

CITY C TIP P

CITYJUNG – IHR PARTNER FÜR EINZELHANDELSIMMOBILIEN

CITYJUNG feiert Jubiläum

Zu diesem Anlass wurden mit den Gründern der Firma CITYJUNG, Diplomkaufmann Altfried Jung und Dr. Fritz Krebs, Gespräche geführt, um die Gründerzeit unseres Unternehmens Revue passieren zu lassen.

Der Weg unserer Protagonisten kreuzte sich an der Uni in München.

Zunächst absolvierte Altfried Jung 1953 sein Abitur am Goethe-Gymnasium Essen und startete danach eine Banklehre bei der Nationalbank in Essen. Ein betriebswirtschaftliches Studium sollte folgen.

Und dieses begann er bereits parallel zu seinem 3. Lehrjahr, weil er zu diesem Zeitpunkt sein Studium noch mit 6 Semestern durchführen konnte, während er danach 8 Semester benötigt hätte. Vorbereitet durch Kurse an der Volkshochschule absolvierte er dieses Paralleljahr an der Universität Köln, die er allerdings nur sporadisch besuchte, um dann 1956 bis 1958 das Studium an der Uni München fortzusetzen.



Diplomkaufmann Altfried Jung

Fritz Krebs hatte sein Abitur 1953 am Peutingen Gymnasium in Ellwangen abgelegt und danach zunächst zwei Semester Betriebswirtschaft in Köln studiert, um dann dieses Studium an der Universität in München weiterzuführen.

Hier also lernten sich Altfried Jung und Fritz Krebs als Bundesbrüder in einer CV-Verbindung kennen.

Altfried Jung legte sein Examen mit der Diplomarbeit, Einführung in das Investmentgeschäft, ab. Zwar hatte der Vater für Altfried Jung die Promotion vorgesehen, doch der Sohn zog es vor Geld zu verdienen, und betätigte sich gemeinsam mit seinem Bruder, in dem neu in Deutschland etablierten Investment-Geschäft mit Aktienfonds.

Fritz Krebs machte sein Examen im Wintersemester 1957/1958 über das Thema „Die Vertriebsorganisation von Versicherungsunternehmen“. 1959 begann er an der Universität Würzburg bei seinem Doktorvater Professor Ruchti mit seiner Dissertation, die er 1965 abgab und 1969 mit dem Rigorosum und der Promotion wurde dieser Studienteil zum Abschluss gebracht.

1959 war Fritz Krebs als Prüfer bei einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Mannheim angestellt, wo er aktienrechtliche Prüfungen durchführte und vor allem auch gutachtlich tätig war. Hier trennte sich vorübergehend der Lebensweg von Fritz Krebs

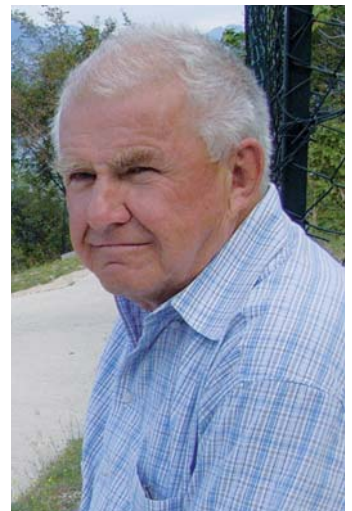
und Altfried Jung – aber man blieb sich doch freundschaftlich verbunden und hielt Kontakt.

Nach der kurzen Investment-Anlagen-Episode nahm Altfried Jung eine Anstellung bei der Schlereth-Immobilien-Gesellschaft an, die als Bauträger Reihenhäuser erstellte und diese dann verkaufte. Seine Aufgabe war die Akquisition von Grundstücken. Dort besorgte sich Altfried Jung sämtliche für den Immobilienbereich notwendigen Immobilienunterlagen, denn er hatte nun vor, genau diese Tätigkeit in seiner Heimatstadt Essen selbständig fortzuführen.

Hier also in Essen begann 1960 die Geschichte der Firma CITYJUNG.

Mit einem Büro in seinem Elternhaus startete er als typischer Stadtmakler – also als „Cityjung“, wie man im Ruhrpott sagte – und vermittelte Wohnungen, Garagen und sonstige Immobilien. Die Umsätze waren zu diesem Zeitpunkt allerdings recht bescheiden. Als ein ihm bekannter Textilvertreter eine Verbindung mit dem Inhaber der Firma Uhren-Weiß herstellte, erkannte Altfried Jung neue Möglichkeiten.

