommen, mit den Leuten. Bis dato haben wir es eigentlich bis auf zwei-
41 mal immer noch geschafft, dass wir irgendwie eine Einigung erzielen.
42 Das Schlimmste ist halt die Zeitkomponente meistens, dass man keine
43 Zeit hat. Wenn man Zeit hat, wird man es immer irgendwie schaffen.

44 A: Okay

45 B: Und, bei einem klassischen Zinshaus, jetzt, wenn ich das nicht opti-
46 mieren kann und wenn der halt fest drinsitzt und keinen Bock hat, dann
47 ist es halt so, weil man hat es ja auch so gekauft. Also es gibt halt gewisse
48 Grenzen.

49 A: Verstehe ich. Okay, super. Gehen wir zur Frage Nummer vier: Wie
50 bewertest du folgende Berechnungsmodelle, die es in der Literatur gibt?
51 Da gibt es die Variante A: Man ermittelt die Mietkosten, für die

52 verbleibende Lebensdauer, welche für eine gleichwertige Ersatzwoh-
53 nung anfallen, addiert die Umzugskosten und die Einrichtungskosten
54 hinzu. Also es kommt hier dann ein wirtschaftlicher Vorteil für den Mieter
55 raus. Ist die eine Variante. Die zweite Variante wäre, man ermittelt die
56 Kosten, für ein gleichwertiges Kaufobjekt, sprich wie viel würde diese
57 Wohnung separat kosten und addiert hier die Erwerbsnebenkosten, die
58 Umzugskosten und die Einrichtung hinzu. Also es sind zwei totale Ext-
59 reme. Einmal wirtschaftlicher Vorteil Mieter, einmal was ist diese Woh-
60 nung tatsächlich wert? Zwei Extreme. Wie stehst du dazu?

61 B: Das ist sehr pragmatisch, der Ansatz. Es ist halt immer schwierig, je
62 nachdem, was das für ein Mieter ist. Wenn ich das mit einem 40-jährigen
63 berechne, da kommt auch nichts raus, weil ich kann ja nicht auf Lebzeiten
64 irgendwas ablösen oder irgendwie abgelden. Wenn ich das meiner 85-
65 jährigen Omi vorrechne, dann kommt laut Sterbetafel auch nichts mehr
66 raus. Also mag zwar ein guter Ansatz sein, das nimmt die Schlichtungs-
67 stelle oder viele Anwälte berechnen das immer sehr gerne, aber ist für
68 mich kein Ansatz. Ich weiß, das wird immer als Argument genommen und
69 es ist immer die 1. Zahl, die von der Gegenseite irgendwie hingeworfen
70 wird. Wir sehen das immer anders pragmatisch. Wenn jemand sich ver-
71 ändert, muss es immer eine Win-Win-Situation für beide geben. Das
72 heißt, wir versuchen schon unsere Mieter, wo wir eine Lösung finden wol-
73 len, herauszufinden, was man denen Gutes tun kann oder Zuckerl anbie-
74 ten kann, dass die eine Motivation haben, zu wechseln. Natürlich ist die
75 finanzielle Komponente immer ein Thema. Aber, wenn die gute Omi oder
76 der Herr auf einmal eine barrierefreie Wohnung hat und weiter drüber
77 nachdenkt, wenn sie älter wird und nicht mehr gehen kann, wenn sie ei-
78 nen Balkon bekommt, irgendwelche Dinge, dann sind das meistens die
79 Dinge, die mehr zählen als jetzt: Wie lange lebe ich noch? Diesen Ansatz
80 sehe ich auch ein bisschen kritisch, weil das Leben ist endlich. Jeder hat
81 andere Lebenssituation, es ändert sich immer wieder was. Wer jetzt sagt,
82 ich werde 90, für jemanden auf 30 Jahre lang da vorzurechnen, weil,

83 dass jemand 30, 40 Jahre lang in der gleichen Wohnung wohnt, kommt
84 mittlerweile sehr selten vor, glaube ich.

85 A: Wird immer weniger, ja.

86 B: Genau.

87 A: Also man könnte sagen, das ist eigentlich ein Papiertiger.

88 B: Genau. Also nach meinem Ansehen ja, das ist eine – Papier ist gedul-
89 dig. Rechnen kann man alles. Man kann alles in die eine oder andere
90 Richtung extrem darstellen oder berechnen.

91 A: Verstehe ich. Man kann auch alles schön rechnen. Super. Danke. Ge-
92 hen wir zu Frage Nummer fünf: Wie unterscheiden sich Zins-/ Gründer-
93 zeithäuser hinsichtlich des Themas von anderen Wohnobjekten?

94 B: Beim Zinshaus und Gründerzeithaus bin ich beschränkt, durchs Miet-
95 rechtsgesetz. Das haben wir schon noch immer im Kopf. Die Thematik
96 richtet, wie viel darf ich eigentlich offiziell vermieten und um wie viel wird
97 es vermietet? Das muss man trotzdem auch in irgendeinem gewissen
98 Hinterköpfchen haben, als wenn ich eine Neubauwohnung ausmiete
99 oder sonstiges, wenn ich es dann wieder vermieten will. Das ist halt so
100 die grobe Komponente. Wir strecken uns da eh immer nach der Decke,
101 wir selber haben eine Excel. Habe ich da mal gebastelt. Früher hat das
102 gut funktioniert. Mittlerweile, die Leute wissen, auf was sie sitzen. Meis-
103 tens kann man sie mit 20.000 €, 30.000 € nicht mehr motivieren. Das war
104 vor zehn Jahren ganz was anderes.

105 A: Ja, okay. Sehr gut. Welche Rolle kommt da bei objektive und subjek-
106 tive Kriterien zu, deines Erachtens? Objektiv und subjektiv bezugneh-
107 mend auf, dass der auszieht. Also objektiv sehe ich so, du hast ein Haus
108 gekauft. Du weißt, was du gekauft hast. Du weißt, wer drinnen ist. Du
109 rechnest es ja trotzdem. Subjektiv sind für mich so Punkte, wie der oder
110 die will einen Außenbereich, der oder die braucht Barrierefreiheit.

111 B: Im Hinblick, warum ich die ausmieten möchte, oder was?

112 A: Welche Beispiele fallen dir ein, wenn ich sage das ist der Chip oder
113 die Taste, das der oder die tatsächlich auszieht?

114 B: Für uns ist der größte Hebel im Zinshaus, ist immer diese Barriere,
115 also der Aufzug. Das geht halt bei älteren Herrschaften ab 70. In dem
116 Moment, wo ich ihnen einen Aufzug hin baue, da habe ich es in der Hand.
117 Darum bauen wir auch immer, wenn wir Dächer ausbauen in Zinshäu-
118 sern dann Schlüssellifte. Die Herrschaften dürfen nicht mit dem Lift fah-
119 ren. Können, aber da muss man drüber reden und das kostet. Das ist
120 immer ein Ansatz. Balkon ist ein nice to have, aber ist jetzt nicht für je-
121 manden – für die junge Generation ja – aber die klassische Altmietlerin,
122 die 2 € zahlt und 60 plus ist, ja, die hat 60 Jahre ohne Balkon gelebt. Das
123 ist jetzt nicht das Zuckerl, dass sie sagt, sie braucht das unbedingt. Also
124 diese Geschichte Lift ganz oben das Thema und dann die Angst, vor Sa-
125 nierungsarbeiten und zwei Jahre Baustelle, das kann auch für manche
126 Mieter, Mieterinnen ein Beweggrund sein, warum ich mir das nicht antue
127 und doch spreche. Hinblick ist immer das Stockweck unter dem Dachge-
128 schoss, da kann man immer besser reden. Natürlich hat man immer das
129 Thema, die natürlich sagen: "Wenn ich es zwei Jahre aushalte, dann
130 habe ich dafür ein schönes Haus." Kommt auch immer vom Alter dann
131 darauf an, von den Mietern. Sonst, wir kaufen die Häuser mit dem Wis-
132 sen, dass die Altmietler drin sind wir. In den letzten zehn Jahren haben
133 sie viel dazugelernt, die Herrschaften, alle miteinander.

134 A: Ja, das stimmt. Wie werden die Verhandlungen durchgeführt? Greift
135 eigentlich schon in die vorherige Frage. Also, 6, mit den subjektiven Kri-
136 terien.

137 B: Wir machen immer eine Hausbegehung, wenn wir eine Liegenschaft
138 kaufen. Stellen sich bei jedem Mieter vor, damit wir erstens alle Bestände
139 kennen und alle Mieter uns kennen. Wir sind immer – Eigentümerseite –
140 zu zweit. Deswegen, das habe ich damals auch eingeführt, weil es gibt,
141 viele Leute können mit mir nicht, weil die lieber mit der Frau Meier reden,

142 die blond und hübsch ist. Dann gibt es welche, die lieber mit dem Herrn
143 Hubertl, der im Anzug kommt, reden. Und das ist so das erste quasi bei
144 der Hausbegehung, auch das erste Feeling, wo, in welche Richtung, wer
145 tickt da eher. Und dann erst, in einem nächsten Schritt, wenn man ken-
146 nengelernt hat, mit Haussanierung blablabla nimmt man dann wieder
147 Kontakt auf und versucht da, ein Gespräch zu führen. Meistens besuchen
148 wir die Leute vor Ort wieder in der Wohnung, weil auch aus unserer Er-
149 fahrung, seitdem wir das neue Büro haben, schöne Büros wecken Be-
150 gehlichkeiten. So klassische Haustürgeschäfte machen wir trotzdem.
151 Wir versuchen da eine Lösung zu finden. Ist aber immer ein längerer
152 Prozess. Also jemand, der mir sagt, er geht einmal hin und der hat einen
153 Wisch unterschrieben, dass der sich schleicht, mag ein Lucky Punch
154 sein, aber ist eine Lüge. Also das ist ein länger dauernder Prozess, der
155 über Monate geht, meistens, weil sich die Leute erst darauf einstellen
156 müssen. Oft ändern sich die Lebensumstände und es ist quasi am Han-
157 derl führen und sozial versuchen, sich da durchzuwurschteln.

158 A: Okay, sehr gut. Super. Dann kommen wir zur abschließenden Frage:
159 Fallen dir weitere Aspekte ein, die bei diesem Thema zu beachten sind?
160 Jetzt ganz allgemein auf Ablöse von unbefristeten Mietverträgen. Hast
161 du noch irgendwas, was wir da jetzt nicht angesprochen hätten, was dir
162 jetzt einfach so einfällt.

163 B: Ich sage, was man immer erwähnen muss, ist, so sage ich es den
164 Leuten auch vor, weil es viele vergessen, dass sie die Ablöse ja steuerfrei
165 bekommen, ganz auf legale Weise. Jemand, der Arbeiten ist und weiß,
166 wie viel man verdienen muss, damit man – Hausnummer – 30.000 €,
167 40.000 € in die Tasche bekommt, dieses Bewusstsein muss man bei den
168 Leuten schaffen. Und ich sage jetzt einmal, fast jeder Zweite, oder fast
169 jeder eineinhalbte hat dieses Bewusstsein nicht. Das ist auch solch ein
170 Prozess, dass man den Leuten sagen: "Hören Sie, wissen Sie eh, wieviel
171 Geld das ist?" Und immer halt das große Ganze. Halt nicht nur: "Ich will",
172 sagen, sondern auch die Vorteile für die Herrschaften aufzeigen usw.

- 173 Und eben miteinander führen und kein Gegeneinander. Was natürlich bei
174 manchen Personen schwierig ist. Es gibt so Kandidaten..
- 175 A: Die Unbelehrbaren.
- 176 B: Unbelehrbar oder halt ja unnahbar würde ich sagen.
- 177 A: Man könnte auch sagen, es gibt in jeder Liegenschaft einen pensio-
178 nierten Lehrer.
- 179 B: Ja, ich habe schon fast mal eine Watsche gekriegt, von einer Lehrerin.
- 180 A: Okay.
- 181 B: Da könnte ich auch ein Büchlein schon schreiben. Das glaube ich, ja.
- 182 A: Super.
- 183 B: Sonst fällt mir nichts ein, zu dem Thema.
- 184 A: Fabelhaft. Okay.
- 185 B: Gut.
- 186 A: Ich bedanke mich für das Interview.
- 187 B: Ich danke auch.

