



RECHTSBEISTAND MIETMINDERUNG

Interesse an Rechtsdienstleistungen

21. April 2021

ZUSAMMENFASSUNG



Betroffenheit durch Pandemie ist hoch!

Über 80% hatten mind. zwischenzeitlich geschlossen, die Umsatzentwicklung liegt im Durchschnitt bei -45%.



Vor allem niedrigschwellige Angebote sind interessant, konkrete Eskalationsbereitschaft niedriger!

Während $\frac{1}{4}$ bereit ist, eigene Interessen auf dem Rechtsweg durchzusetzen, sind über $\frac{3}{4}$ an mindestens einem der getesteten Angebote interessiert. Populär sind v.a. Leitfaden und telefonische Erstberatung.



Bedarf nach Unterstützung vor allem bei Mietverhältnis mit Immobiliengesellschaften!

Der Erfolg eigener Verhandlungen ist in diesen weniger vertrauten Mietverhältnissen spürbar geringer, die Eskalationsbereitschaft ebenso wie das Interesse an Angeboten zum Rechtsbeistand signifikant höher.



Wichtige Barrieren sind Wunsch, Mietbeziehung nicht zu schädigen und Zweifel an Erfolgsaussichten!

Weniger oft, aber immerhin in 13% wird ganz konkret fehlende Rechtsvertretung als Barriere genannt

EMPFEHLUNGEN



Bedenken gezielt entkräften

Insbesondere Ängste zu vermeintlich geringen Erfolgsaussichten oder irreparabler Schädigung des Mietverhältnisses sollten abgebaut werden, je nach Kontext implizit oder durch entsprechende Informationen und Erläuterungen.



Social Media und YouTube nutzen

Vor allem Social Media und YouTube werden neben Wirtschaftsseiten genutzt, um sich über rechtliche Themen zu informieren. Diese Kanäle sollten für die Kommunikation genutzt werden!



Schwerpunkt auf Immobiliengesellschaften beachten

Der Bedarf an den Angeboten ist bei Mietverhältnissen mit Immobiliengesellschaften spürbar erhöht – dies sollte Eingang in die Gestaltung der Materialien und der Beratungsleistungen finden.

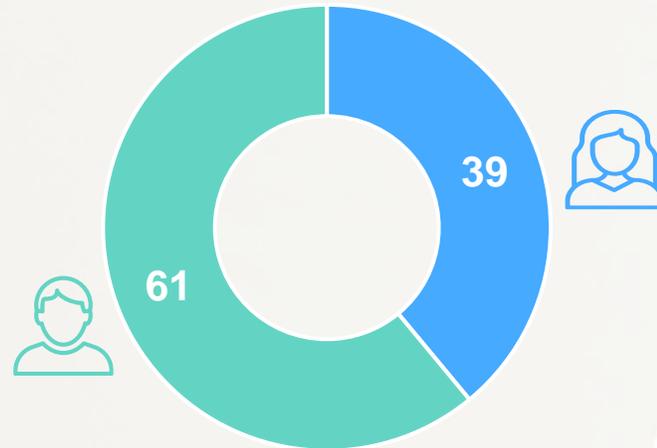


Stichprobe

WER WURDE BEFRAGT?

Etwa 6 aus 10 Befragten waren männlich, das Durchschnittsalter liegt bei knapp über 46 Jahren.

Geschlecht
in %



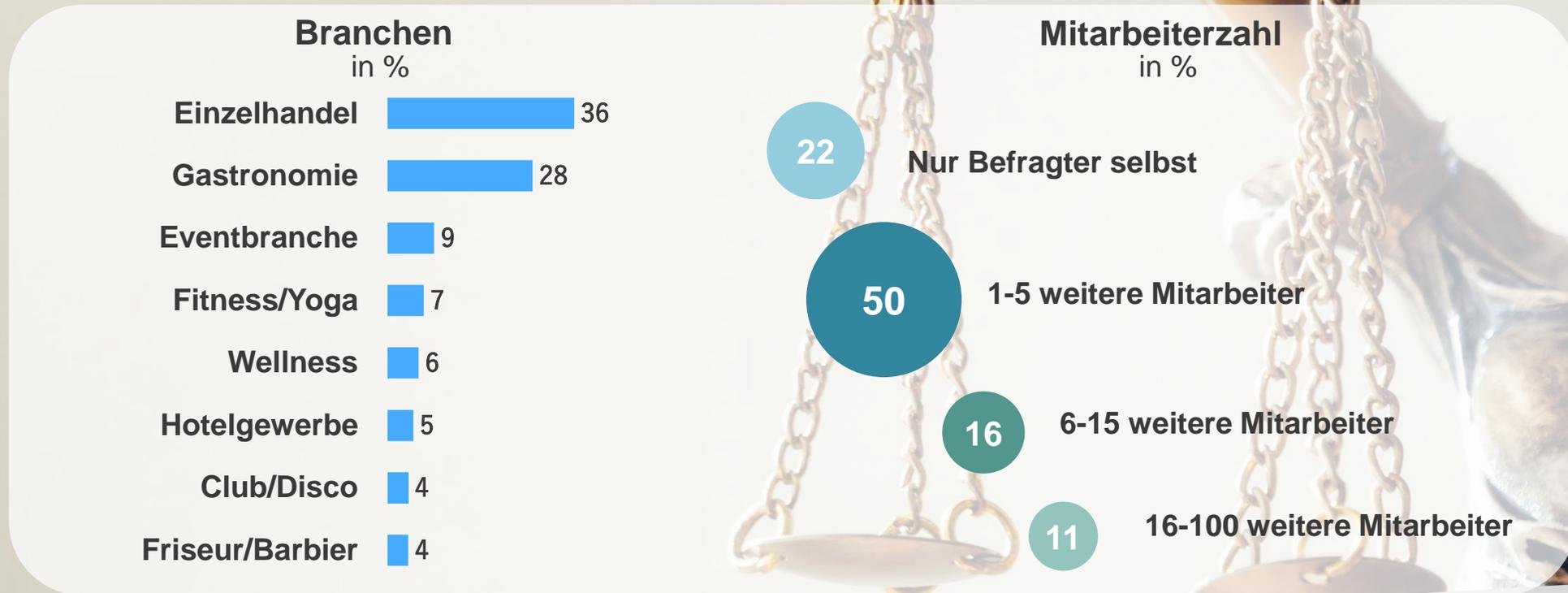
Durchschnittsalter
in Jahren

46,1 Jahre



WELCHE FIRMEN SIND BETROFFEN?