Herr Weiß, dessen Geschäft später an die Firma Douglas-Holding verkauft wurde, wollte mit einem Zweitgeschäft unbedingt nach Hannover auf die



Dr. Fritz Krebs

Georgstraße und bot Altfried Jung eine erhebliche Provision wenn er dort für ihn einen entsprechenden Laden ausfindig machen und vermitteln könnte. Diese Sache klappte und Altfried Jung erkannte, vor allem auch

Inhaltsverzeichnis

CITYJUNG feiert Jubiläum	.1-2
2010: Einzelhändler auf	
Expansionskurs	3
Online-Handel boomt	3
Mietpreisspiegel	4
Firmenspiegel	5
Aktuelle Rechtsprechung	6
Aktuelle Vermietungen und Verkäufe	7
Intern	7
Preisindizes	7

nach dem Besuch anderer größerer Städte wie Hamburg, Berlin, Hannover, Köln und Düsseldorf, dass Filialisten in diesen Toplagen einen Laden nach dem anderen eröffneten. Hier fiel bei Altfred Jung der Groschen und er erkannte, dass die größte Chance für seine zukünftige Tätigkeit in der Vermittlung von Ladenlokalen in Toplagen deutscher Städte lag. Als Ein-Mann-Betrieb setzte er sich daher hin und schrieb Werbebriefe an sämtliche ihm bekannte Filialunternehmen, um deren Interesse an Vermittlungen von Ladenlokalen zu prüfen. Die Resonanz war enorm und vor allem war aus den Antwortschreiben heraus zu hören:

„Gott sei Dank beschäftigt sich nun ein Immobilienmakler über-regional mit den Expansionsbedürfnissen der Filialunternehmen.“

Man sagte ihm gerne eine weitere Zusammenarbeit zu, wenn er entsprechende Geschäftsflächen anbieten würde.

Im Gegensatz zur heutigen Zeit (Datenschutz) konnten damals noch über Adressbücher die Eigentümer sämtlicher Häuser ermittelt werden. Dies tat Altfred Jung und schrieb die so ermittelten Hauseigentümer an und warb um Mietflächen für die bereitstehenden Einzelhandelsunternehmen. Da die gebotenen Mieten der Filialisten oft deutlich höher lagen als die der Facheinzelhändler, war auch seitens der Hauseigentümer die Resonanz groß und so begann dieses Geschäft zu florieren und

... die spezielle Branche des CITY-Maklers war geboren.

Auf Grund seiner Erfolge errichtete Altfred Jung sein erstes, eigenes Büro am Kornmarkt in Essen und gründete die Westdeutsche Immobilien KG.

Erste gute Kunden waren unter anderem Salamander, Quelle, Tchibo, Eduscho.

Immer häufiger fragten nun diese Filialisten nach Vermittlungen in Süddeutschland, die je-



Günther Leukhardt, Christoph Grohmann, Ralph Hagedorn und Oliver Hentschel

doch von dem damaligen Ein-Mann-Betrieb nicht bewältigt werden konnten. Der Bedarf war aber da. Dass einige Vermittlungen sogar per Telefonverbindung klappten, soll ein kurz geschilderter Fall aus Nürnberg belegen:

Durch Studium der Immobilienanzeigen in Nürnberg schien Altfred Jung ein geeignetes Objekt gefunden zu haben, das auf die Suchwünsche der Firma Eduscho passte. So stellte Altfred Jung telefonisch die Verbindung von Eduscho zum Hauseigentümer in Nürnberg her, und siehe da, einige Tage später teilte der Eduscho-Mitarbeiter den Abschluss des Mietvertrages mit und somit wurde die Provisionsrechnung fällig.

Der Süden musste also unbedingt erschlossen werden, und so kommt wieder Fritz Krebs ins Spiel. Diesen guten Studienfreund wollte Altfred Jung für sich gewinnen, um die City-Immobilien auch in Süddeutschland zu bearbeiten.

Nach Abwägung der Risiken sagte Fritz Krebs zu und gab seinen sicheren Arbeitsplatz bei einem Wirtschaftsprüfungsunternehmen auf. So entstand neben den Westdeutschen City-Immobilien nun auch das süddeutsche Pendant, die Süddeutsche City-Immobilien KG.

Das erste Büro der Süddeutschen City-Immobilien KG eröffnete dann in Stuttgarts Volkerstraße, während zu diesem Zeitpunkt Altfred Jung in der Kettwiger Straße in Essen residierte. Auch in Süddeutschland war das Vermittlungsgeschäft ein großer Er-

folg. Erste Kunden waren die Pernelle-Gruppe, Hettlage, Salamander, Photo-Porst und Jersey Josephine.

Im Unterschied zu West- und Norddeutschland zeigte sich aber, dass in Süddeutschland die Geschäfte in den guten Mittelstädten und kleineren Großstädten einen größeren Anteil ausmachten, und auch die Kundschaft größtenteils eine andere war. Daher war die City-Präsenz in Süddeutschland nicht so wichtig und Fritz Krebs gründete in seiner Heimatstadt Ellwangen das süddeutsche Zentralbüro.