Interview 3

- 1 A: Wunderschönen guten Morgen, ich bedanke mich, dass du dich bereit
2 erklärst, mit mir dieses Interview zu führen. Wie bei den vorangegange-
3 nen Interviews geht es darum, um die Ermittlung des Entgelts für die Auf-
4 gabe von Hauptmietrechten und sohin, möchte ich gleich in medias res
5 in die erste Frage einsteigen. Da geht es darum: Welche Methode wendet
6 ihr in eurem Unternehmen an, um Hauptmietrechte abzulösen/den
7 Mieter dazu zu bewegen, dass er die Wohnung zurückstellt?

8 B: Generell kommen die Eigentümer auf uns zu als Hausverwaltung,
9 dass wir sie dabei unterstützen, die Mieter auszumieten. Es gibt zwei un-
10 terschiedliche Methoden. Generell hat der Eigentümer Preisvorgaben –
11 sind einfach Ist-Werte – zum Beispiel: "10.000 € will ich zahlen, mehr
12 werde ich nicht zahlen." Und natürlich kann man auch über die Erfahrung
13 generell mit dem Eigentümer aber noch reden, ob man nicht gewisse
14 Quadratmetersätze zur Anwendung bringt. Es spielt natürlich auch im-
15 mer eine Rolle: Wie wichtig ist die Ausmietung, wenn jetzt die Wohnung
16 im letzten Stock ist, die ich natürlich für den Dachgeschossausbau benö-
17 tigte, wird in der Gegend natürlich einen besseren Preis erzielen.

18 A: Also umso weniger Wohnungen noch da sind, umso wertvoller werden
19 sie?

20 B: Ja. Genauso ist es.

21 A: Sehr gut. Okay, super. Dann lass uns zur Frage Nummer zwei gehen.
22 Wie wird in weiterer Folge verfahren, wenn es zu keiner Einigung mit
23 einem Mieter kommt?

24 B: Generell wieder, wie wichtig die Wohnung ist, natürlich. Je nachdem
25 habe ich auch einen gewissen Zeitdruck. Und ja, man kann es gut bleiben
26 lassen, wenn es nicht so wichtig ist und in weiterer Folge kann man na-
27 türlich diverse Recherchen über einen Detektiv mal primär anstellen, ob
28 auch ein dringendes Wohnbedürfnis vorliegt etc.

29 A: Okay. Also die Datenlage noch genauer aufbereiten?

30 B: genauso ist es, ja.

31 A: Okay. Also entweder weitere Recherche oder man lässt es gut sein.

32 B: genauso ist es.

33 A: Okay. Sehr gut. Gehen wir zu Frage Nummer drei: Gibt es bei euch
34 Erfahrungen mit gerichtlichen Lösungen zu diesem Thema und wie kom-
35 men solche zustände?

36 B: Also im besten Fall, natürlich wird ein Vergleich erzielt, vor Gericht,
37 wenn man natürlich auch Daten in der Hand hat, dass man denjenigen
38 zum Ausziehen quasi bewegen könnte. Aber man wird das natürlich nicht
39 komplett durchziehen, das Gerichtsverfahren und ein Vergleich eben mit
40 einer schönen Ablösesumme ist natürlich sehr speziell, sobald die An-
41 wälte im Hintergrund eingeschalten sind.

42 A: Okay. Aber das heißt, man kann auch sagen, in erster Linie versucht
43 ihr schon mit einem einvernehmlichen Weg einzuschlagen und nicht
44 komplett durchzuklagen.

45 B: Selbstverständlich, ja, das kostet viel Zeit. Generell und Nerven von
46 allen Beteiligten.

47 A: Ja das stimmt, okay. Gehen wir zur Frage Nummer vier: Wie bewertest
48 du folgende Berechnungsmodelle, die in der Literatur vorgeschlagen
49 werden? Da gibt es die Variante A: Man ermittelt die Mietkosten, für die
50 verbleibende Lebensdauer für eine gleichwertige Ersatzwohnung, ad-
51 diert die Umzugs- und die Einrichtungskosten hinzu. Und dann gibt es
52 die Variante B: Man ermittelt die Kosten für ein gleichwertiges Kaufobjekt
53 und addiert die Erwerbs- und Nebenkosten, die Umzugskosten und die
54 Einrichtungskosten hinzu. Wie stehst du zu diesen beiden Thematiken/
55 Ansätzen?

56 B: Also es sind beides gute Modelle, die ich quasi immer argumentieren
57 kann, gegenüber Dritten, also Mietern jetzt natürlich. Ich berechne einen
58 Wert, für eine Ablöse. Ich denke allerdings, dass die Werte zu hoch sind,
59 die bei der Berechnung herauskommen werden und nicht ganz im Ver-
60 hältnis stehen. Vielleicht eher als eines der letzten Argumente, wenn ich
61 einen geringen Preis durch das normale Reden nicht erziele, vielleicht
62 kann ich das noch als letztes Hilfsmittel eventuell verwenden und sagen:
63 "So, wir haben hier eine Formel, die wird öfter angewendet und so ist es
64 absolut fair berechnet für Sie."

65 A: Das stimmt ja. Man muss halt sagen, es gibt sowohl bei beiden Be-
66 rechnungsmethoden ist halt eine Überbevorteilung/mehr Gleichgewicht,
67 zu den eigenen Gunsten.

68 B: Wobei ich mir auch nicht sicher bin. Die gleichwertige Ersatzwohnung,
69 also nicht eine Sub-Standardwohnung wird damit jetzt nicht gemeint sein.

70 A: Gleichwertige Ersatzwohnung bedeutet wirklich gleichwertig, was auf-
71 gegeben wird.

72 B: Okay.

73 A: Es wird auch genauso eingepreist, ja. Aber es ist natürlich trotzdem
74 eine sehr große Bandbreite und es klappt sehr weit auseinander, preislich.
75 Okay, also du bist der Meinung, es hat beides seine Berechtigung, weil
76 man es rechnerisch gut aufbereiten kann, illustrieren/denjenigen, den es
77 betrifft, genau erklären. Aber am Ende des Tages werden die Werte zu
78 hoch sein.

79 B: genauso ist es, ja.

80 A: Okay, sehr gut. Super. Dann gehen wir zur nächsten Frage: Wie un-
81 terscheiden sich Zins-/Gründerzeithäuser hinsichtlich des Themas von
82 anderen Wohnobjekten?

83 B: Generell ist Wien sehr spannend, was das angeht, glaube ich. Altbau,
84 Gründerzeithäuser, Neubau und natürlich auch den sozialen Wohnbau
85 von der Stadt Wien, was glaube ich auch weltweit einzigartig ist. Natürlich
86 haben wir unterschiedliche Mietzinsbildungen in allen drei Kategorien.
87 Natürlich Gründerzeithäuser haben wir viele unbefristete Mietverhält-
88 nisse. Im Neubau natürlich nicht. Natürlich Befristungsabschlag ist natür-
89 lich auch noch so ein schönes, im Altbau. Und ja, natürlich, es ist unter-
90 schieden – ich glaube auch, dass alle Häuser unterschiedliche Milieus,
91 also Personen aus unterschiedlichen Milieus, generell anziehen. Und
92 dass es natürlich auch im Bereich vom sozialen Wohnbau es natürlich
93 auch an Verdienstgrenzen gebunden ist. Also generell ist es ein

94 Verdienste gebunden, natürlich, dass man ein Verhältnis bekommt, aber
95 der soziale Wohnbau natürlich, wenn man zu viel verdient, hat man keine
96 Chance. Aber auch eben, wenn ich jetzt einen alten Mieter loswerden
97 möchte, der eventuell wenig verdient. Ich habe in Wien die Chance, dass
98 er eine Wohnung über die Stadt Wien bekommt.

99 A: Das stimmt.

100 B: Und das ist natürlich ein großer Vorteil.

101 A: Sehr gut. Nun schreiten wir zur nächsten Frage: Welche Rolle kommt
102 da bei objektiven und subjektiven Kriterien zu, laut deiner Meinung?

103 B: Ja, also objektiv, natürlich der Eigentümer hat ein Haus gekauft, wir
104 haben unbefristete Mietverhältnisse. Aber was will ich mit diesem Haus
105 machen? Natürlich, das muss man abwägen. Das ist natürlich sehr indi-
106 viduell, je nachdem, ob ein Dachgeschoßausbau möglich ist oder nicht.

107 A: Also du sagst jetzt, objektiv ist für dich, wenn der Eigentümer hat ein
108 Haus gekauft, er weiß, dieses Regelgeschoß ist sowieso unbefristet ver-
109 mietet, aber das Ziel ist, das Dach auszubauen. Sprich: "Ich habe so-
110 wieso zu Beginn schon mit den unbefristeten Mietern das eingepreist und
111 durchgerechnet"?

112 B: genauso ist es, ja.

113 A: Sehr gut. Und was kannst du zu den subjektiven Kriterien deiner Mei-
114 nung nach sagen?

115 B: Ja, subjektiv ist natürlich, man sollte dem Mieter zuhören, was will der
116 einfach. Sehr viel Fingerspitzengefühl. Man muss natürlich einfach,
117 glaube ich, die Familiensituation selbst einmal durchblicken, die Woh-
118 nung selber auch mal ein bisschen interpretieren und dann nachher, viel-
119 leicht will er einen Balkon, ist schon relativ alt, braucht ein Haus, wo ein
120 Lift ist oder generell Barrierefreiheit. Natürlich, es gibt ja Wohnungen, mit

121 optimalen Grundrissen und auch Wohnungen, mit weniger optimalen
122 Grundrissen. Ich denke natürlich auch an Gangtoiletten.

123 A: Das stimmt, ja.

124 B: Ja.

125 A: Okay. Und, wie führt ihr solche Verhandlungen durch? Also, wie kann
126 ich mir das vorstellen, bei euch?

127 B: Generell spricht man miteinander. Primär sollte man natürlich sich Zeit
128 nehmen dafür und auch zuhören. Und nicht gleich am Anfang jetzt- Ich
129 meine, natürlich sollen die Tatsachen am Tisch liegen. Aber jetzt nicht
130 den Eindruck erwecken, dass man was herbeizwingen will.

131 A: Also nicht polternd.

132 B: Ja.

133 A: Nicht immer klug.

134 B: Ja.

135 A: Es ist auch der Ansatz, eher eine Brücke zu bauen, anstatt eine Mauer
136 aufzustellen.

137 B: Genau so ist es, ja.

138 A: Sehr schön. Dann kommen wir zur letzten Frage: Gibt es weitere As-
139 pekte, die dir zu diesem Thema einfallen oder die zu beachten sind?
140 Ganz allgemein, jetzt.

141 B: Ganz allgemein? Also Verhandlungen selber eventuell klassisch gibt
142 dem ganzen Zeit. Es liegt noch sehr viel in den Köpfen nach, generell,
143 bei Menschen, wenn ihnen was angeboten wird. Eventuell haben sie
144 dann auch noch weitläufigere Familiengespräche oder sonst was. Das
145 ist natürlich immer wichtig. Und weitere Aspekte? Die Verhandlungen
146 selber jetzt oder generell?