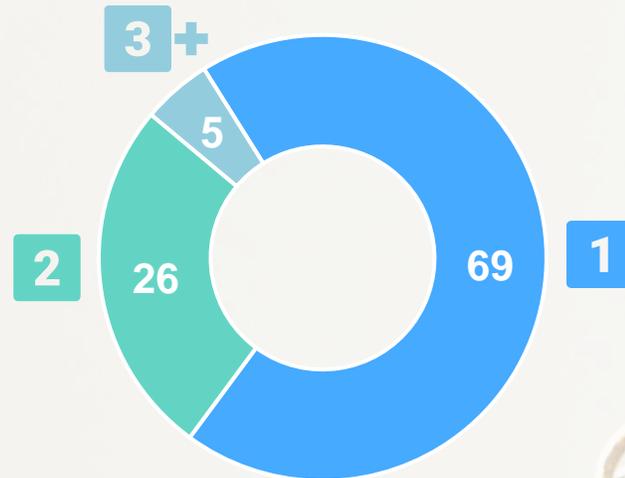
Einzelhandel und Gastronomie sind durch ihre Größe und Betroffenheit von der Pandemie die am häufigsten vertretenen Branchen. Fast $\frac{3}{4}$ beschäftigen 5 Mitarbeiter oder weniger.



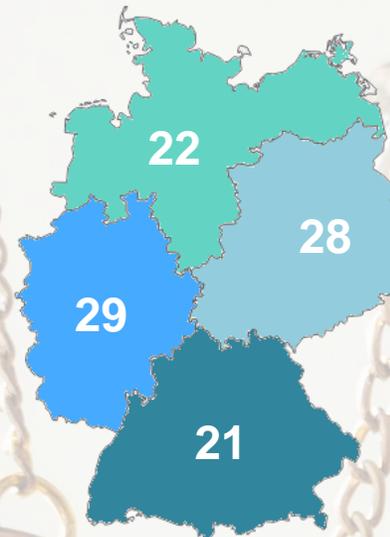
ZAHL DER GEMIETETEN GEWERBEFLÄCHEN

Der Großteil hat genau eine Gewerbefläche angemietet, kaum jemand drei oder mehr. Die Betriebe sind recht gleichmäßig über Deutschland verteilt.

Zahl gemieteter Gewerbeflächen
in %



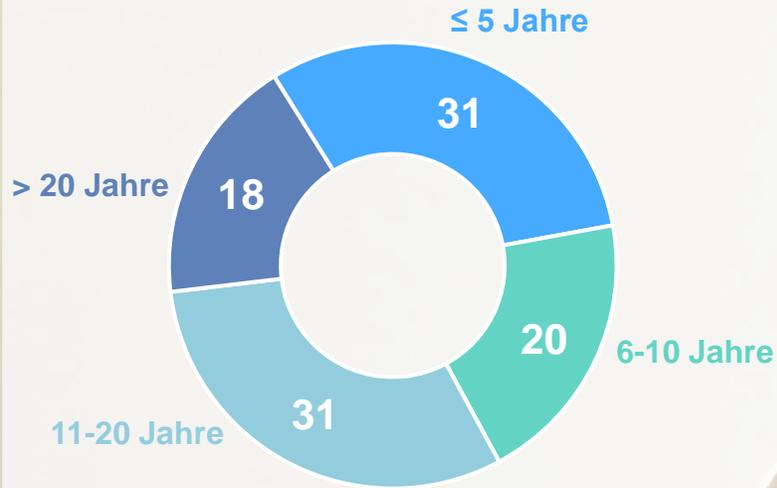
Hauptsitz des Betriebs
in %



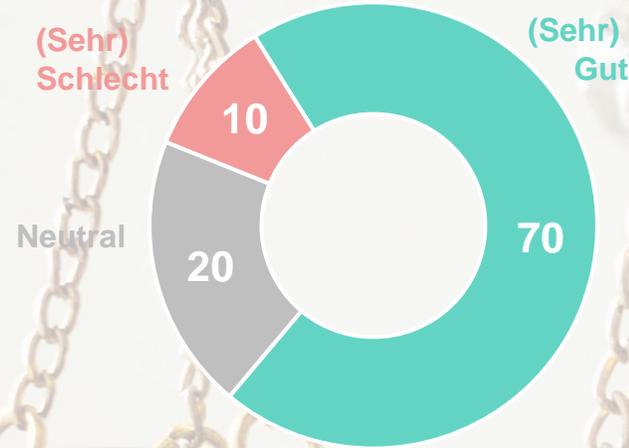
DAUER UND QUALITÄT DER MIETBEZIEHUNG

Etwa ein Drittel der Mietbeziehungen bestehen seit 5 Jahren oder weniger, fast die Hälfte allerdings seit über 10 Jahren. In dieses Bild passt, dass 7 aus 10 Mietbeziehungen als (sehr) gut bezeichnet werden.

Dauer der Mietbeziehung Hauptfiliale in %



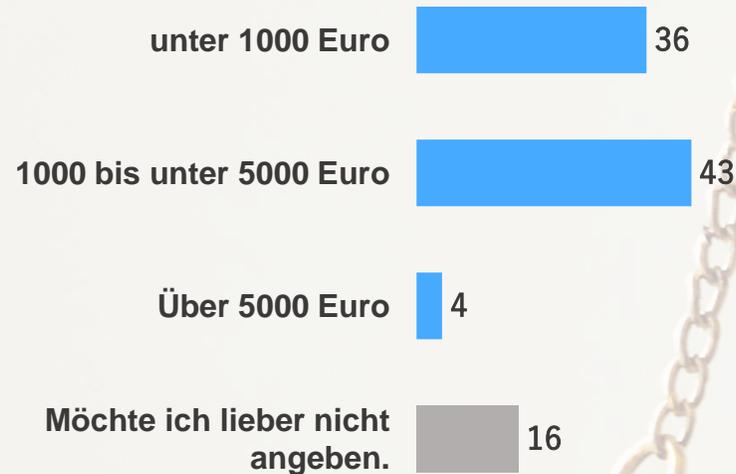
Qualität der Mietbeziehung in %



MONATSMIETE & UMSATZRÜCKGANG

Der Großteil der Monatsmieten im befragten Sample liegt bei unter 5000 Euro, über ein Drittel gar unter 1000 Euro. Der Umsatzrückgang ist spürbar und beträgt im Durchschnitt fast die Hälfte!