Im Westen betrieb Altfred Jung mittlerweile sein Büro in eigenen Räumen, in Essen-Werden. Nach und nach kamen wichtige Mitarbeiter hinzu. Martin Daum, der das Hamburger Büro bis zu seinem Ausscheiden 2009 leitete, sowie Michael Unger. Des Weiteren wurde 1993 das Berliner Büro eröffnet, welches zunächst von Ulrich Voigt, der später zur Douglas Holding

wechselte, geleitet wurde. Nach dessen Ausscheiden übernahm Ralph Hagedorn, der auch heute noch die Geschicke im Essener Büro steuert. Walter Greiner leitete das Büro in Nürnberg und war für das bayerische Gebiet zuständig. 1985 begann Christoph Grohmann in Ellwangen und 1989 kam Günther Leukhardt zu CITYJUNG Süddeutschland. Der Name CITYJUNG und die Umgestaltung wurde 1990 in gemeinsamer Arbeit mit einer Werbegesellschaft entwickelt. CITYJUNG geht im Grunde auf den Ursprung von Altfred Jung zurück, der nicht nur den Namen JUNG hatte, sondern in seiner Ursprünglichkeit als „Cityjung“ seine Geschäfte betrieb. Die Geschicke der Firma CITYJUNG leiten nunmehr Oliver Hentschel und Ralph Hagedorn für den westdeutschen und norddeutschen Raum sowie Christoph Grohmann und Günther Leukhardt für das süddeutsche Gebiet. ■

Anlässlich des 50-jährigen Firmenbestehens erscheint eine Sonderausgabe im nächsten CITY-TIPP

Impressum: Redaktion: CITYJUNG Immobilien Ellwangen, Südwest, München.
Satz/Layout: grafik ID, Ellwangen. **Druck:** Wahl-Druck GmbH, Aalen.
Auflage: 14.500 Exemplare

2010: Einzelhändler auf Expansionskurs – aktuelle Trends und neue Konzepte

Entgegen den Befürchtungen mancher Handelsverbände, die für 2010 ein Branchenminus voraussagen, hat das Weihnachtsgeschäft 2009 die Stimmung belebt und diese gleich ins neue Jahr mitgenommen.

Gerade in den ersten Wochen spürten wir in allen CITYJUNG Büros, wie unsere Kunden durch



Backstube Mack

Standortnachfragen den Schalter ganz deutlich auf Expansion umgelegt haben. Bei genauer Analyse der Anfragen zeichnen sich jetzt vermehrt die aktuellen

Trends und neue Konzepte ab. Spannend und stets mit guten Umsätzen gesegnet ist der Outdoor-Bereich, und deshalb auch ein bezeichnendes Beispiel für eine stetige Entwicklung. Die Sportbekleidung für Randgruppen wird seit Jahren zur salonfähigen zweckmäßigen Mode für Jedermann. Mit ansprechendem Ladenbau bereichern Outdoor-Händler jede Fußgängerzone.

Eine erfolgreiche Konzepterweiterung erfährt derzeit die Backwarenbranche. Der Coffee-Shop mit reichhaltigem Angebot, gepaart mit einladendem Lounge-Bereich, ist ein MUSS bei jeder Neuanmietung. Mit Mittagstisch-Angeboten ist der Bäcker von heute eine gelungene Alternative zum Ausruhen beim Shopping oder in der Arbeitspause.



Düsseldorf, Kasernenstraße 13, durch CITYJUNG vermietet

Ein neuer Trend ist auch das Zurückkommen günstiger Textilanbieter von der grünen Wiese in die Toplagen der Innenstädte. Ziel hierbei ist es, die Konsumenten mit knappem Geld-

beutel auch in den Fußgängerzonen zu bedienen. Mit teils neuem Namen und attraktivem Ladenbau fügt man sich dem Erscheinungsbild von hochwertigeren Anbietern an. ■