- 147 A: Generell zu dem Thema, was dir noch einfällt, überhaupt so Aufgabe
148 Mietrechte.
- 149 B: Lass mich kurz überlegen.
- 150 A: Du musst jetzt nichts dazu sagen.
- 151 B: Ja, zum Punkt vorher fällt mir natürlich noch ein, die Mieter, die auch
152 auf einen zukommen wollen, die aktivieren gleich selber vielleicht einen
153 Anwalt, der eine kleine Vereinbarung aufsetzt, der eventuell auch schon
154 was auspreist und dem was sagt, was natürlich auch der Preis stimmt.
155 Das habe ich auch schon erlebt. Erspart auch sehr viel Zeit. Da haben
156 wir schon was schriftlich offiziell einfach dann verfasst.
- 157 A: Also, wenn jetzt der Mieter proaktiv tätig wird.
- 158 B: Genau, das ist sehr schön. Passiert auch hin und wieder.
- 159 A: Okay, schön, super. Fabelhaft. Dann bedanke ich mich herzlich für
160 deine Zeit.
- 161 B: Ich sage Danke.
- 162 A: Und Dankeschön.

Interview 4

- 1 A: So, die Aufnahme läuft.
- 2 B: Wunderbar.
- 3 A: Ja. Ich sage Herzlichen Dank, dass du an dem Interview teilnimmst.
- 4 B: Gerne, gerne.
- 5 A: Ich schreibe gerade die Masterarbeit, wo es zu dem Thema geht, Er-
6 mittlung des Entgelts für die Aufgaben von Hauptmietrechten, am Bei-
7 spiel eines Zinshauses. Und ich würde ganz gerne wissen, wie das in

8 dem Unternehmen läuft, wo du arbeitest. Bist ja auch schon lange im
9 Asset Management und lass uns gleich mal in die erste Frage einsteigen:
10 Welche Methode wird denn in deinem Unternehmen angewendet, wenn
11 ihr einen Altmietler rauskaufen wollt/ein Mietrecht auflösen? Wie macht
12 ihr das denn so ganz allgemein? Was überlegt euch da?

13 B: Also prinzipiell beginnt es bei uns, würde ich mal sagen, schon vor der
14 Hausbegehung mit Recherchearbeiten, über den Mieter und das Miet-
15 verhältnis. Damit meine ich, ist dort Hauptwohnsitz gemeldet? Gibt es
16 eventuell irgendwo einen neben Wohnsitz? Hat er irgendwo eine Woh-
17 nung im Eigentum, die er vielleicht als Hauptwohnsitz benutzt, aber nur
18 angibt, dass er da bei uns als Hauptwohnsitz Mieter ist? Also hier mal
19 einerseits, um die die rechtlichen Aspekte vorab schon zu klären soweit
20 es geht und ansonsten versuchen wir mit finanziellen Ablösen die Haupt-
21 mietrechte aufzulösen. Hierbei setzen wir uns eigentlich vorab schon in-
22 terne Limits, was wir pro Quadratmeter Nutzfläche an Ablöse bezahlen.
23 Das variiert einerseits nach Lage, würde ich sagen. Städtisch natürlich
24 mehr als alles außerhalb des Gürtels. Und andererseits natürlich auch,
25 wie dringend benötigen wir Wohnungen leer in einem Haus, wo wir ein
26 Dachgeschossausbau- und Abverkaufsprojekt umsetzen wollen, sind wir
27 sicher bereit, mehr Ablöse zu bezahlen als in einem Haus, das in einem
28 Jahr weitergedreht wird, sozusagen.

29 A: Okay, sehr gut, leuchtet ein. Super. Dann lass uns in die zweite Frage
30 einsteigen: Wie gehst du damit um, wenn es einfach zu keiner Einigung
31 kommt, beim normalen Gespräch?

32 B: Ja, da kommt es auch darauf an, wie dringend wir diese Wohnung
33 benötigen, würde ich jetzt mal sagen. Wir werden jetzt nicht bei jeder
34 Wohnung auf Biegen und Brechen versuchen, den Mieter unbedingt
35 rauszubekommen. Aber, wenn wir jetzt Chancen sehen, dass man viel-
36 leicht gerichtlich zu einer Lösung kommen kann, werden wir das natürlich
37 auch versuchen, wenn es Anhaltspunkte gibt, um eine Klage einzubrin-
38 gen, dann tun wir das auch. Jetzt nicht unbedingt mit dem Ziel, die

39 unbedingt gewinnen zu müssen, aber einfach, um eine neue Gesprächs-
40 basis zu schaffen, mit geänderten Vorzeichen. Wenn man mal vor Ge-
41 richt sitzt, ist man vielleicht eher gewillt, zu einer Lösung zu kommen und
42 sich dann doch irgendwie zu einigen, als dass es wirklich bis zum letzten
43 durchzustreiten.

44 A: Okay, verstehe ich, das war jetzt auch gleich die Überleitung, zur
45 nächsten Frage, sprich es wird eine Klage eingebracht, wo man sagt, das
46 kann einen Vergleichsbogen bringen, weil einfach dann auch einmal die
47 volle Aufmerksamkeit auch von dem Mieter gegeben ist, kann man sa-
48 gen.

49 B: Absolut. Genau, genau. Ja, und es bieten sich natürlich auch dann oft
50 unverhoffte Möglichkeiten. Wir haben auch immer wieder Mieter, die Ge-
51 richtsverhandlungen verschwitzen oder einfach nicht hinkommen, weil
52 sie sich fürchten. Oder wir hatten sogar schon: Die Anwältin hat sich ver-
53 spätet und es erging ein Versäumnisurteil.

54 A: Das ist dann sehr schön. Ja, okay, fabelhaft. Zur nächsten Frage. Es
55 gibt zwei Berechnungsmodelle, die in der Literatur niedergeschrieben
56 sind. Das Modell A besagt, man ermittelt die Mietkosten, für die verblei-
57 bende Lebensdauer und für eine Ersatzwohnung, addiert hinzu die Um-
58 zugskosten und die Einrichtung. Sprich, es wird da ein wirtschaftlicher
59 Vorteil für den Mieter selbst berechnet. Und die Variante B besagt, man
60 ermittelt die Kosten, für ein gleichwertiges Kaufobjekt. Also, wenn man
61 diese Wohnung kaufen würde und addiert hinzu die Erwerbsnebenkos-
62 ten und die Umzugs- und Einrichtungskosten. Jetzt bist du in der Praxis
63 und hast viel Erfahrung. Was sagst du zu diesen zwei Modellen? Findest
64 du, ist das praxisrelevant, sind das eher Papiertiger?

65 B: Ich halte die für vollkommen realitätsfremd, eigentlich. Vor allem die
66 Variante. mit dem gleichwertigen Kaufobjekt. Warum soll ich einem Mie-
67 ter ein Kaufobjekt ermöglichen, wenn er bei uns Mieter ist? Es ist eine
68 deutliche Verbesserung, Eigentümer von etwas zu sein, als Mieter von
69 etwas zu sein. Und die Variante mit der verbleibenden Lebensdauer, die

70 Ersatzwohnung, Mietkosten. Das mag schon ein praxisnäherer Ansatz
71 sein. Allerdings kann ich mir das auch nicht vorstellen, dass sich das bei
72 den meisten Mietern oder Wohnungen rechnet. Also da müsste damit er
73 schon eher sehr alt sein, dass es bei uns im Unternehmen in Frage käme.

74 A: Man muss auch sagen, bin auch der Meinung, also die Theorie ist,
75 was die Sterbetafel betrifft, geduldig. Leute ziehen so auch immer mehr
76 um. Also ich glaube, man kann auch sagen, wer bleibt heute bis ans
77 Ende in einer Wohnung, wenn er nicht arm und mittellos ist?

78 B: Ja.

79 A: Okay. Also du findest beides für eher realitätsfremd, aber wenn, noch
80 am ehesten die Variante mit Sterbetafel, verbleibende Lebensdauer.

81 B: Absolut. Das kann man ja noch irgendwo nachvollziehen, dass man
82 sagt okay, der Mieter, jetzt muss er soundso viel mehr Geld im Monat
83 ausgeben, für eine neue Wohnung, dass man ihm das abgeltend quasi
84 bis zum Lebensende. Das hat zumindest einen logischen Ansatz, in mei-
85 nen Augen, aber das, mit dem Kaufobjekt ist meines Erachtens völlig re-
86 alitätsfremd.

87 A: Sehr gut. Sehe ich auch so. Danke. Lass uns zur nächsten Frage ge-
88 hen. Wie unterscheiden sich Zinshäuser/Gründerzeithäuser hinsichtlich
89 des Themas von anderen Wohnobjekten für dich, wenn es jetzt rein um
90 das Thema der Ausmietung geht?

91 B: Na ja, es kommt drauf an, wenn jetzt der Mietzins im Neubauprojekt
92 trotzdem nur sehr gering ist, warum auch immer, dann eigentlich kein
93 Unterschied. Also ich glaube, die Miethöhe ist der entscheidende Faktor,
94 was Altbau oder Zinshäuser und andere Wohnprojekte betrifft. Wenn ich
95 in einem Neubau eine Neubauwohnung 10 € am Quadratmeter vermiete,
96 werde ich mir leichter tun, den Mieter abzugelten, quasi als einen 1 €
97 Mieter im Altbau.

98 A: Weil es einfach leichter ist, eine dementsprechend gleichere-

99 B: Der ist sowieso schon gewohnt, eine hohe Miete zu zahlen, ob er jetzt
100 da zahlt oder woanders zahlt und vielleicht noch ein bisschen Geld von
101 mir bekommt, wird da weniger stören, als wenn man da jetzt von einem
102 Euro plötzlich sich eine 10 €-, 12 €-, 15 €-Wohnung ausgeben muss.

103 A: Das stimmt, ja. Also man sieht auch wieder, der Preis ist entscheidend,
104 kann man sagen, weil es leichter geht.

105 B: Ja.

106 A: Okay, wunderbar. Welche Rolle kommt da bei objektiven und subjek-
107 tiven Kriterien zu? Was fällt dir da darunter so ein?

108 B: Wie ist die Frage nochmal gemeint?

109 A: Also die objektiven Kriterien und die subjektiven Kriterien in Bezug auf
110 Aufgabe Hauptmietrechte? Also ich sage objektiv wird wahrscheinlich für
111 dich sein: Kauft ein Haus, du weißt, du hast zehn Altmietler und, wenn du
112 es richtig gerechnet hast, ist es sowieso ein Gewinn, wenn du das Dach
113 ausbauen kannst. Also die Ist-Situation. Wenn du es dir falsch rechnest,
114 bist du traurig, weil du kein Geld verdienst.

115 B: Bin ich aber auch selber schuld.

116 A: Das ist für mich objektiv und subjektiv ist bezogen auf, wenn man sagt,
117 was glaubst du, sind die Gründe jetzt zusätzlich zum Geld, dass ein Mie-
118 ter die Wohnung zurückstellen würde, aus einem Altbau?

119 B: Okay, ja, subjektive Gründe? Das können familiäre Gründe sein. Weiß
120 ich nicht, man hat sich familiär vergrößert. Es gibt jetzt ein, zwei Kinder,
121 man braucht mehr Platz.

122 A: Es wird die Wohnung zu klein.

123 B: Es wird die Wohnung zu klein. Genau. Man ist vielleicht ursprünglich
124 aus einem anderen Bundesland und möchte eh wieder zurück, in der
125 Pension dann. Oder was gibt es noch? Es gibt zahllose subjektive

- 126 Gründe von Mietern, warum sie eine Wohnung aufgeben oder nicht auf-
127 geben. Nicht aufgeben müssen meistens: "Ich war schon immer da. Ich
128 bin hier auf die Welt gekommen. Ich habe einige tausende Euro in diese
129 Wohnung investiert", und ich bin – so, wie wir es gestern gehört haben –
130 "Erdbergerin und ich bleibe da."
- 131 A: So ist es, ja.
- 132 B: Ja. Objektive Gründe? Objektive Gründe des Mieters? Nein.
- 133 A: Nein, ich glaube, der Mieter ist meistens, glaube ich, eher rein subjek-
134 tiv bezogen.
- 135 B: Jetzt weiß nicht, ganz genau
- 136 A: Ich sehe das einfach so, also nein, also objektiv ist ja festgelegt. Also
137 objektiv sage ich, ist die Ist-Institution, ist kein Thema. Und subjektiv ist,
138 eh wie du gesagt hast, das kann sein, die Wohnung wird zu klein, es kann
139 sein, ich will eine Freifläche, ich brauche Barrierefreiheit.
- 140 B: In Corona-Zeiten sind viele draufgekommen, ein Arbeitszimmer wäre
141 doch nicht so schlecht, ein Zimmer mehr oder ein Balkon, eine Terrasse
142 wäre super.
- 143 A: Also ich bin auch der Meinung. Aber schön, dass du das bestätigst.
144 Man kann sagen ja, der eine will einen Lift, der andere braucht Barriere-
145 freiheit, der andere will eine Freifläche.
- 146 B: Wenn man jetzt von uns objektiv betrachtet, was wir den Mietern an-
147 bieten, dann ist es nicht so wie in den vorher vorgeschlagenen Modellen
148 eben, ich zahle ihm bis an sein Lebensende die Mehrkosten, weil das
149 rechnet sich in keinem Modell.
- 150 A: Genau, ja.
- 151 B: Und deshalb kann es eigentlich für den Mieter im Fall der Fälle bei uns
152 ist es meistens eine subjektive Entscheidung erfolgt: "Ich nehme jetzt

153 diese Ablöse, die mir angeboten wird, weil die Wohnung ist eh schon zu
154 klein, oder".