Monatsmiete Spanne in %

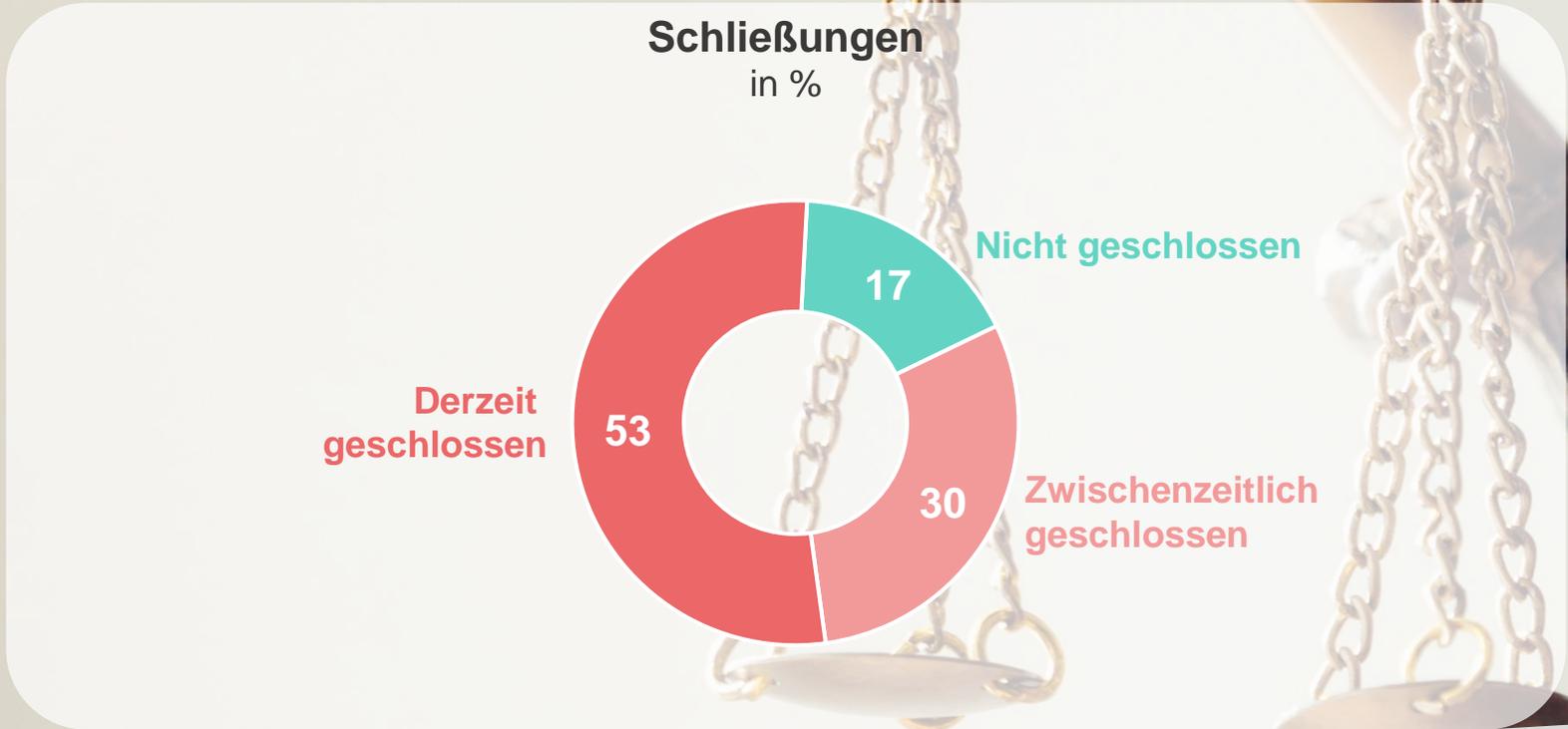


Umsatzrückgang Seit März 2020, Ø in %

-45%

SCHLIEßUNGEN

Nach wie vor hat der Lockdown starke Auswirkungen auf die betroffenen Branchen: Mehr als 8 aus 10 Betrieben waren zumindest zwischenzeitlich geschlossen, insgesamt über die Hälfte ist dies noch immer.



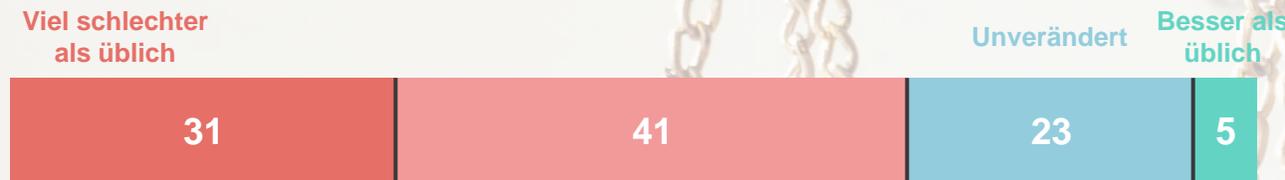
PERSÖNLICHE BETROFFENHEIT

Fast $\frac{3}{4}$ der Betroffenen macht die Situation auch persönlich zu schaffen – während knapp $\frac{1}{4}$ in unveränderter Stimmung ist – besser geht es wenig überraschend kaum jemandem.

Persönliche Betroffenheit

Auswahl in %

Durch die Pandemie geht es mir...