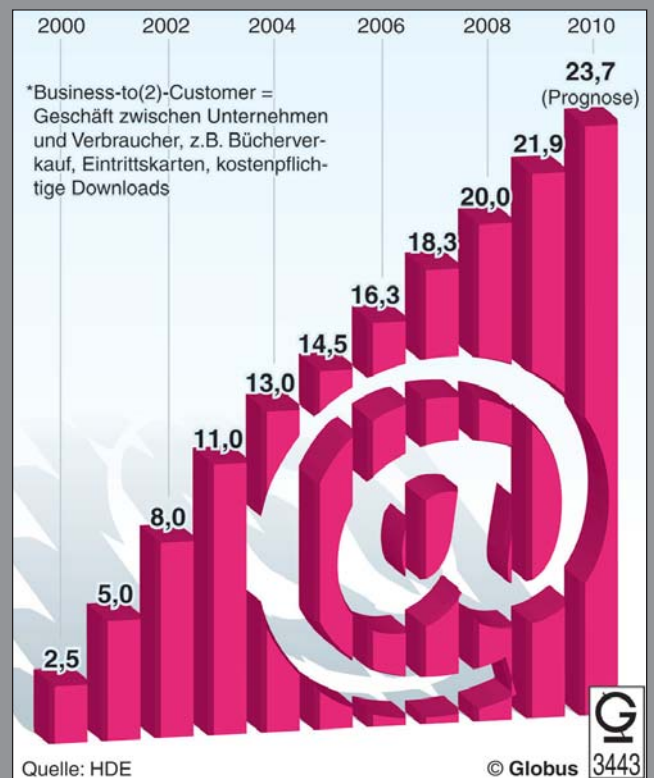
Online-Handel boomt

Umsatz in Deutschland (B2C-E-Commerce*) in Milliarden Euro

Auch die Älteren shoppen online

Wer im Internet einkaufen geht, liegt im Trend. Der Online-Handel nimmt nach einer Prognose auch im Jahr 2010 weiter zu – auf 23,7 Milliarden Euro in Deutschland. Auch immer mehr ältere Menschen gehen online einkaufen. Die mittlerweile rund 40- bis 69-Jährigen ordern dabei vor allem Mietwagen, Computer, Medikamente und Nahrungsergänzungsmittel per Mausklick. Im Internet kaufen die Deutschen insgesamt, der Studie zufolge, vor allem Bücher, Kleidung und Tickets. 14,9 Millionen Käufer bestellten im vergangenen Jahr Bücher per Mausklick, 14,7 Millionen orderten Bekleidung. Dahinter folgen Veranstaltungstickets (12,5 Millionen), Tonträger (8,5 Millionen) und Hotelübernachtungen (7,4 Millionen). In der Rangliste der beliebtesten Einkaufs-Webseiten rangiert eBay mit hochgerechnet 20,3 Millionen Käufern auf Platz eins vor Amazon (19,4 Millionen). Mit deutlichem Abstand kommen dahinter das Versandhaus Otto (7,7 Millionen), der Buchhändler Weltbild (5,9 Millionen) sowie Tchibo (5,6 Millionen).

Globus



Statistische Angaben: Hauptverband des Deutschen Einzelhandels, GfK

CITYJUNG MIETPREISSPIEGEL FÜR LADENLOKALE IN ERSTEN CITY-LAGEN (AUSZUG)

Norddeutschland				Süddeutschland			
Stadt	Miete je Quadratmeter Verkaufsfläche			Stadt	Miete je Quadratmeter Verkaufsfläche		
	bis 100 m ² EUR/mtl.	100-300 m ² EUR/mtl.	ab 300 m ² EUR/mtl.		bis 100 m ² EUR/mtl.	100-300 m ² EUR/mtl.	ab 300 m ² EUR/mtl.
Aachen	90	70	60	Aalen	50-45	45-40	35-30
Berlin, <i>Friedrichstr.</i>	150	120	80	Albstadt-Ebingen	35-30	20	15
Berlin, <i>Hackescher Markt</i>	100	80	60	Amberg	60-40	40-30	25
Berlin, <i>Kurfürstendamm Tauentzienstraße</i>	250	200	150	Augsburg	110-75	75-50	40-50
Berlin, <i>Schloßstr.</i>	100	80	60	Bad Hersfeld	45-35	35-25	25-20
Berlin, <i>Wilmerdorfer Str.</i>	80	50	30	Biberach	40-35	30	20
Bielefeld	130	110	75	Bühl	35-30	30-25	15
Bochum	70	45	20	Coburg	55-35	40-20	20
Bonn	140	100	70	Darmstadt	100-80	80-50	50-40
Braunschweig	90	65	45	Deggendorf	50-40	40-30	30-25
Bremen	125	90	65	Frankfurt	300-250	200-160	150-110
Celle	70	60	40	Frankfurt-Bockenheim	70-50	55-40	35-20
Dortmund	190	150	100	Freiburg	130-90	95-80	80-50
Dresden	110	80	60	Freising	50-40	40-35	30-25
Duisburg	68	45	30	Fulda	70-50	50-40	40-30
Düsseldorf	210	145	100	Füssen	45-40	40-35	30-25
Eisenach	50	40	30	Gießen	100-80	80-60	60-30
Elmshorn	45	30	20	Göppingen	40-45	40-35	30-20
Erfurt	100	80	60	Heidelberg	110-90	90-60	60-50
Essen	80	50	35	Heilbronn	85-60	60-40	40-35
Göttingen	90	70	50	Ingolstadt	75-50	50-35	35-30
Greifswald	50	40	30	Kaiserslautern	100-70	70-50	50-30
Halle	70	50	30	Karlsruhe	110-80	80-60	60-50
Hamburg	220	180	150	Koblenz	100-80	80-60	60-40
Hannover	170	130	90	Lahr	50-40	40-30	25-20
Kassel	90	70	60	Landau	50-40	40-30	30-20
Kiel	100	80	60	Landshut	60-55	50-35	30-20
Köln	230	170	120	Lörrach	45-40	35-30	25-30
Krefeld	70	55	35	Mainz	120-100	100-70	70-50
Leipzig	120	100	80	Mannheim	135-95	95-75	70-50
Lübeck	100	80	50	Merzig	40-30	30-20	20-15
Lüneburg	90	80	60	München	350-310	300-250	250-200
Minden	40	30	20	Neustadt/Weinstr.	45-35	35-25	25-15
Mönchenglodbach	55	42	34	Nürnberg	135-90	90-70	70-50
Münster	140	100	80	Offenbach	80-60	60-40	40-25
Neuss	65	45	30	Offenburg	75-50	50-35	30-20
Oldenburg	80	60	40	Passau	55-35	35-25	25-20
Osnabrück	100	80	50	Regensburg	65-40	45-30	30-25
Potsdam	80	60	40	Rosenheim	90-70	70-60	50-40
Ratingen	50	40	30	Saarbrücken	100-80	80-50	50-40
Recklinghausen	75	50	28	Saarlouis	60-40	40-30	30-20
Rostock	90	70	50	Schweinfurt	55-40	40-30	30-20
Stade	50	40	30	Straubing	55-40	40-25	25-20
Stralsund	60	50	40	Stuttgart	240-150	150-110	100-80
Sylt	80	50	30	Trier	110-90	90-70	70-50
Unna	40	30	20	Ulm	110-80	80-50	50-40
Wolfsburg	35	25	20	VS-Villingen	40-30	25-20	20
Wuppertal	65	52	32	Wiesbaden	130-100	100-80	80-60
Zwickau	60	45	30	Würzburg	110-80	80-60	60-50