155 A: Die Wohnung ist zu klein, muss ich auch immer wieder sagen und ich
156 sage auch: "Die Wohnung ist sowieso zu klein, ihr wohnt zu viert da drin-
157 nen." Spätestens in zwei Jahren sind die zwei Kinder so groß, dass ich
158 sowieso eine andere Wohnung brauche. Ich kriege am Ende des Tages
159 gar nichts, wenn ich es kostenlos zurückstelle. So kriege ich – Hausnum-
160 mer – noch 30.000 €, die muss man mal verdienen.

161 B: Immerhin, ja. Steuerfrei.

162 A: So ist es. Okay, wie machst du das also, wenn du diese Verhandlun-
163 gen durchführst, also machst du das während deiner Hausbegehung,
164 oder holt du dir die Leute rein, oder wie?

165 B: Ganz unterschiedlich. Wir starten eigentlich immer mit einer Hausbe-
166 gehung, wo wir uns den Mietern vorstellen und ihnen auch mal einen
167 groben Fahrplan, über unseren Plan, mit diesem Haus geben. Und wir
168 sagen ihnen, wir planen Dachgeschossausbau, es wird eine größere
169 Baustelle geben. Also, um auch ein bisschen die Fantasie der Mieter an-
170 zuregen, sozusagen, dass sie mal sich darauf einstellen können, die
171 nächsten drei Jahre wird es da eine Baustelle und das ist jetzt nicht un-
172 bedingt super, in einer Baustelle zu wohnen. Wir bereiten sie sie auch
173 darauf vor, dass wir ihnen ein finanzielles Angebot machen werden. Auch
174 hier nennen wir meistens noch keine konkreten Zahlen. Einfach mal, um
175 ein bisschen die Fantasie, der Mieter laufen zu lassen. Und ja, dann ma-
176 chen wir eigentlich noch eine zweite und/oder dritte Hausbesetzung, je
177 nachdem, wie notwendig es ist. Bzw. du musst die Mieter teilweise auch
178 telefonisch oder das Thema weiter besprechen oder zu uns ins Büro ein-
179 laden. Je nachdem. Das kommt ganz auf den Mieter drauf an. Wenn man
180 den Eindruck hat, den muss man unbedingt bei sich zu Hause abholen,
181 dann tun wir das auch. Wenn man sich mit dem in einem Kaffeehaus
182 treffen kann, dann auch woanders.

183 A: Okay, verstehe ich super, ja, okay. Somit sind wir bei der letzten Frage
184 angelangt. Gibt es weitere Aspekte, die dir zu dem Thema noch irgend-
185 wie einfallen? Was du dazu sagen möchtest? Irgendwas. Du muss nicht,
186 kannst. Wie du zur Ausmietung stehst, es wir halt immer wieder auch
187 alles sehr negativ dargestellt.

188 B: Das ist natürlich, man kalkuliert ein Haus im Istzustand. Also es sollte
189 sich im Idealfall ja schon rechnen, so, wie man es gekauft hat, mit den
190 Bestandsverhältnissen, die man sich eingekauft hat. Und jede weitere
191 Ausmietung ist sozusagen ein Hebel, der dieses Haus im Wert steigert
192 und von dem her, glaube ich, dass es unerlässlich ist – bei uns im Unter-
193 nehmen zumindest – dass wir eine ordentliche Ausmietung machen, ein-
194 fach weil hier mit dem eingesetzten Geld noch mehr Geld erwirtschaftet
195 werden kann.

196 A: Verstehe ich.

197 B: Ja. Ansonsten? Ansonsten bleibt mir nur anzumerken, dass der Mag.
198 XXXXXXXX die besten Ausmietungen von hier bis Mexiko City macht.

199 A.: Herzlichen Dank, für das Interview. Danke dir.

200 B: Gerne, gerne.

Interview 5

1 A: So. Wunderbar. Ich führe mein fünftes Interview durch, mit einem
2 Sachverständigen. Ich danke dir, dass du dir Zeit nimmst.

3 B: Danke, lieber Martin. Immer gern.

4 A: Wie gesagt, im Rahmen meines Studiums schreibe ich eine Master
5 These, wo es um die Ermittlung des Entgelts für die Aufgabe von Haupt-
6 mietrechten am Beispiel eines Zinssatzes geht. Ich werde dir da jetzt ein
7 paar Fragen stellen und wir gehen gleich in die Sache rein. Und wir be-
8 ginnen einmal mit der Frage Nummer eins. Als Unternehmer,

9 Sachverständiger, wenn ich dich fragen darf: Welche Methode wendet
10 ihr denn an, wenn ihr ein Hauptmietrecht ablösen wollt/einen alten Ver-
11 trag heraus kauft? Was verwendet ihr denn da?

12 B: Also, wenn Kunden da zu uns kommen, im Bereich des Zinshauses
13 ist es so, dass grundsätzlich der Vermieter ja aufgrund dieses in der Re-
14 gel unbefristeten und sehr, ich sage mal vom Mietniveau her geringen
15 Mietzinses in der Regel einen wirtschaftlichen Nachteil erfährt, im Ver-
16 hältnis zu einer marktüblichen gesetzeskonform höchst zulässigen
17 Hauptmiete. Das heißt, wir rechnen in aller Regel so: Was wäre eine ge-
18 setzeskonforme, marktübliche Miete, im Falle einer fiktiven Neuvermie-
19 tung, für das Objekt? Als Beispiel: Man bekommt 10 € für ein Objekt. Im
20 gegenständlichen Fall zahlt der Mieter nur 2 €. Das heißt, das wirtschaft-
21 liche Delta wäre irgendwo 8 € pro Quadratmeter Nutzfläche pro Monat,
22 auf die statistische Lebenserwartung – wenn man jetzt einmal Eintritts-
23 berechtigungen etc. außen vorlässt – des Hauptmieters. Und das als Bar-
24 wert berechnet, wäre sozusagen der wirtschaftliche Nachteil, den der
25 Vermieter erfährt. In der Praxis wir rechnen so, das ist, sage ich mal, der
26 höchste Betrag grundsätzlich, den der Vermieter sich leisten wird, zu ent-
27 schädigen. Und in der Wirklichkeit bewegt sich das dann immer irgendwo
28 zwischen Null und diesem Betrag. Sehr oft agiert der Markt auch so, dass
29 er sagt Jahres Multiples, also wirtschaftlicher Nachteil beispielsweise –
30 wir bleiben bei dem Beispiel – 8 € am Quadratmeter im Monat mal zwölf
31 und da hat man 96 € Jahresnachteil – am Quadratmeter jetzt bitte immer
32 alles gerechnet – und dann mal 5 Jahre, 7 Jahre, je nach Lage, je nach
33 Größe des Objekts. Das kann man pauschal ganz schwer sagen. Je hö-
34 herwertig die Lage, würde ich mal attestieren und je beliebter, desto hö-
35 her auch der Multiple, den man in die Hand nehmen muss, um das Miet-
36 recht ablösen zu können. Das sind so die Methoden oder eben schlichte
37 Quadratmeterpreise auf Basis anderer Vergleichswerte, die man hat.
38 Was aber wahrscheinlich sogar bei Dir, Martin, leichter ist, im Haus, weil
39 du mehr Werte hast, wie jetzt wir.

40 A: Sehr gut. Okay, super. Okay, das ist schon mal ein guter Einstieg.
41 Danke, kenne mich auch. So Erfahrungswerte, wenn du für einen Klien-
42 ten, du hast keine Einigung erzielt, durch das offene, freundliche Ge-
43 spräch. Hast du Erfahrungen mit gerichtlichen Lösungen in diesem Be-
44 reich sammeln können?

45 B: Haben wir natürlich in der Hausverwaltung zum Teil gesammelt. Es ist
46 aber sehr, sehr unterschiedlich. Manche Vermieter sagen einfach okay:
47 "Ich tue mir das nicht weiter an." Manche versuchen es dann halt erst
48 recht mit Eigenbedarfkündigungen etc. oder nicht dringendes Bedürfnis
49 etc., wo natürlich dann mit Detektiv usw. Ich sage ganz offen, es kann
50 funktionieren, ist aber auch kostenintensiv. Und unsere Erfahrung ist ein-
51 fach, dass die "gütliche Einigung" im Vorfeld die meistens vernünftige
52 Lösung darstellt.

53 A: Ich bin voll bei dir. Ich bin auch der Meinung, wenn es nicht im Einver-
54 nehmen geht, wird es meistens nicht besser. Also ich kann dann auch
55 die Antwort in den Mund legen, wenn es zu keiner gütlichen Einigung
56 kommt, lässt man es gut sein, in der Regel.

57 B: Kann ich voll unterstreichen. Würde ich auch so sehen. Ja, so ist das.

58 A: Okay, das verstehe ich, ja. Super. Ist auch meistens besser.

59 B: Ja.

60 A: Sehr gut. Ich möchte zur Frage Nummer vier gehen, wo ich sage: Wie
61 stehst du zu folgenden Berechnungsmodellen, die in der Literatur vorge-
62 schlagen werden? Da gibt es die Variante A. Man geht von der Ermittlung
63 der Mietkosten für die verbleibende Lebensdauer für eine gleichwertige
64 Ersatzwohnung plus Umzug und Einrichtung aus. Und es gibt dann die
65 Variante B: Man ermittelt die Kosten, für ein gleichwertiges Kaufobjekt
66 plus Erwerbsnebenkosten, Umzug und Einrichtung. Also wie gesagt, sind
67 zwei Extreme. Wie bewertest du das

68 B: Ich rechne jetzt aber natürlich immer von einem.

69 A: Ich sage jetzt ganz bewusst, ich nehme das Beispiel her, wie ich es
70 vorher gesagt habe, ich habe Wohnung, Hausnummer 50 Quadratmeter.
71 Aufgrund des Alters, aufgrund dem Wohnrecht, was ich da dann genau
72 bewerte, kommt eine Hausnummer raus. Es ergibt sich ein Betrag Haus-
73 nummer 80.000 € wirtschaftlicher Vorteil, für den Mieter. Und es ergibt
74 sich in meiner Variante B gleichwertiges Kaufobjekt kommt halt raus
75 250.000 € ist es wert. Es sind zwei komplett extreme. Wie würdest du
76 jetzt sagen, als Profi, von deiner Erfahrung, inwieweit ist es klug, ist das
77 schlecht, ist das relevant?