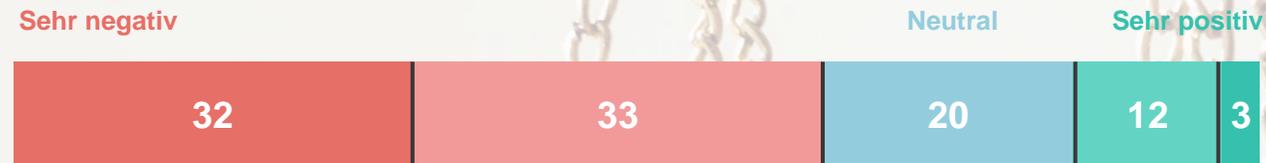


BEWERTUNG CORONA-MAßNAHMEN DER POLITIK

Die Corona-Maßnahmen der Bundesregierung werden von einer Mehrheit (eher) negativ bewertet. Zwar sind 1/5 auch unentschlossen, aber Lob findet sich nur vereinzelt.

Bewertung Corona-Maßnahmen Auswahl in %

Ich sehe die Maßnahmen der Bundesregierung...



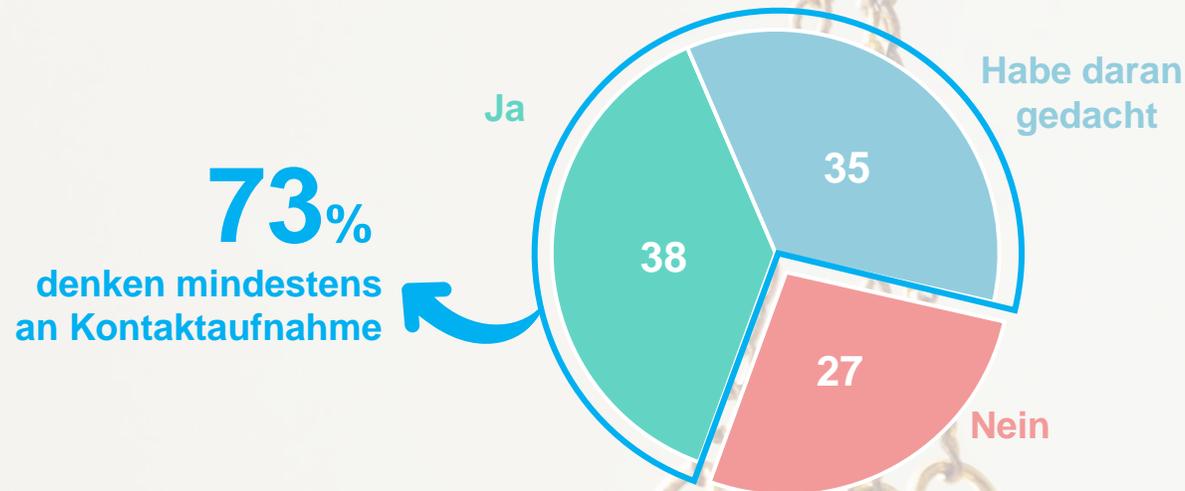


**Verhalten &
Eskalationsbereitschaft**

KONTAKTAUFNAHME VERMIETER

Die grundsätzliche Bereitschaft zum Dialog ist hoch - Fast $\frac{3}{4}$ denken daran, Kontakt zum Vermieter aufzunehmen oder haben dies bereits getan – letzteres hat fast die Hälfte dieser Personen bereits getan.

Haben Sie bereits mit Ihrem Vermieter Kontakt aufgenommen
in %

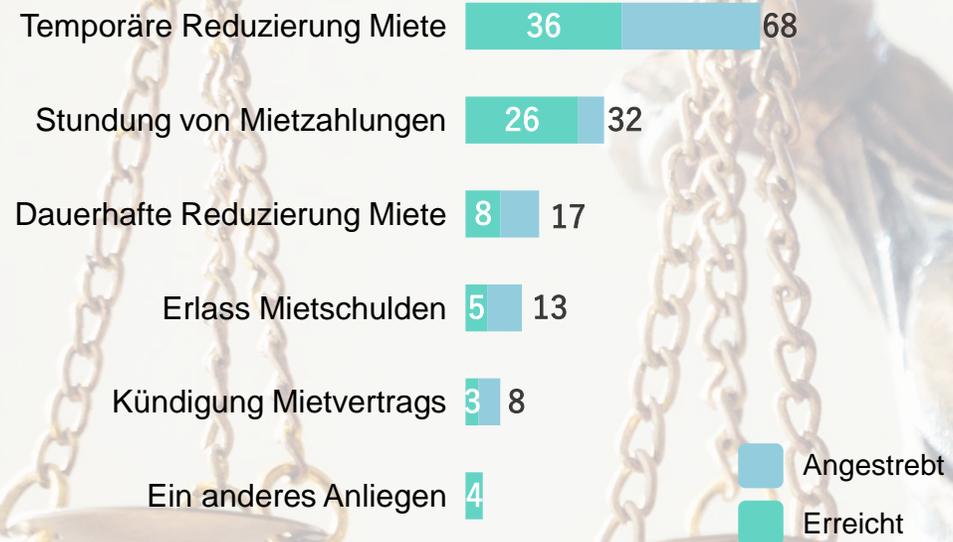
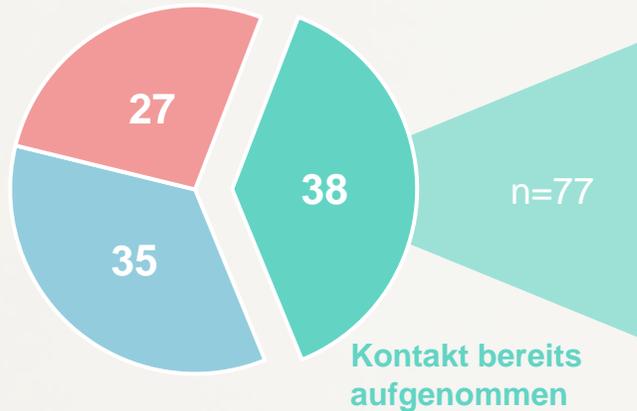


(ERREICHTE) ZIELE

Eine temporäre Reduzierung der Miete ist die am häufigsten verfolgte Absicht und konnte in ca. jedem zweiten Fall erreicht werden – hier ist noch offenes Potenzial, die Erreichung dieser Ziele zu unterstützen.