Suchen Sie Ihre Stadt? Fordern Sie Informationen bei uns an.

Diese Tabelle gibt keine wissenschaftlich exakt ermittelten Preise wieder (die kann es wegen der schmalen empirischen Basis nicht geben), sondern Erfahrungswerte von CITYJUNG-Mitarbeitern. Die Spitzenwerte gelten für den „idealen Laden“ in bester Lage (also eine möglichst lange, ebenerdige Ladenfront, einen Eingang ohne Stufen, einen säulenfreien Innenraum mit optimalem Zuschnitt und Belichtung) und für Verträge üblicher Gestaltung (langfristig mit Option, normale Indexklausel, Untervermietrecht, keine Sonderinvestitionen). Die in der Tabelle genannten Preise sind auf aktuelle Vermittlungen bezogen.

(Stand März 2010)

Firmen abidelei

7 for all mankind („Seven“) – die seit rund zehn Jahren existierende Premium-Denim-Marke aus Kalifornien ist heute weltweit eine feste Größe unter den Anbietern hochwertiger Jeansmode. 2007 wurde der Jeanshersteller von der VF Corporation gekauft. Die VF Corporation ist eine der größten Bekleidungsfirmen der Welt und Marktführer in den Bereichen Jeans, Wäsche, Arbeitsbekleidung und Rucksäcke. Zum Unternehmen gehören Marken wie Napapijri, Nautica, Lee Jeans und The North Face. CITYJUNG Essen ist es nun gelungen, den bundesweit ersten „Seven“-Store auf einer Fläche von ca. 175 m² in der Düsseldorfer Innenstadt zu vermitteln.

Die **Tom Tailor-Gruppe** ist im März 2010 an die Börse gegangen. Mit diesem Schritt hält das Unternehmen an seinem konsequenten Expansionskurs fest. Die Geschichte der Hamburger Modefirma reicht in das Jahr

1962 zurück. Seither wächst und expandiert die Tom Tailor-Gruppe kontinuierlich. Der Anbieter von modischer Casual Wear und Accessoires für Herren, Damen, Jugendliche und Kinder ist mittlerweile in 35 Ländern vertreten.

Die Kollektionen der fünf Produktlinien werden unter den Marken Tom Tailor bzw. Tom Tailor Denim über den Groß- und Einzelhandel vertrieben. 87 eigene Läden, 201 Franchiseläden, 1.108 Shop-in-Shop-Flächen sowie über 4.500 Multi-Label-Verkaufstellen im In- und Ausland spiegeln die Erfolgsgeschichte des Lifestyle-Unternehmens wider. Im Geschäftsjahr 2009 erwirtschaftete die Tom Tailor-Gruppe mit weltweit rund 740 Mitarbeitern Umsatzerlöse in Höhe von 300 Mio. Euro.

McDonald's – man liebt dieses etwas andere Restaurant oder lehnt es ab. Vorgeworfen wird der Hamburger Kette, dass die Kunden durch den ständigen Genuss von Fastfood dicker und dicker werden. Tatsache ist aber, dass McDonald's enorme Anstrengungen unternimmt, die Kalorien seiner Produkte zu schmälern und dies auch zu publizieren. Überhaupt ist es interessant den Werdegang von McDonald's seit dem Deutsch-

landstart 1971 in München und vor allem den Einfallreichtum einmal anzusehen.