78 B: Also meiner Meinung nach ist es schwer, miteinander wirklich zu ver-
79 gleichen. Ich sage, es gibt halt Mieter, die Präferenz haben, Mieter zu
80 bleiben. Das ist auch okay. Und dann gibt es halt Mieter, die die Präfe-
81 renz vielleicht haben, wenn sie jüngeren Baujahres sind, vielleicht die
82 Chance nutzen, um ins Eigentum zu gehen. Ich glaube, dass das einfach
83 miteinander schwer vergleichbar ist. Ich finde beide Methoden als legi-
84 time Bewertungsmethoden, wobei man grundsätzlich überhaupt sagen
85 muss, dass ein Verkehrswert für eine Ablösezahlung nicht existiert. Also
86 ein Verkehrswert bedarf ja immer mehrere Marktteilnehmer, mehrere An-
87 bieter, mehrere Nachfrager. Und das gibt es in dem Falle nie. Und des-
88 wegen ist es auch von der Bewertung her – und das ist jetzt ein bisschen
89 ausholend – einfach ein schwieriges Thema. Ein sehr interessantes
90 Thema, aber ein schwieriges. Und wie soll ich sagen, ist, es gibt hier oft
91 enorme Bandbreiten, aufgrund der Marktmacht, wenn man so will, den
92 einzelnen Marktteilnehmer. Nämlich, es gibt immer nur zwei. Einen, der
93 es aufgeben will und einen, der es ablösen will. Und das ist, glaube ich,
94 schwierig, zu sagen. Also es ist für mich- Gegenfragen, Entschuldige,
95 vielleicht erlaubst du mir.

96 A: Selbstverständlich

97 B: Bietet ihr- Ich meine Variante A: Ermittlung des sage ich mal geldwer-
98 ten Vorteils, für den Mieter und ihm das mehr oder weniger abzulösen,
99 absolut logisch. Und ich glaube, das ist auch die häufigere Variante. Aber

100 habt ihr Variante B überhaupt das eine oder andere Mal schon gemacht?
101 Nein, wir haben das in der Bewertung – sage ich ganz offen – so eigent-
102 lich selten bis noch nie gehabt.

103 A: Wir haben Variante B noch nie gemacht. Ich sage auch ganz ehrlich,
104 bei uns ist es so, es gibt eine Rechnung, einen Betrag am Quadratmeter,
105 weil ich das auch so einfließen lasse. In der Regel reden wir hier von
106 absoluten Substandardlöchern. Und ich sehe das so, ich komme, ich
107 biete einvernehmlich einen Betrag an und ich sehe da schon, also oft
108 auch den absoluten Mehrwert, also den Anstoß, wo ich jemanden sage:
109 "Sie leben in Österreich, Sie müssen so nicht wohnen, Sie haben einen
110 normalen, guten Job. Sie kennen das gar nicht, wie schön Sie leben
111 könnten." Und wenn ich jetzt sage, natürlich wir dann nachher mehr Miete
112 zahlen wie 3 € am Meter“

113 B: Aber eine ganz andere Lebensqualität.

114 A: Ja, eine andere Lebensqualität haben, ja, Betriebskosten normal und
115 nicht Fenster hinausheizen wie nichts Gutes. Ich habe vielleicht eine
116 Barrierefreiheit, einen Ausblick auf den Balkon. Also die können nicht
117 mehr so leben. Das wird immer so dargestellt wie: "Die Miete ist so güns-
118 tig." Das ist richtig, aber die Betriebskosten und die Heizung und der
119 Strom, den er zahlt, ist furchtbar. Und ich muss nicht Gefahr laufen, wenn
120 ich im Finsternen nach Hause gehe, dass mich der Nachbar niedersticht.
121 Aber ich bin voll bei dir. Also bei uns gibt es eigentlich, wenn es in ein
122 Berechnungsmodell geht, dann ist es Variante A, ja, und da muss ich
123 aber auch sagen, da kommen halt meistens komplett verrückte oder irre
124 Beträge raus. Es hat sich heutzutage auch das ganze Verhalten auch
125 geändert. Die Leute ziehen öfter um. Also meine Erfahrung ist normaler-
126 weise, wenn ich nicht uralt und krank bin, weil ich entweder mit einer
127 Krankheit befasst bin, dann habe ich andere Sorgen oder wenn nicht
128 wirklich – ich sage jetzt bewusst – 94 bin und noch in dem Haus geboren
129 und noch nie umgezogen, dann nehmen das in der Regel Leute schon
130 auch gerne in Anspruch, weil sie halt schon sehen-

- 131 B: Wie könnte es sein.
- 132 A: Ich gebe dir Betrag X, das kann ein schönes Startkapital, für eine Ge-
133 nossenschaft sein, ich ziehe zur Freundin, nehme das Geld, ich ziehe
134 zum Freund, will mich sowieso verändern. Aber ich bin bei dir, also Vari-
135 ante B habe ich nur aufgrund von der Literatur ausgewählt, aber ich
136 kenne keinen...
- 137 B: Ich kenne es aus der Praxis eben auch nicht.
- 138 A: ...der es jetzt wirklich macht, weil es ist ziemlich verrückt. In beiden
139 Seiten ist ein Ungleichgewicht vorhanden, das ist schon klar. Und jeder
140 will seine Position bestmöglich stärken. Aber es ist für mich wirklich maß-
141 los übertrieben. Warum sollte ich jemanden den Betrag auszahlen, was
142 die Wohnung objektiv wert ist?
- 143 B: Also kaufst du theoretisch dann wirklich zweimal.
- 144 A: Ja, also deshalb sehe ich da jetzt nicht wirklich.
- 145 B: Oder mehr sogar. Ein gleichwertiges Kaufobjekt.
- 146 A: Deshalb. Aber, wie gesagt.
- 147 B: Theoretischer Zugang. Super verständlich, keine Frage. Nur wahr-
148 scheinlich, in der Praxis wird es das sehr, sehr selten bis nicht spielen.
- 149 A: Sehe ich auch so. Okay, super.
- 150 B: Sind wir uns, glaube ich, wie immer einig.
- 151 A: Ich bin voll deiner Meinung. Super. Frage Nummer fünf: Wie unter-
152 scheiden sich Zins-/Gründerzeithäuser hinsichtlich dieses Themas von
153 anderen Wohnprojekten?
- 154 B: Na ja, meines Erachtens unterscheiden sie sich primär durch die miet-
155 rechtlichen Schranken, ich meine Vollenwendungsbereich. Die klassi-
156 schen Gründerzeithäuser Vollenwendungsbereich Mietrechtsgesetz,

157 sprich man hat Mietzinsobergrenzen. Richtwert Kategorie Mietzins nicht
158 mehr so oft, aber doch auch noch hin und wieder. Zu ich sage mal ande-
159 ren Wohnprojekten, wo wir halt im freien oder angemessenen Bereich
160 unterwegs sind, also da ist einfach glaube ich der Hauptunterschied ge-
161 geben jetzt, was die Mietniveaus, die höchstzulässigen Mietniveaus be-
162 trifft. Jetzt von den Ablösezahlungen her ist meine Erfahrung -die wahr-
163 scheinlich deutlich weniger ist wie deine, aber doch auch ein bisschen –
164 sehe ich halt von der Höhe der absoluten Ablösezahlung sehe ich relativ
165 wenig Unterschied. Das ist meines Erachtens wirklich extrem lageabhän-
166 gig, auch abhängig lageadäquate wirtschaftliche Schicht. Mit wem hat
167 man es zu tun? Ich sage mal in ärmeren Wohngebieten in Wien. Wenn
168 man mit einem Packerl 500er wachelt, sehr auf den Punkt gebracht,
169 kommt man relativ vielleicht gesehen schneller ans Ziel als wie in – in der
170 Regel bitte, das ist immer als Mittelwert zu sehen – sehr hochwertigen
171 Wohnlagen, wo die Leute vielleicht etwas besser aufgestellt sind, finan-
172 ziell. Also ich glaube, dass das schon auch die soziale Schicht, mit der
173 man zu tun hat, sehr, sehr relevant ist, für die Höhe, des Ablösebetrags.

174 A: Bin ich voll bei dir. Ja, bin ich voll deiner Meinung. Super. Danke. Okay.
175 Zur Frage Nummer 6 und 7, das ist jetzt hier separat eingeführt. Ich bin
176 schon der Meinung, meistens geht beides, greift ineinander, wenn ich
177 sage, welche Rolle kommt den objektiven und subjektiven Kriterien zu,
178 das sich immer dem schließt, eine Wohnung gegen Entgelt aufzugeben.
179 Ziehe ich jetzt beispielsweise als ein subjektives Kriterium. Ich möchte
180 eine Freifläche, ich brauche Barrierefreiheit. Objektiv ist für mich klar, ich
181 habe es gekauft. Es gehört mir. Ich will es entwickeln. Objektiv sagt aber
182 auch: Ich weiß, natürlich, ich wusste ja vorher, ich habe das Haus gekauft
183 und da sind 10 Altmietler drin. Objektiv habe ich natürlich so berechnet,
184 ein Geschäft wird es sowieso.

185 B: Verstehe

186 A: Setze ich jetzt die Incentives, dass ich ausmiete. Das kann nur noch
187 besser werden. Aber jetzt von deiner Rechnung her, was würde dir denn

188 da jetzt, so nennen wir es einmal subjektive Kriterien und wie werden die
189 Verhandlungen geführt, greift für mich ineinander. Also, wenn ich jetzt
190 sage: "Herr Mieter X, schauen Sie, Sie brauchen vielleicht Barrierefrei-
191 heit, weil aufgrund Ihres Alters wird es im zwölften Stock im fünften Re-
192 gelgeschoss vom Zinshaus irgendwann nicht mehr so spannend. Ich
193 gebe Ihnen Betrag x."

194 B: Suchen Sie sich was Adäquates.

195 A: Eine lange Baustelle macht jetzt nicht unbedingt Spaß.

196 B: Abgesehen davon, ja.

197 A: Und, bis wir da fertig sind, in der Pension, es ist zwar hart, macht jetzt
198 nicht sonderlich Spaß, wenn ich im letzten Regelgeschoss bin und ich
199 habe einen 3-jährigen Dachausbau über mir.

200 B: Genau. Ich glaube, dass die subjektiven Kriterien hier natürlich äu-
201 ßerst individuell sind und vielfältig und mannigfaltig sind. Und ich glaube,
202 dass das Verhandlungsgeschick und das Einfühlungsvermögen des je-
203 weiligen Asset Managers wie in deiner Person sicher perfekt ausgeprägt
204 hier enorm wichtig ist, dass man genau den Mieter wirklich erwischt an
205 dieser Stelle, wo er auch wirklich für sich einen Nachteil in der jetzigen
206 Situation erkennt. Und das ist mit subjektiven Kriterien sicherlich absolut
207 möglich und du hast es jetzt eh vorweggenommen, Barrierefreiheit si-
208 cherlich immer wichtiger werdend, lange Baustellen, Alter natürlich des
209 jeweiligen Mieters. Weil, wenn der, ich sage mal, noch sein ganzes Le-
210 ben vor sich hat und dann ein saniertes Objekt hat, wird er vielleicht zwei
211 oder drei Jahre leichter durchtauchen oder wie jemand, der schon 80, 85
212 ist und seine Ruhe haben will oder in Pension ist und jeden Tag daheim
213 sitzt. Wenn einer jetzt im vollem beruflichen Umfeld gerade gefordert ist
214 und jeden Tag um 22:00 am Abend heimkommt, sieht er eh keine Bau-
215 arbeiter mehr von euch. Also ich glaube, das sind einfach subjektive Kri-
216 terien, die wichtig sind. Und da ist es, glaube ich, eure Rolle oder die, des

- 217 Asset Managers, dass man die richtig erwischt. Nur dann, glaube ich, hat
218 man wirklich Erfolg, mit der Entwicklung.
- 219 A: Ich sage auch zum Beispiel, das kann Barrierefreiheit sein, das kann
220 sein, eine Freifläche, das kann sein, wir haben Studenten.
- 221 B: Vor allem, jetzt mit Corona hat sich das, glaube ich, noch mal verstärkt.
- 222 A: Bei einem haben Studenten kann das sein, sie sind in einem unbefris-
223 teten Mietvertrag, die stellen sich auf eine Befristung um, wann werden
224 sie mit dem Studium fertig? In drei Jahren. Stelle es auf eine Fünf-Jahre-
225 Befristung um.
- 226 B: Unentgeltlich vielleicht.
- 227 A: Als Startkapital Betrag X ist doch schön. Oder: "Ich will sowieso zur
228 Freundin ziehen, ich nehme das Geld mit", "Ich will zur Freundin ziehen."
229 Also all diese Dinge.
- 230 B: Ja, und, ich glaube, da hat man halt Riesenvorteile. Eine Win–Win
231 Situationen muss man schaffen. Es hilft nichts, wenn man nur für sich
232 eine Win-Win Situation schaffen will und dem anderen keine Win Situa-
233 tion bieten kann. Und das ist glaube ich die Kunst in dem ganzen Ge-
234 schäft. Wie da jetzt wieder mit dem Studenten, ein perfektes Beispiel.
235 Man schafft es, einen unbefristeten Mieter wegzubekommen und aber
236 dem eigentlich sogar noch was Gutes dabei zu tun, indem man ihm drei
237 oder fünf Jahre mietfrei gibt, vielleicht noch ein bisschen Startkapital, fürs
238 Umziehen. Perfekt. Was will man mehr? In der schwierigen Studenten-
239 zeit. Jetzt braucht er das Geld. Spart er sich die Miete. Perfekt.
- 240 A: Auch das ist was und ich sage auch: "Schauen Sie, Sie wohnen zwar
241 jetzt sehr günstig, von dem haben Sie aber langfristig nichts. Sie nehmen
242 das als Startkapital, als Anzahlung für eine Genossenschaftswohnungen.
243 Zehn Jahre später wollen Sie sie verändern. Sie nehmen den Geldbetrag
244 raus und machen was anderes."