Bei Kontaktaufnahme: Welche Ziele haben Sie verfolgt (und erreicht)?

in %

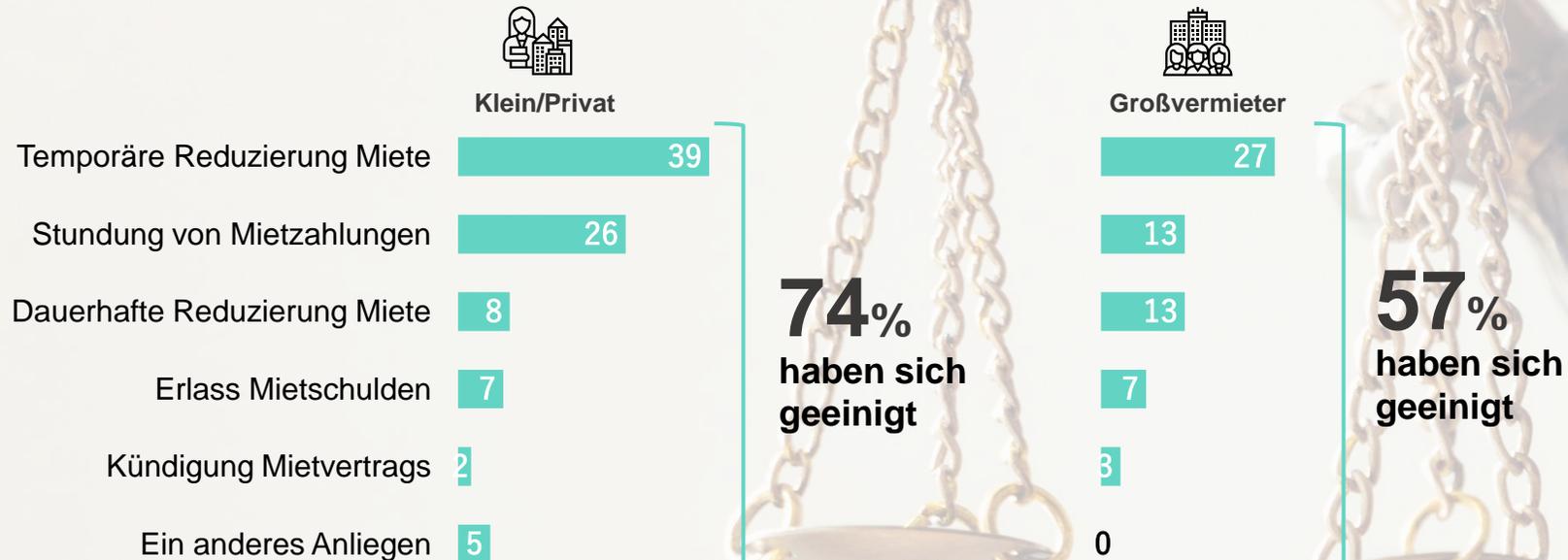


ZIELERREICHUNG – NACH ART DES VERMIETERS

Bei den Befragten, die im Mietverhältnis mit einer Immobiliengesellschaft stehen, sind die Aussichten auf eine Einigung deutlich geringer als bei dem – oft vertrauteren und persönlicheren – Verhältnis mit kleineren Anbietern.

Bei Kontaktaufnahme: Welche Ziele haben Sie erreicht?

in %

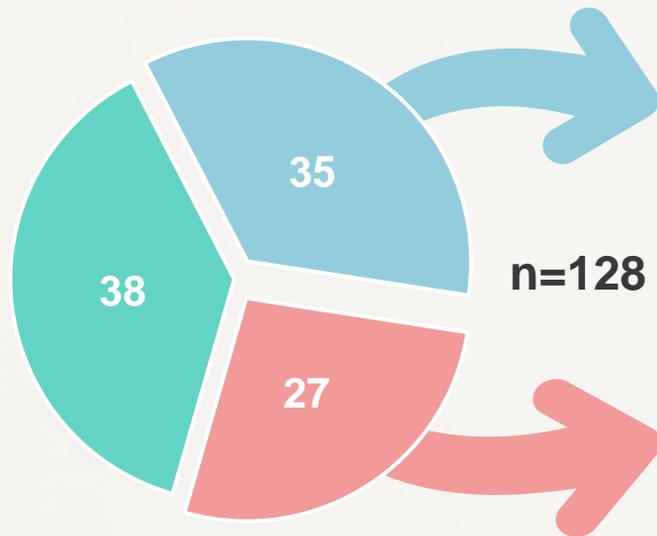


BARRIEREN KONTAKTAUFNAHME MIT VERMIETER

Wurde noch kein Kontakt gesucht, sind neben der (noch) nicht hinreichend großen wirtschaftlichen Not zwei Gründe von zentraler Bedeutung: Der Zweifel an Aussicht auf Erfolg und der Wunsch, das Verhältnis nicht zu beschädigen.

Und warum haben Sie (noch) nicht Kontakt aufgenommen?