Die ersten Filialen eröffneten in München und Köln. Ab 1973 wurden die McDonald's-Produkte auch außer Haus verkauft und 1975 das Franchise-System eingeführt. 1976 kommt der Hamburger nach Hamburg und dort wird auch 1980 bereits das hundertste Restaurant eröffnet. Ab 1980 übernimmt McDonald's die Spitzenposition in der Systemgastronomie und hat diese bis heute gehalten. 1983 können Aktien von McDonald's an der Börse erworben werden und der erste McDrive wird eingerichtet. Diese Version des Außer-Haus-Verkaufs „für Faule“ macht mittlerweile 50% der Restaurants aus. Die 1980er- und 1990er-Jahre sind geprägt von vielfältigem Sponsoring und Publikationen über weltweite Anstrengungen verantwortungsbewussten Umgang mit den natürlichen Ressourcen zu bewahren.

Immer neue Ideen greifen bei McDonald's. Frühstück wird angeboten, Salate werden Standard-Produkt, Autobahn-Raststätten eingerichtet und sogar im Inter-City macht sich McDonald's breit. Kein Wunder, dass bereits 1989 in Deutschland die erste Milliarde Umsatz erwirtschaftet wurde. Immer im Kopf

der Jugend sein, das scheint die Devise beim Verkauf von Rock-Hit-CDs – immerhin 2,3 Millionen Stück – oder beim Verkauf von Watch X-Uhren, auch das waren 1,6 Millionen Stück. 2003 wurde McCafé eingerichtet, inzwischen auch 500 Locations. Rauchfreie Zone konnte McDonald's bereits 2006 in allen Restaurants vermelden.

Die Logistik der Hamburger Kette wird mit 160 Lkw bewerkstelligt und diese fahren mit umgewandeltem Frittenöl.

Also wie gesagt: Einfalllosigkeit kann man dem Unternehmen nicht vorwerfen. 58 Tausend Mitarbeiter und 850 Millionen jährliche Gäste können das bestätigen.

GINA LAURA – diesen schönen Namen tragen nun die BUDDLEI-Filialen des Oldenburger Mode-Unternehmens. 1977 eröffnete die erste Filiale. Mittlerweile gehören über 300 Filialen im In- und Ausland zu der beliebten Mode-Kette. Der Namenswechsel wurde herbeigeführt weil die Expansion verstärkt im Gebiet Süddeutschland und im benachbarten Ausland vorgenommen wird, wo mit dem Namen „BUDDLEI“ keine Verbindung zu einer Mode-Marke hergestellt werden konnte. ■

Vermietet



Vermietung Verkauf

Wir suchen ständig
Geschäftshäuser, u. a. in
Augsburg, Bad Hersfeld, Deggendorf,
Dortmund, Düsseldorf, Frankfurt,
Freiburg, Hannover, Köln, Mainz,
Münster, Offenburg und Rostock

CITY JUNG

BERLIN 030 884192-0
ESSEN 0201 43774-0
ELLWANGEN 07961 9100-0

Verkauft





Der Gewerberaum- mietvertrag Teil 4

von Rechtsanwalt Sebastian Schottmüller

CITYJUNG stellt ihren Kunden bei Bedarf einen Muster-Mietvertrag zur Verfügung. Bereits in den vergangenen Ausgaben wurden die in den einzelnen Paragraphen getroffenen Regelungen erläutert, auf mögliche Problemstellungen hingewiesen und Beispiele zu deren Verdeutlichung aufgezeigt. Es werden in dieser und den kommenden Ausgaben des CITYTIPP jeweils ein bis zwei Paragraphen auf diese Weise erläutert, so dass alle Regelungen des Muster-Vertrages am Ende dieser Serie erklärt sind.

Selbstverständlich kann es sich hierbei nicht um eine umfassende Abhandlung sämtlicher Facetten eines Gewerberaummietvertrages handeln. Es sollen jedoch in dem gegebenen Rahmen die wesentlichen Aspekte dargestellt und erläutert werden.

In der aktuellen Ausgabe werden die Regelungen in § 4 (Nebenkosten) besprochen. Diese lauten wie folgt:

§ 4 Nebenkosten

Sämtliche anteiligen Nebenkosten gemäß § 2 der Betriebskostenverordnung vom 1.1.2004 (wie z.B., Strom, Wasser, Abwasser, Heizung, Müllabfuhr und Kaminfegergebühren) sind vom Mieter selbst zu tragen.

Im Übrigen gilt § 2 der Betriebskostenverordnung vom 1.1.2004 zu diesem Mietvertrag (Anlage 2).

Soweit sie von ihm nicht direkt abgeführt werden, sind sie dem Vermieter gegen Rechnungsvorlage zu erstatten. Der Vermieter ist berechtigt, angemessene Abschlagszahlungen zu erheben.

Diese beträgt derzeit monatlich Euro ...

Der Mieter ist verpflichtet, eine Glasversicherung sowie eine Betriebshaftpflichtversicherung abzuschließen bzw. die entsprechenden Risiken zu über-

nehmen, und diese dem Vermieter auf Verlangen schriftlich nachzuweisen.