- 245 B: Haben wir vor zehn Jahren eine andere ordentliche Qualität genossen
246 als wie im Substandardloch.
- 247 A: Das und ich sag auch eines, weil immer das gebracht wird: "Ich wohne
248 ja jetzt auf 70 Quadratmeter", sage ich: "Ja, das ist richtig"
- 249 B: Aber wie sind die nutzbar?
- 250 A: Ich bin voll bei dir. Wie sind die nutzbar? Und da sind wir jetzt genau
251 dort: "Sie wohnen auf 70 Quadratmeter. Wenn ich mir das aber an-
252 schau, sind 30 Quadratmeter Schlurf und Gang."
- 253 B: Stockfenster, Gang, saukalt, feucht.
- 254 A: Ich sage dann immer einen Denkanstoß: "Sie wohnen jetzt auf 70
255 schlecht eingeteilt. Sie könnten vielleicht auf 50 wunderbar eingeteilt, mit
256 einem Balkon, mit einem Ausblick"
- 257 B: Mit einem deutlich höheren Raumgefühl und deutlich günstiger.
- 258 A: Und energetisch wunderbar und
- 259 B: Nachhaltig. Und so weiter.
- 260 A: Wenn die von dem heruntersteigen, dass sie glauben: "Ich muss hier
261 bleiben, weil das toll ist", wenn sie sich dafür öffnen – ich finde auch im-
262 mer ganz wichtig, dass man die dementsprechende Zeit gibt – also: "Ich
263 gebe Ihnen ein Jahr Zeit, wir machen eine Vereinbarung, aber lassen Sie
264 das wirken, dann werden Sie draufkommen, das ist schön." Gut. Fallen
265 dir noch weitere Aspekte zu diesem Thema ein, was du berücksichti-
266 gungswürdig findest?
- 267 B: Rein aus Immobilienbewerter-sicht kommen ja manchmal die Kunden
268 zu mir – dass halt nicht so oft, weil das doch ein eher Thema ist, was ich
269 sage mal wenige wirklich mit so Professionalität betreiben, muss man
270 ganz offen sagen – aber manchmal kommen eben die Kunden zu mir
271 und sagen, dass sie solche Dinge bewertet haben wollen. Da ist es,

272 glaube ich, nur grundsätzlich wichtig, dass man den Kunden informiert,
273 dass es eben keinen genauen, bestimmbaren Marktwert, Verkehrswert,
274 für solche Ablösezahlungen gibt. Das ist, glaube ich, der wichtige Punkt
275 aus Sicht des Gutachters, dass man das kommuniziert, dass die Höhe
276 der Ablösezahlung von einem Großteil, an subjektiven Faktoren abhängt
277 und eben deswegen so schwierig es ist, das auf objektive Art und Weise
278 zu bestimmen. Das ist einfach ganz klar. Und du hast, glaube ich, alle
279 Methoden perfekt skizziert, die es gibt. Und, um das wirklich bestmöglich
280 bewerten zu können, ist glaube ich wie überall die Markterfahrung – da
281 hast du ja mehr als genug – notwendig und das möchte ich zum Schluss
282 noch mitgeben, sonst, glaube ich, haben wir hier alles drinnen gehabt,
283 was zu dem Thema wichtig ist.

284 A: Herzlichen Dank, für deine Zeit!

285 B: Vielen Dank.

286 A: Und für das Interview.

287 B: Sehr gerne.

288 A: Und danke.

289 B: Gern

Interview 6

1 A: So. Wunderbar. Band läuft.

2 B: Super.

3 A: Ja, ich sage Mahlzeit, bedanke mich herzlich für deine Zeit.

4 B: Danke.

5 A: Nachdem ich die Master These zu dem Thema Ermittlung des Entgelts
6 für die Aufgabe von Hauptmietrechten verfasste, habe ich ein paar Fra-
7 gen vorbereitet und würde ich ganz gern gleich mal in das Thema rein-
8 gehen und mit der ersten Frage beginnen. Welche Methode wird in dem
9 Unternehmen, wo du tätig bist, angewendet, dass man Hauptmietrechte
10 ablöst/unbefristete Verträge in befristete umwandelt? Wie geht ihr das
11 an?

12 B: Also, wenn man über Methode spricht, ist es ja nicht meistens so, dass
13 man sagt, es gibt eine Rechtsprechung, sagen wir ein Bewertungsgesetz
14 oder so, wo man sagt: "So kann man es angehen." Ich glaube, das macht
15 jedes Unternehmen etwas unterschiedlich, wie man herangeht, aber für
16 uns, wie wir damit uns auseinandersetzen, ist natürlich das Gespräch mit
17 dem jeweiligen Bestandsnehmer. Aber bevor es zu einem Gespräch
18 kommt, würden wir sagen, dass wir zumeist bei Ankauf einer Liegen-
19 schaft, wo die Strategie ist, die Bestandsoptimierung bzw. eine Teilfrei-
20 machung der Einheiten, dass man sagt man schreibt einmal eine Haus-
21 begehung aus, also man lernt also neue Eigentümer, die Bestandsneh-
22 mer kennen. In diesem Zuge reden wir meistens noch nicht mal ansatz-
23 weise über das Thema Ausmieten, sondern wir setzen uns mal mit deren
24 Bedürfnissen auseinander. Zu sehen, wohnen die ihren Bedürfnissen
25 entsprechend in dieser Wohnung? Das kann ja ganz unterschiedlich
26 sein. Da kann es sein, dass eine verwitwete Person zum Beispiel allein

27 auf 140 Quadratmeter wohnt, weil sie zuvor mit Familie, mit Mann dort
28 gewohnt hat und jetzt einfach sagt okay: "Das ist dort sehr groß", aber
29 das passt einfach nicht mehr zu ihrem Wohnverhältnis. Und da versu-
30 chen wir als Unternehmen, als Eigentümer, als Vermieter mit dem Be-
31 standsnehmer eine Win-Win Situation zu finden. Und im zweiten Schritt
32 ist es halt darauf, wenn wir das analysiert haben, nach der Hausbege-
33 hung, zu sagen, wir gehen auf die jeweiligen Personen zu, wo wir uns
34 das vorstellen können und sprechen halt mit denen, ob sie nicht denken,
35 es könnte sein, ob sie nicht sich verbessern wollen, sagen wir oder an-
36 ders wohnen wollen, ihren Bedürfnissen entsprechend. Ja, das ist mal
37 die grundsätzliche Methode. Andersfälle für Ausmieten ist aber nicht,
38 also Ablöse der Mietrechte ist nicht nur zum einen auf freiwilliger Basis,
39 sondern wenn eine Person unrechtmäßig dort in dieser Wohnung wohnt,
40 gibt es auch andere Methoden. Sagen wir mal so, also dann gibt es halt
41 die rechtlichen Möglichkeiten, die man als Vermieter sich durchsetzen
42 kann, die nach dem Mietrechtsgesetz es gibt. Reicht bis Aufkündigung
43 aufgrund Nichtbenützung, Aufkündigung bezüglich unerlaubter Weiter-
44 gabe, Aufkündigung bezüglich grob nachteiligen Gebrauch.

45 A: Sehr gut, ja, kenne mich aus.

46 B: Also das wäre grundsätzlich die Grundstruktur, aber zumeist, zu 90 %
47 der Fälle, würde ich mal sagen, erreichen wir eine Aufgabe des Be-
48 standsrechts auf freiwilliger Basis, auf einvernehmlicher Basis durch Ge-
49 spräche.

50 A: Sehr gut. Sprich es ist auch im Vordergrund der Ansatz, man baut eine
51 Brücke und keine Mauer, also einvernehmliche Lösungen sind immer
52 schöner.

53 B: Natürlich. Also auch, wenn wir wissen, sagen wir mal, dass eine recht-
54 liche Möglichkeit besteht, hier das Mietrecht aufzulösen aufgrund der ge-
55 setzlichen Gegebenheiten, würden wir immer noch die einvernehmliche
56 Lösung bevorzugen und sprechen natürlich auch vorher mit dem Be-
57 standsnehmer und wie gesagt, zu 90 % – auch in diesen Fällen – löst

58 man das dann so, anstatt dass man das wirklich Juristisches lösen
59 müsste. Ja, es ist definitiv so, bei der Auflösung, von Bestandsrechten
60 gehören beide Parteien dazu und beide sollten es wollen und damit ein-
61 verstanden sein. Und wir wollen ein glückliches Auseinander. Wir wollen
62 keine schlechte Nachrede haben, weil wir Personen gezwungen – aus
63 deren Sicht – haben. Das sollte definitiv nicht sein. Dafür stehen wir nicht.

64 A: Verstehe ich, ja, super. Und auch natürlich eine einvernehmliche Lö-
65 sung. Man will keine schlechte Nachrede und eine einvernehmliche Lö-
66 sung geht ja auch viel schneller, wie wenn man es gerichtlich durchste-
67 hen.

68 B: Richtig, die Zeitkomponente hat definitiv eine Rolle und dann kann
69 man, wenn man die zeitliche Komponente hernimmt, könnte man auch
70 den Vorschlag über die Aufgabe, mit den Geldern es monetär einfließen
71 lassen, zu sagen okay: "Anstatt dass wir jetzt eineinhalb, zwei Jahre jetzt
72 darüber streiten, gewähre ich in dieser Zeit diese Kosten, fasse ich zu-
73 sammen und kann das hier da anbieten." Und meistens sehen sie das
74 ein, wenn sie wissen, dass sie vielleicht zu Unrecht drin wohnen, dann
75 nehmen sie das meistens an.

76 A: Verstehe ich gut. Super. Okay, fabelhaft. Eine nächste Frage. Es geht
77 darum, die Literatur hat zwei Berechnungsmodelle. Da gibt es die Vari-
78 ante – ich nenne sie jetzt A – wo man die Mietkosten, für die verbleibende
79 Lebensdauer, für eine gleichwertige Ersatzwohnung ermittelt und dann
80 hinzuaddiert, die Umzugskosten und die Einrichtung. Also das kann man
81 auch benennen, als wirtschaftlichen Vorteil, für den Mieter. Und dann gibt
82 es die Variante B: Man ermittelt die Kosten, für ein gleichwertiges Kauob-
83 jekt, addiert Erwerbsnebenkosten, Umzug und Einrichtung hinzu. Das
84 andere Extrem. Was würde die Wohnung tatsächlich kosten, in diesem
85 Setting. Das sind jetzt zwei grundlegend unterschiedliche Ansätze. Wie
86 ist deine Meinung zu diesem? Also bist du der Meinung, das ist gerecht-
87 fertigt? Ist es übertrieben? Ist das gut? Ist das schlecht? Diese Ansätze,
88 wie stehst du zu diesen?