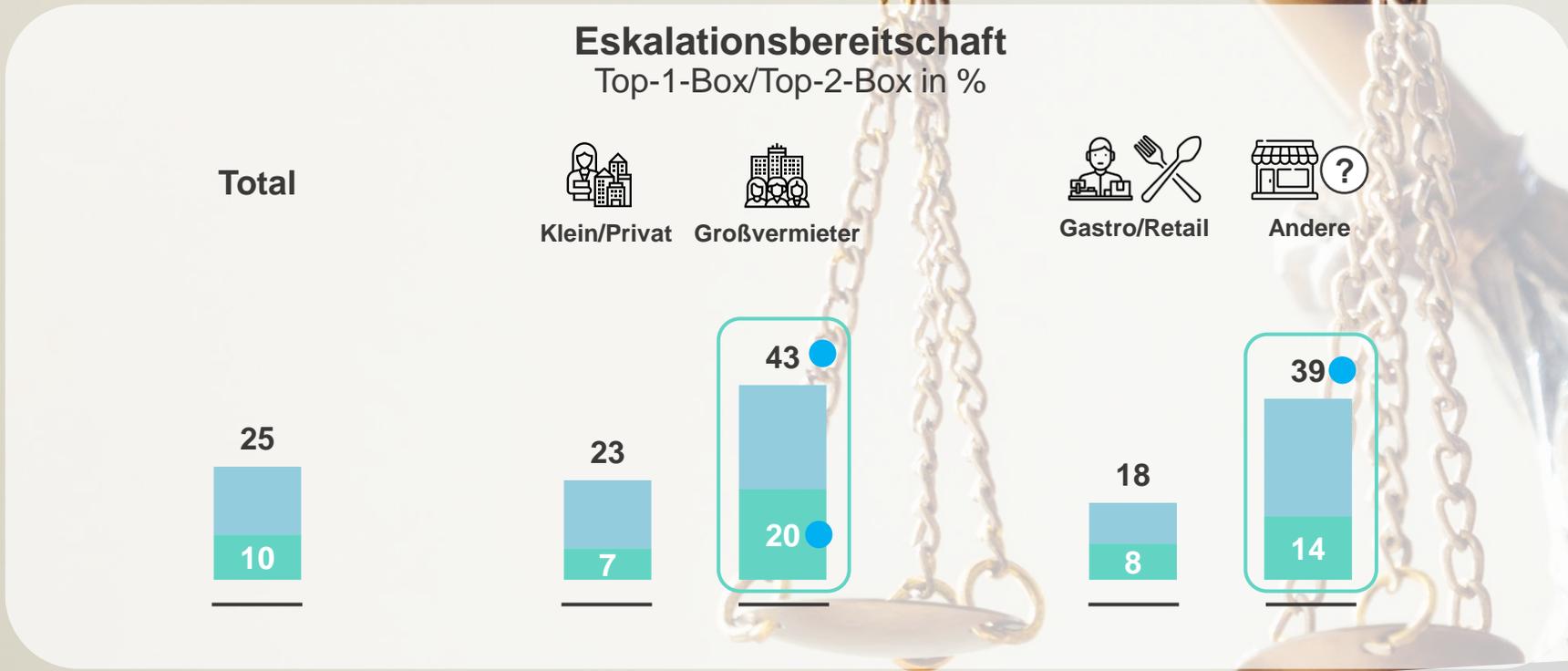
in %



War wirtschaftlich nicht notwendig	30
Erwarte kein Entgegenkommen	27
Möchte Verhältnis nicht beschädigen	27
Hätte gerne rechtliche Unterstützung	13
Widerspricht Ansichten/Werten	13
Traue mich nicht	9
Keiner, Zeit hat noch nicht gereicht	8
Schlechtes Verhältnis zu Vermieter	4
War mir nicht in den Sinn gekommen	2

ESKALATIONSBEREITSCHAFT

¼ kann sich vorstellen, zur Erreichung ihrer Ziele Rechtsmittel einzulegen. Die Bereitschaft ist deutlich höher bei Mietverhältnis mit einer Immobiliengesellschaft bzw in Branchen außerhalb von Gastronomie und Einzelhandel.



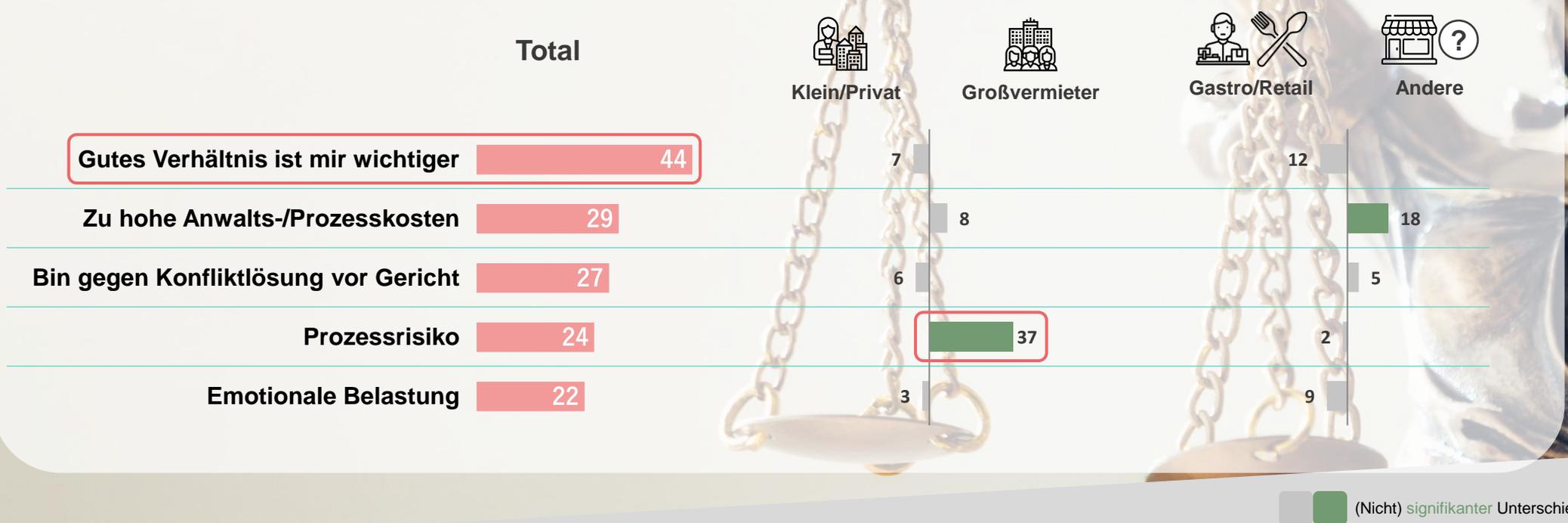
■ Eher ja / auf jeden Fall
■ Signifikant höher als Gegengruppe (90% Level)

TOP BARRIEREN FÜR ESKALATION

Noch stärker als bei der ersten Kontaktaufnahme, ist die Sorge um das Verhältnis zum Vermieter die wichtigste Barriere. Bei der Klage gegen eine Immobiliengesellschaft wird deutlich häufiger das Prozessrisiko gefürchtet!