In § 4 des Mietvertrages wird die Kostentragungspflicht im Hinblick auf die Nebenkosten auf den Mieter übertragen. Hierzu wird auf § 2 der Betriebskostenverordnung (BetrKV) verwiesen, die auch als Anlage zum Mietvertrag beigefügt werden sollte. Diese Vorschrift stellt eine Aufstellung nahezu aller Nebenkosten dar, welche für Mieträume anfallen können. Der Katalog umfasst 16 Ziffern mit einzelnen Nebenkosten wie bspw. die öffentlichen Lasten, die Wasserversorgung und Entwässerung, Gartenpflege, Beleuchtung, Sach- und Haftpflichtversicherung etc. Ziffer 17 enthält eine Auffangklausel für nicht in der Aufstellung enthaltene sonstige Nebenkosten.

Zwar genügt eine Bezugnahme auf die BetrKV zu dessen Einbeziehung in den Mietvertrag, jedoch ist es zu empfehlen,

einen Ausdruck des § 2 BetrKV als Anlage dem Vertrag beizufügen. Dadurch lassen sich etwaige Unklarheiten von vorneherein vermeiden.

Dem Mieter bleibt es gemäß Absatz 3 der vertraglichen Regelung selbst überlassen, die Nebenkosten direkt beim Versorgungsträger zu beziehen und zu begleichen. Andernfalls hat er sie gegen Rechnungslegung dem Vermieter zu ersetzen. Im zweiten Fall ist der Vermieter berechtigt, eine angemessene Abschlagszahlung auf die Nebenkosten zu verlangen und sodann eine jährliche Nebenkostenabrechnung zu erstellen.

Daneben verpflichtet sich der Mieter in Absatz 4 der Regelung eine Glasbruchversicherung (für das Schaufenster) und eine Betriebshaftpflichtversicherung abzuschließen. Der Vermieter hat die Möglichkeit, einen Nachweis hierüber zu verlangen. Diese Vereinbarung gibt dem Vermieter eine zusätzliche Sicherheit für den Fall etwaiger Schäden durch den Mieter bzw. dessen Mitarbeiter.

Abschließend ist bei Vertragsabschluss bzw. in den Verhandlungen zu empfehlen, die Aufstellung des § 2 BetrKV auf etwaige neue Betriebskosten hin zu überprüfen, die nicht enthalten sind, deren Entstehung aber bereits absehbar ist. Vorstellbar sind hier bspw. Kosten für Bewachung, Telekommunikation, moderne Umweltechnik etc. Auch hier empfiehlt es sich, solche zusätzlichen Nebenkosten in den Vertrag oder die Anlage ausdrücklich mit aufzunehmen. ■



Sebastian Schottmüller

Seit 2002 als Rechtsanwalt in der Stuttgarter Anwaltskanzlei Rüdīsühli, Friedrich, Brenner, Renz insbesondere im Arbeits-, Insolvenz- und gewerblichen Mietrecht tätig.

Die im Stuttgarter Westen gelegene Kanzlei mit elf Anwälten ist vornehmlich zivilrechtlich ausgerichtet. Die Schwerpunkte liegen dabei im Wirtschafts- und Insolvenzrecht sowie dem Mietrecht, Arbeitsrecht und Erbrecht. Neben der klassischen, fallbezogenen Anwaltstätigkeit bietet die Kanzlei umfassende Beratungsleistungen an, zum Beispiel im Wirtschaftsrecht bei Firmengründungen, Umstrukturierungen oder der Unternehmensnachfolge.

Die Kanzlei arbeitet dabei seit Jahren eng mit der Stuttgarter Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzlei FLG zusammen.
Homepage: www.webadvocat.de

intern



Seit März verstärkt **Johannes Weller** das Team von CITYJUNG in Essen. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Köln war er als Berater für eine Düsseldorfer PR-Agentur tätig. Zu seinen Kunden zählten unter anderem der portugiesische Shoppingcenter-Entwickler Sonae Sierra und die Vivacon AG. 2007 wechselte der 29-Jährige als Immobilienmakler zu LÜHRMANN Düsseldorf. Dort war er bis Ende Februar verantwortlich für die Vermarktung und Projektierung von Einzelhandelsimmobilien in den Regionen Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz. In dieser Zeit vermittelte er unter anderem Geschäftshäuser in Koblenz, Wuppertal-Elberfeld und Duisburg an überwiegend institutionelle Anleger. Das Anfertigen von Objektanalysen und Aufbereiten von Informationsmaterialien, wie zum Beispiel Städteporträts, gehörten ebenfalls zu seinem Aufgabenbereich. In seiner Freizeit widmet sich der gebürtig aus Mainz stammende Makler dem Sport und der Musik.

Aktuelle Vermietungen und Verkäufe

CITYJUNG ist es soeben gelungen, die erste Ladenfläche des kalifornischen Denim Unternehmens „7 for all mankind“ in Deutschland zu vermitteln. In dem Neubauprojekt **Düsseldorf, Benrather Straße 12**, wird „Seven“ auf 175 m² seine Ware präsentieren. Die Eröffnung ist für Herbst 2010 geplant.