89 B: Ich finde diese Ansätze an sich sehr sinnvoll, um es dem Bestands-
90 nehmer objektiv darzustellen, wie man auf einen gewissen Preis kommt,
91 weil man ja nicht den Bestandsnehmer, das dem jahrelang zu einem Frie-
92 denszins mietet und vielleicht noch nicht jemals im Leben oder noch nicht
93 mit einem Eigentumsobjekt sich auseinandergesetzt. Oder in letzter Zeit,
94 wir wissen, die Immobilienpreise sind in den letzten Jahren stark gestie-
95 gen und wenn der sich vor fünf Jahren damit beschäftigt hat, kann er mal
96 die Preise mal ganz vergessen. Ja, aber jetzt zu sagen, es ist immer gut,
97 diese Berechnungsmethoden zu haben, um es ihm darzustellen, wie
98 man auf einen bestimmten Wert kommt und man nicht einfach per se
99 irgendeinen Preis nennt, wo er denkt, das ist – für ihn wird meistens zu
100 wenig sein. Und darzustellen und dazulegen, wie man auf das kommt,
101 sind diese Berechnungsmethoden grundsätzlich sehr sinnvoll. Ich muss
102 sagen, ob man in der Praxis jetzt, wenn ein ganzes Haus z. B. freizuma-
103 chen wäre, weiß ich nicht, ob das sinnvoll ist, diese Berechnungsmetho-
104 den auf jedes einzelne Objekt runterzubrechen, da es einfach – es ist
105 zwar sehr objektiv – aber schlussendlich auf das gesamte vielleicht zu
106 schmalspurig, zu in eine Richtung denkend, weil wenn man das aufs
107 Ganze sieht, kann man es manchmal nicht mehr messen, weil je weniger
108 Bestandsnehmer des Hauses, umso wertvoller wird halt das ganze Haus.
109 Und wie wir wissen, ist die letzte Einheit am meisten wert, wenn man
110 bestandsfrei wird.

111 A: Ganz genau.

112 B: Wenn ich ein Haus ausmiete. Dann werde ich mit diesen Berech-
113 nungsmethoden bei der letzten Einheit nicht mehr sehr weit kommen.

114 A: Das ist richtig, ja.

115 B: Zum Darstellen für den Bestandsnehmer sehr wohl. Bin ich voll dafür.
116 Jetzt gehen wir einzeln zu diesen Methoden, also bei A: Ermittlung der
117 Mietkosten für die verbleibende Lebensdauer für eine gleichwertige Er-
118 satzwohnen plus Umzug und Einrichtung. Ja, finde ich gut. Jetzt ist die
119 Frage mal die verbleibende Lebensdauer. Wie wird die eingeschätzt?

120 Jetzt gibt es eine Sterbetafel, wie wir wissen und da gibt es die durch-
121 schnittliche Lebenserwartung. Wenn ich jetzt aber einen sehr motivier-
122 ten, einen gut im Guten geistigen, körperlichen Zustand Bestandsnehmer
123 finde, der im höheren Alter ab 70 ist und dem sagst du aber okay: "Sie
124 sterben aber in 15 Jahren laut dieser Sterbetafel oder vielleicht noch kür-
125 zer", dann wird er mir was geigen. Also ich glaube nicht, dass ich sehr
126 weit damit komme.

127 A: Ja, das stimmt.

128 B: Das ist schwierig zu sagen, ob man ihnen das so anbieten kann. Zu-
129 meist werden die wahrscheinlich länger leben oder denken, dass sie län-
130 ger leben. Ich überlege gerade nur, wie wir das am besten den Leuten
131 verpacken.

132 A: Es ist halt auch einfach in einem gewissen Lebensalter- Du kannst 70
133 sein, topfit, ja, kannst 104 werden, du kannst 85 werden. Es kann aber
134 eigentlich dich der Schlag treffen, nachdem du das erste Gespräch.

135 B: Es ist ein bisschen ein Pokerspiel.

136 A: Es ist zwar, sage ich mal, ein Sterbetafel, das ist rein mathematisch.
137 Und Zahlen und Papier finde ich sehr geduldig, aber ich sage mal, die
138 Sterbetafel ist reine Mathematik und das echte Leben spielt Schach.

139 B: Ja, also wie gesagt, es kann nach hinten und nach vorne gehen. Das
140 ist so, wie wenn man heutzutage mit der Bank einen Fixzinssatz aus-
141 macht.

142 A: Ja, ja, ganz genau. Ganz genau.

143 B: Die zweite Variante: Ermitteln der Kosten für ein gleichwertiges Objekt
144 plus Erwerbsnebenkosten und Umzug Errechnung. Ja. Ist immer die
145 Frage, was gleichwertig ist, auch. Auch bei der Variante A. Was ist die
146 gleichwertige Ersatzwohnung? Wie wir wissen, ist keine Wohnung gleich,

147 wenn das nicht die exakt gleiche Wohnung ist. Auch, wenn es ein Nach-
148 barobjekt ist, ist sie halt ein bisschen anders.

149 A: Ganz genau.

150 B: Ob das Objekt gleichwertig ist, entscheidet dann schlussendlich ja eh
151 eigentlich hauptsächlich der Bestandsnehmer. Aber auch dafür kann
152 man sich überlegen, aber es ist jetzt die Frage, ob das bei der Ermittlung,
153 bei der Ausmietung der Ablösung, durch ein Entgelt, wie stark das so
154 eine Rolle spielt, wenn er aktuell kein Eigentum besitzt.

155 A: Ja.

156 B: Es ist jetzt so, ja, er muss ja woanders wohnen, das verstehe ich. Und
157 mit der Ablöse kann er sich, was Schönes kaufen, aber definitiv nicht das
158 gesamte Objekt.

159 A: Ganz genau.

160 B: Das muss den Leuten mal klar werden. In der Realität sieht das meis-
161 tens vielleicht so aus – das hatten wir schon sehr oft – dass die Leute
162 sich dann umschaun, über Genossenschaftswohnungen. Dass sie halt
163 sagen, okay: "Aber mit der Ablöse bin ich wenigstens meinen Genossen-
164 schäftsbeitrag decken." Und die günstige Miete bleibt ja dann unter An-
165 führungszeichen in gewisser gewissermaßen in der Genossenschaft er-
166 halten. Definitiv günstiger als die Marktmiete. Das kann man sich vorstel-
167 len, da kann man darüber sprechen. Es ist einfach hart zu sagen, es gibt
168 nur diese zwei Berechnungsmethoden. Ich würde eher sagen, muss ich
169 ehrlich sagen, wenn ich eine Berechnungsmethode hernehmen möchte,
170 würde ich eher dann A bevorzugen, weil ich dann sage okay, ich weiß,
171 wie lange er wohnt, wie lang braucht der noch. Also wie viel Miete zahlt
172 er mehr für eine gleichwertige Wohnung und diese Differenz verkaufe ich
173 ihm und sage: "Schau Sie verschlechtern sich nicht, Sie verbessern sich
174 in der Wohnsituation, weil das hoffentlich eine bessere, eine schönere,
175 eine neuere Wohnung ist. Und dieser Aufschlag zu der Miete, den löse

176 ich Ihnen ab." Definitiv ein Argument, das ich sicherlich in der Praxis vor-
177 bringen würde. Ob ich jetzt aber aus der aktuellen Sicht sage: "Ich löse
178 Ihnen etwas ab, damit Sie ein gleichwertiges Objekt kaufen können", wird
179 immer schwerer, mit der Finanzierbarkeit auch nach der Bonität schwerer
180 darzustellen sein.

181 A: Das verstehe ich und es ist auch sehr einseitig.

182 B: Ja, es spielen dann viel mehr Komponenten darauf, wenn ich sage, er
183 kann sich was kaufen, aber dann kostet es vielleicht viel mehr, sozusaa-
184 gen und dann kommt es auf seine Finanzierung an.

185 A: Ganz genau.

186 B: Und seinen Kreditbetrag, und, was er monatlich zurückzahlen kann.
187 Also wie gesagt, aus jetziger Sicht würde ich eher A den Vorrang geben.

188 A: Du hast es sehr gut argumentiert, auch warum A. Super, Danke. Lass
189 uns zur nächsten Frage kommen: Wie unterscheiden sich Zins/Gründer-
190 zeithäuser hinsichtlich des Themas von anderen Wohnobjekten?

191 B: Dazu müsstest du mir kurz ein Beispiel geben.

192 A: Und ich gebe dir ein Beispiel.

193 B: Ja genau.

194 A: Ich sage jetzt andere Wohnobjekte, ich sage jetzt Neubau Lagerhalle.
195 Also einfache Differenzierung, wo ich jetzt sage, ich sage jetzt Vollan-
196 wendung MRG und freier Bereich. Also Sie sehen es eh schon. Also ich
197 sehe hier den großen Unterschied. Also wir sind halt bei unseren Häu-
198 sern meistens, oder sagen wir 9/10 in der Vollanwendung, wo man halt
199 eben Preisschutz, Bestandsschutz, Kündigungsschutz hat, dass ich halt
200 bei anderen Wohnobjekten nicht habe. Oder sagen wir mal so, bei Neut-
201 ralen oder wo ich in der Ausnahme des Mietrechts bin, sehe ich jetzt so
202 die Differenzierung zwischen den beiden. Ich glaube aber auch, auch
203 wenn ich jetzt habe, ich habe einen 70er-Jahre-Bau und ich möchte ihn

204 umbauen, ist mein Zugang natürlich auch, ich kann den natürlich frei ver-
205 mieten und der wird eine höhere Miete zahlen. Wenn ich in ausmiete, ist
206 es dasselbe. Wobei ich halt glaube ich – bin ich um deine Bestätigung
207 oder nicht gespannt – wenn jemand 15 € Miete im Monat zahlt, würde ich
208 mir leichter tun, ihn auszumieten, weil er um diese Miete mit großer
209 Wahrscheinlichkeit, was ähnliches Gleiches wieder in der dementspre-
210 chenden Lage findet.

211 B: Korrekt.

212 A: Das siehst du auch so?

213 B: Ja. Also, wenn du sagst, unterscheiden. Meinst du unterscheiden, hin-
214 sichtlich der Ausmietung?

215 A: Ganz genau.

216 B: Gut. Ein Zinshaus, ich weiß nicht, ob man das, das hat bei uns ja in
217 der Branche allein schon einen Cut. Nicht hinsichtlich baulich historisch
218 gesehen, sondern für uns heißt immer Zinshaus: Ein Haus im Vollenwen-
219 dungsbereich. Also vor 1945 gebaut ist für uns zumeist dann ein Zins-
220 haus. Und mit dem einher, wie du schon gesagt hast, gibt es extreme
221 starke gesetzliche Regelungen. Also wir haben hier ein mieterfreundli-
222 ches Gesetz in Österreich. Sobald die Vollenwendung des Mietrechtsge-
223 setzes greift, besteht Bestandsschutz, Preisschutz, also alle Regelun-
224 gen, die das Gesetz hergibt. Und wenn das nicht festgelegt ist, im Gesetz
225 feststeht, dann wird es zumeist immer noch mieterfreundlich ausgelegt,
226 in der Judikatur.