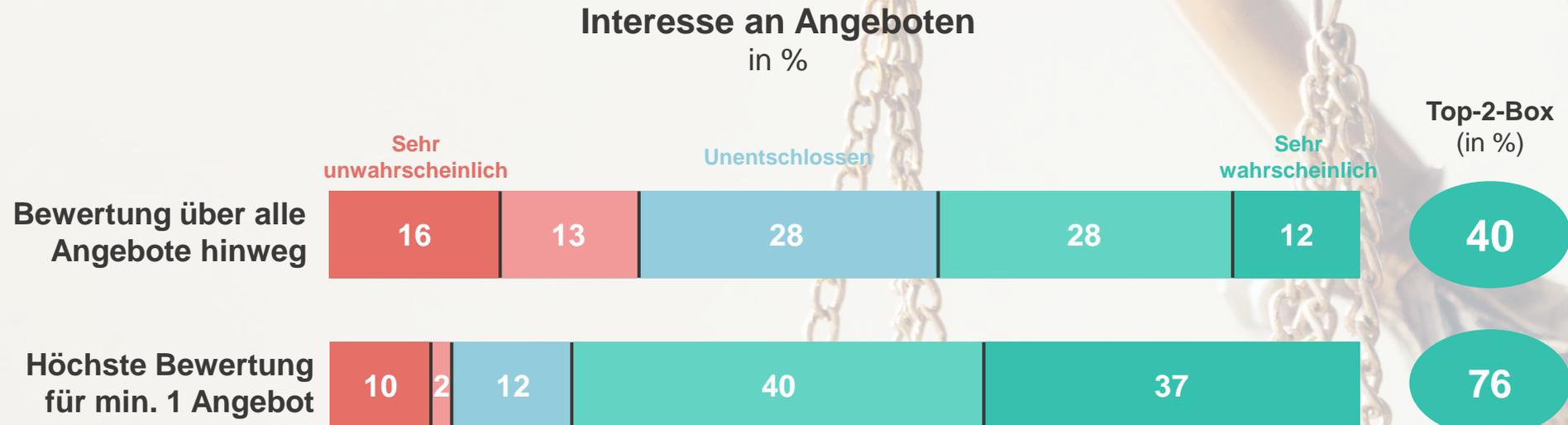
Top 5 Barrieren für Eskalation

Nennung in %



INTERESSE AN ANGEBOTEN

Über alle Angebote hinweg wird in 40% der Fälle Interesse geäußert. Es sind aber sogar 76%, die sich vorstellen können, zumindest eines der Angebote in Anspruch zu nehmen!



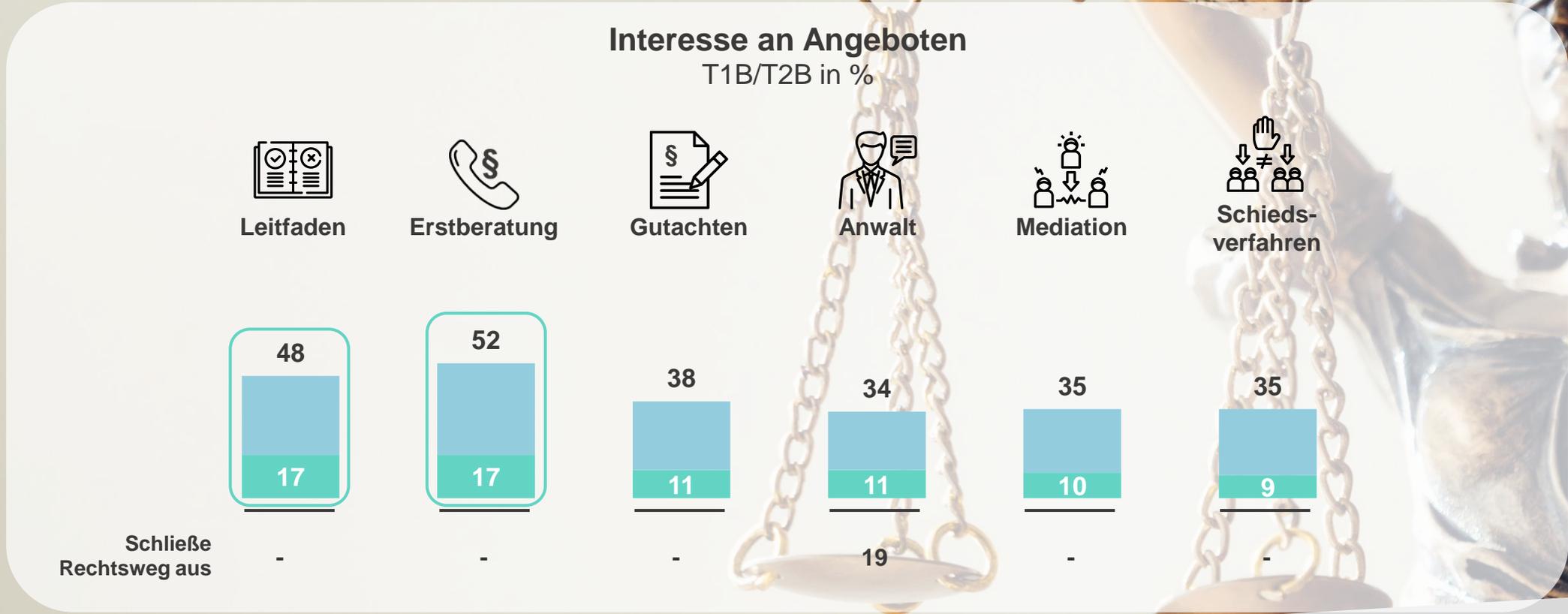
Über $\frac{3}{4}$ der Befragten zeigten sich grundsätzlich interessiert an mindestens einem der Angebote!