CITYJUNG hat außerdem zwei Geschäftshäuser in **Delmenhorst, Lange Straße 100 (Orsay)** und **Lange Straße 101 (Bonita)**, an einen französischen Investor vermittelt, welcher noch an weiteren Geschäftshäusern in der „Lange Straße“ interessiert wäre.

CITYJUNG konnte in allerbesten Lage von **Dortmund** die Ladenfläche **Westenhellweg 22** (derzeitiger Mieter Biba) an die Firma

Beeline vermieten. Beeline wird sein Konzept „I am“ an diesem Standort auf 64 m² platzieren.

In **Paderborn** konnte CITYJUNG die ebenerdige Fläche der Fortis Bank in der **Westernstraße 38** an die Firma **Wicky** vermieten, die ab Herbst 2010 die Filiale mit 120 m² Verkaufsfläche eröffnen wird.

Zwei ehemals von Kenvelo genutzte Ladenlokale konnten durch CITYJUNG vermittelt werden. In **Erfurt** nutzte Kenvelo in der **Schlösserstraße 15** eine Fläche von 730 m². Als neuer Mieter für diese Fläche konnte die Firma **S. Oliver** gewonnen werden. In **Stendal, Breite Straße 8** übernahm durch die Vermittlung von CITYJUNG, **KIK Textilien** das Ladenlokal mit einer Größe von 590 m². ■

VERBRAUCHERPREISINDIZES FÜR DEUTSCHLAND

Der Verbraucherpreisindex wird in fünfjährigem Abstand einer turnusmäßigen Überarbeitung unterzogen. Im Februar 2008 erfolgte die Umstellung von der bisherigen Basis 2000 auf das Basisjahr 2005. Damit verbunden war eine Neuberechnung der Ergebnisse ab Januar 2005.

Monat	Verbraucherpreisindex Neuberechnung auf Basis 2005 = 100
März 2010	108,0
Februar 2010	107,5
Januar 2010	107,1
Dezember 2009	107,8
November 2009	106,9
Oktober 2009	107,0
September 2009	106,9
August 2009	107,3
Juli 2009	107,1
Juni 2009	107,1
Mai 2009	106,7
April 2009	106,8
März 2009	106,8
Gesamtindex 2007	112,5
Gesamtindex 2008	106,6
Gesamtindex 2009	107,0

Quelle: Verbraucherpreisindizes für Deutschland. Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden. Angaben ohne Gewähr.



BERLIN
ESSEN
ELLWANGEN
SÜDWEST
MÜNCHEN

CITY JUNG

SEIT ÜBER 50 JAHREN
IHR SPEZIALMAKLER
FÜR CITY-IMMOBILIEN

CITYJUNG-TEAM Nord



Josephine Radszuweit, Oliver Hentschel, Jenny Kirschke, Ramona Reddig, Florian Radszuweit, Kerstin Heßelmann, Johannes Weller, Silvia Jakubeková, Ralph Hagedorn, Sezcan Kayakusu

Berlin

Taentzienstraße 7 b/c
10789 Berlin
Telefon 030 884192-0
Telefax 030 884192-13
berlin@cityjung.de

Essen

Am Alfredusbad 2
45133 Essen
Telefon 0201 43774-0
Telefax 0201 43774-30
essen@cityjung.de

CITYJUNG-TEAM Süd



Christoph Grohmann, Matthias Uhl, Ramona Hoffmann, Günther Leukhardt, Thekla Lackner, Hanne Hirsch-Müller, Marius Gutmann

Südwest

Trifelsstraße 61
76829 Leinsweiler
Telefon 06345 94944-0
Telefax 06345 94944-15
suedwest@cityjung.de

Ellwangen

Bahnhofstraße 7
73479 Ellwangen
Telefon 07961 9100-0
Telefax 07961 9100-30
ellwangen@cityjung.de

Überregional vertreten zu sein und dem Kunden dabei Ortsnähe und Ortskenntnis zu garantieren, ist für das CITYJUNG-Team von besonderer Bedeutung.

Die über 50-jährige Erfahrung im Spezialmarkt für City Immobilien soll unseren Kunden bundesweit zugute kommen, mit Büros in Berlin, Essen, Ellwangen, München und Südwest.

Wir freuen uns, wenn wir Sie beraten dürfen.

www.cityjung.de

Bitte beraten Sie mich ausführlich.

Das angekreuzte Thema interessiert mich ganz besonders.

- Vermietung Verkauf
- Mietwert-ermittlung Verkehrswert-ermittlung
- Kauf von Geschäftshäusern
- Index-Dienst Allgemein

Mein Haus befindet sich in:

PLZ/Stadt _____

Straße/Nr. _____

Mein Name und meine Adresse:

Name _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Stadt _____

Telefon _____

E-Mail _____

Porto zahlt Empfänger

ANTWORTKARTE

CITYJUNG Immobilien
Ellwangen GmbH & Co. KG
Bahnhofstraße 7
73479 Ellwangen



Seit über 50 Jahren Spezialmakler für City-Immobilien