227 A: Genau.

228 B: Das an sich erschwert extrem natürlich den Sachverhalt. Und das un-
229 terscheidet sich im Großen eigentlich von anderen Wohnobjekten, wo ich
230 nicht in der Anwendung bin. Ein großes Thema haben wir ja schon in der
231 Berechnungsmethode festgelegt. Das bedeutet, die Ermittlung der Miet-
232 kosten bzw. für ein gleichwertiges Objekt. Und wir können jetzt sagen

233 natürlich im Zinssatz, im gründerzeithaus besteht ja der Preisschutz, da
234 ist es definitiv geregelt, bis wie viel ich vermieten kann und zumeist, wa-
235 rum die Mieten so niedrig sind, ist ja aufgrund des Mietrechtsgesetzes,
236 aufgrund Altverträgen, die man weitergeben kann. Da wird die Miete im
237 Schnitt sicherlich nicht – also das ist Fakt – so hoch sein, wie in anderen
238 Wohnprojekten. Und daraus ergibt sich die größte Unterscheidung natür-
239 lich, dass ich einfach die Differenz, zu einem gleichwertigen Objekt ist
240 bei einem anderen Wohnobjekt, wie das so hier ist, definitiv wahrschein-
241 lich geringer ist als bei einem Zinshaus.

242 A: Das stimmt.

243 B: Und, du hast recht, je mehr eine Person zahlt, umso einfacher ist es,
244 in einem gleichwertigen Objekt zu finden, weil einfach die Differenz nicht
245 mehr so groß ist.

246 A: Genau.

247 B: Und ich muss ehrlich sagen, ich überlege gerade, wenn wir jeman-
248 den... Ja, kann ich jetzt nicht so sagen. Gerade, mein Gedankengang
249 war so, ob ich einen Mieter, den ich von einem Objekt ausmiete oder
250 ablöse, wieder in ein Zinshaus stecke. Also nicht unbedingt. Meistens
251 landen sie, wenn ich denen eine Ersatzwohnung gebe, sind das oft auch
252 Wohnungen, die vielleicht nicht mehr in den Gründerzeithäusern sind,
253 sondern vielleicht eines, in den anderen Wohnprojekten.

254 A: In "Neubauten".

255 B: Ja. Neubauten.

256 A: In Neubauten, in – eh, wie du vorher schon schön ausgeführt hast –
257 Genossenschaftswohnungen.

258 B: Also grundsätzlich von der Bauqualität in der Verbesserung. Aber es
259 ist ja natürlich Ansichtssache. Man wohnt ja nicht nur in der Bauqualität,

260 in einem Gründerzeithaus, sondern aufgrund des Flairs. Das ist ganz was
261 anderes.

262 A: Der Charme, der Flair. Muss halt immer differenzieren. Ich sage, ich
263 kann 80 Quadratmeter Altbau haben, mit einem sehr schlechten Grund-
264 riss.

265 B: Ja, richtig.

266 A: ich kann 50 Quadratmeter haben, wo ich mehr Platz habe, wie in den
267 80, weil ich nicht „nur“ Gangfläche habe.

268 B: Korrekt. Auch das ist ein Argument von uns. Also kurz zu fassen, die
269 unterscheiden sich die Gründerzeithäuser hinsichtlich, von anderen
270 Wohnobjekten, ist zum einen die gesetzliche Gegebenheit und der Preis-
271 schutz und daraufhin wirkt sich das eben auf die Ermessung, Ermittlung,
272 des Ablösebetrages statt.

273 A: Super. Perfekt, danke. Lass uns zur nächsten Frage kommen. Welche
274 Rolle spielen dabei objektive und subjektiv Kriterien? Ich würde noch kurz
275 ein Beispiel bringen, also wie ich das sehe. Objektives Kriterium ist für
276 mich: Ich, als Martin Burgstaller kaufe ein Zinshaus. Ich weiß ja im Vor-
277 hinein, bevor ich es kaufe, wie viel unbefristete Mieter ich drinnen habe.
278 Ich setze da den Rechenstift an und sehe das so: Ein Geschäft wird es
279 sowieso, wenn ich es nicht falsch gerechnet habe, oder schön. Und ich
280 habe diese Altm Mieter. Habe ich Glück, wird der Preis besser, bleibt es
281 genau gleich, ist es so, wie ich es gerechnet habe. Das ist für mich ein
282 objektives Kriterium. Und diese subjektiven Kriterien sind jetzt umgelegt
283 auf was sind die Chips oder die Zuckerl, die die Mieter zum Auszug ver-
284 führen? Das sehe ich das so als Beispiel immer wieder Barrierefreiheit.
285 "Ich will Barrierefreiheit", oder: "Ich will eine Freifläche." Also bist du da
286 meiner Meinung oder siehst du da noch andere Beispiele, wo man sagt,
287 also es kann ein Aufzug sein, es kann eine Aussicht sein? Also ich sehe
288 es halt schon so, also das Geld ist das eine, mit dem rechnen sowieso
289 jeder, aber du musst immer noch so Chips füttern, oder du solltest ja in

290 der Verhandlung erkennen, was möchte den der oder die? Was ist denn
291 das, wo das Herzerl aufblüht?

292 B: Das ist ja genau das, was ich am Anfang schon gesprochen habe.
293 Man geht hinein, in das Gespräch und man hat schon vorher oder auch
294 im Gespräch analysiert man dann deren Bedürfnisse.

295 A: Ganz genau.

296 B: Und natürlich, monetäres Bedürfnis ist das eine, aber man versucht ja
297 dann immer, die Wohnsituation für einen Bestandsnehmer zu verbes-
298 sern. Und, wenn er sich sagt, er wünscht sich aber so gerne einen Balkon
299 oder: "Ich werde jetzt immer älter", und in dem Gründerzeithaus ist meis-
300 tens kein Lift, dann kann man das sicherlich zusätzlich zu dem Monetä-
301 ren, das man ja dann sowieso gibt, natürlich dann als Zuckerl bringen
302 bzw. als Asset, weil man ja zum einen sagt, man sucht ja, wie nach der
303 Berechnungsmethode ein gleichwertiges Objekt und das gleichwertige
304 Objekt hat aber keinen Aufzug, hat aber keinen Balkon, hat keine Barri-
305 erefreiheit. Und das ist alles, was ich dann noch zusätzlich bringe und
306 sage: "Nein, nein, das Monetäre haben wir jetzt mal so runter kalkuliert.
307 Das ist das, was Sie kriegen. Aber Sie kriegen ja noch zusätzlich das und
308 das. Und Aussicht." Also subjektive Kriterien spielen eine sehr große
309 Rolle. Ich würde fast sagen, dass es in dem Bereich Ausmietung, wo
310 wirklich viel Persönliches dabei steckt, fast ein großer Punkt ist. Es fast
311 fifty, würde ich sage. Fifty das Monetäre und das andere ist alles, was
312 subjektiv ist, was ich benötige, was ich gerne hätte. Und wenn ich das
313 alles noch als Vorteil rüberbringe, dann hat man eine große Wahrschein-
314 lichkeit, eine Chance, sich zu einigen.

315 A: Ich bin voll deiner Meinung. Sehr gut ausgeführt. Danke. Super. Die
316 Frage Nummer sieben, also wie diese Verhandlungen durchgeführt wer-
317 den, das haben wir schon. Das greift in alle Fragen rein, du hast es vorher
318 schon mehrmals schön artikuliert. Man macht eine Hausbegehung, man
319 trifft sich, man sucht das Gespräch. Im Zuge der Unterhaltung geht man
320 sensibel vor, versucht herauszukitzeln, wo sind diese subjektiven

321 Kriterien? Dies hast du schon sehr souverän und gut beantwortet. Somit
322 lass uns zur letzten Frage gehen. Gibt es weitere Aspekte, die für dich
323 bei diesem Thema zu beachten sind? Hast du da jetzt irgendwas erkannt
324 oder nicht erkannt, zum Thema, wo ich sage Ablöse, Hauptmietrechte
325 ausmieten, wie man immer es nennen mag, was hier jetzt nicht bespro-
326 chen wurde. Fällt dir noch irgendwas dazu ein?

327 B: Nicht per se, was an sich mit der Ablösung, Entgeltes zu tun hat. Aber
328 in dem Gespräch und auch wie wir eingangs, bevor ich mich auf dieses
329 Interview eingelassen habe, ist sehr wohl auch die Berücksichtigung
330 nicht nur, auch im Gespräch mit dem Bestandsnehmer ist das Ausmiett-
331 hema ein sehr sensibles Thema. Wie ich auch schon mal vorher ange-
332 sprochen habe, haben wir ein starkes Mietrechtsgesetz, Wien, Öster-
333 reich, ist ein Sozialstaat. Wir achten sehr auf unsere Bestandsnehmer,
334 auf diese Bevölkerungsschicht sagen wir mal so, die vielleicht angewie-
335 sen sind, auf ein günstiges Wohnen, jetzt ganz unabhängig losgelöst von
336 Wirtschaftlichkeit, dass auch der Eigentümer und Vermieter ja an sich
337 was verdienen muss, um das Haus zu erhalten – das ganz losgelöst –
338 sind unsere Mieter, unsere Mieterschicht sehr geschützt. Und man muss
339 einfach berücksichtigen, dass man bei diesem Thema Ausmietung auch
340 vielleicht nachher schlechte Nachrede hat. Und das ist das, was ich de-
341 finitiv berücksichtigen möchte. Und das heißt nicht nur Nachrede öffent-
342 lich, sondern auch Nachrede, wenn man sagt auf Behördenwegen.

343 A: Ja, das stimmt.

344 B: Wir wissen, es gibt die Schlichtungsstelle, es geht bei uns dann weiter,
345 das Bezirksgericht, wenn man sich da einfach nicht einigt und man bei
346 so einer Schlichtungsstelle landet – und Sie wissen, wie dieses Unter-
347 nehmen agiert und einen schlechten Ruf hat – das kann alles weitere
348 Folgen haben, was ein Unternehmen nicht indirekt schadet.

349 A: Ja, verstehe ich.

350 B: Und wir hatten bis jetzt noch nie so einen Kontakt oder so ein Fall
351 würde ich mal ehrlich sagen. Bis jetzt haben wir alles sehr einvernehmlich
352 gelöst und wenn wir mit jemanden uns geeinigt haben, einvernehmlich,
353 habe ich bis dato in meiner Laufzeit hier beim Unternehmen noch nie im
354 Nachhinein eine schlechte Nachrede gehabt. Ist noch nie gekommen und
355 sagen: "Ihr habt mich betrogen", oder: "Es stimmt nicht, ich kann mir das
356 jetzt nicht mehr leisten." Es ist alles wirklich so, man hat das von Anfang
357 an gut besprochen, man hat sich geeinigt und jeder weiß, auf was er sich
358 eingelassen hat. Das ist uns sehr wichtig.

359 A: Super.

360 B: Ansonsten, ich glaube es gibt nicht noch mehr. Also natürlich gibt es
361 immer noch was, was man berücksichtigen könnte, aber wir haben schon
362 vieles angesprochen, einfach aufgrund diesem Fragenkatalog, wo wir die
363 anfänglichen Fragen durchgegangen sind. Was für mich einfach wichtig
364 war, einfach noch das zu erwähnen, hinsichtlich Nachrede. Weil, wir kön-
365 nen es auch noch in kleinem Umfang spielen, wenn man mehrere Per-
366 sonen in einem großen Haus versucht, hier eine Ablöse zu finden, eine
367 Freimachung, die sprechen ja auch unter sich. Sobald die erste, aber
368 unzufrieden ist, wird man so eine Nachrede haben, dass bei den anderen
369 es wahrscheinlich nicht mehr so leicht hat.

370 A: Das Haustelefon funktioniert sehr gut, ja.

371 B: Ja. Also man sieht sich am Gang und dann redet man. Ja.

372 A: Ja

373 B: Ich finde es auf jeden Fall ein sehr interessantes Thema und sehr mu-
374 tiges Thema, das so direkt anzusprechen, weil ich finde, man muss ein-
375 fach aufpassen, dass man auch hier die Waage hält. Ich finde gut, dass
376 man mit Personen aus einer Sicht spricht, aber auch aus der anderen
377 Sicht vielleicht.

378 A: Ganz genau.

- 379 A: Super. Also ich sage mal ganz, ganz herzlichen Dank, für deine Mü-
380 hen.
- 381 B: Gerne