Lesebeispiel
Für 12% aller Angebote war die Nutzungswahrscheinlichkeit bei ‚Sehr wahrscheinlich‘, während 37% mind. ein Angebote ‚sehr wahrscheinlich‘ nutzen würden.

Rest zu 100% - Ausschluss von Rechtsweg bei entsprechenden Angeboten

INTERESSE AN ANGEBOTEN – EINZELN IM TOTAL

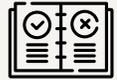
Die niedrigschwelligen Angebote des Leitfadens und telefonischer Erstberatung erwecken das höchste Interesse. Der Anteil sehr Entschlossener (T1B) ist absolut deutlich kleiner als das allgemeinere Interesse (T2B).



Sehr/eher wahrscheinlich (T1B/T2B)

INTERESSE AN ANGEBOTEN – LEITFADEN IM DETAIL

Das Interesse am Leitfaden ist insgesamt recht hoch. Dies gilt branchenunabhängig, aber mit einer erhöhten Nachfrage bei Mietverhältnissen mit Immobiliengesellschaften.



Leitfaden

Interesse am Angebot T1B/T2B in %

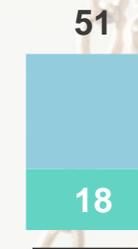
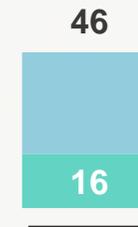
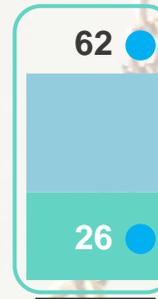
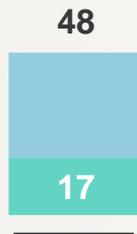
Total


Klein/Privat


Großvermieter


Gastro/Retail


Andere

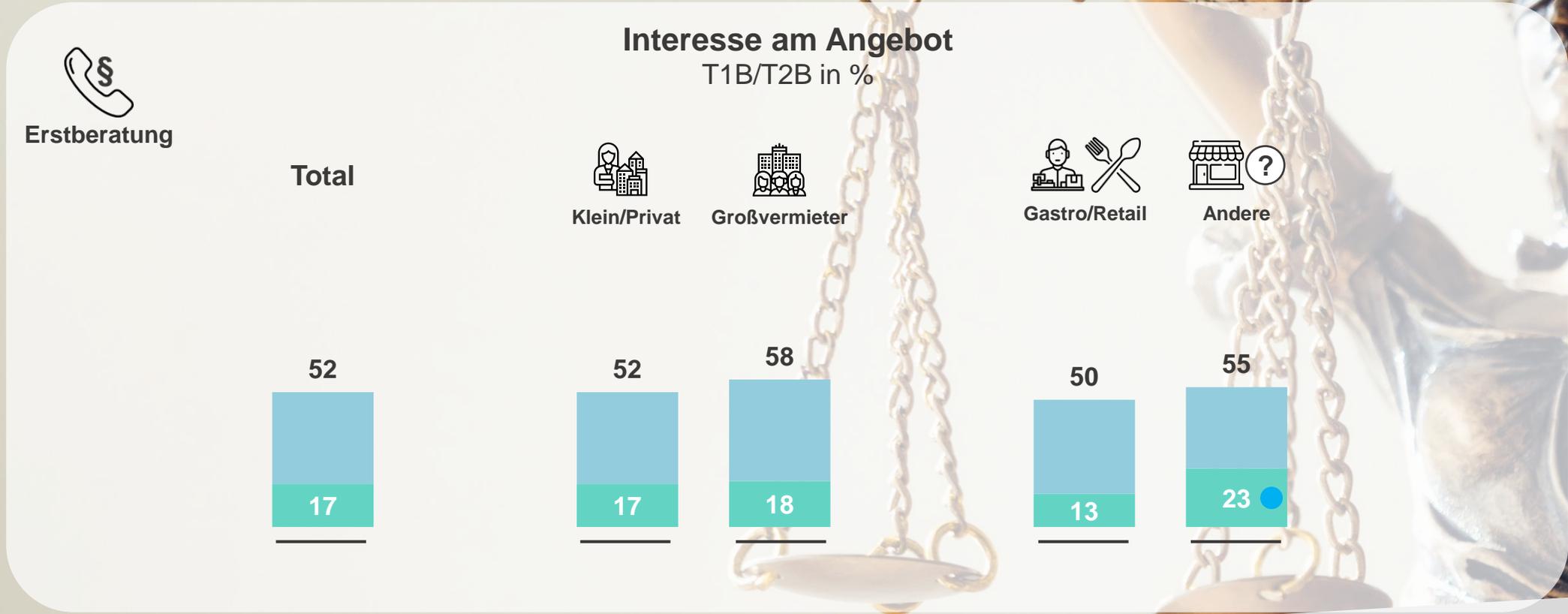


 Signifikant höher als Gegengruppe (90% Level)

 Sehr/eher wahrscheinlich (T1B/T2B)

INTERESSE AN ANGEBOTEN – ERSTBERATUNG IM DETAIL

Die Erstberatung ist für alle Arten von Mietverhältnissen und Branchen interessant – außerhalb von Gastronomie und Einzelhandel finden sich relativ gesehen häufiger ernsthafte Interessenten.



● Signifikant höher als Gegengruppe (90% Level)
■ Sehr/eher wahrscheinlich (T1B/T2B)

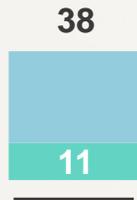
INTERESSE AN ANGEBOTEN – GUTACHTEN IM DETAIL

Das Rechtsgutachten würden weniger Leute in Anspruch nehmen als die ersten Beratungsangebote. Höher ist die Bereitschaft erneut bei Mietverhältnissen mit Immobiliengesellschaften und außerhalb von Gastro/Retail.



Gutachten

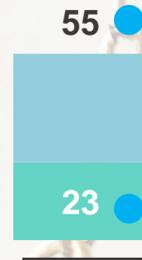
Total



Klein/Privat



Großvermieter



Gastro/Retail



Andere

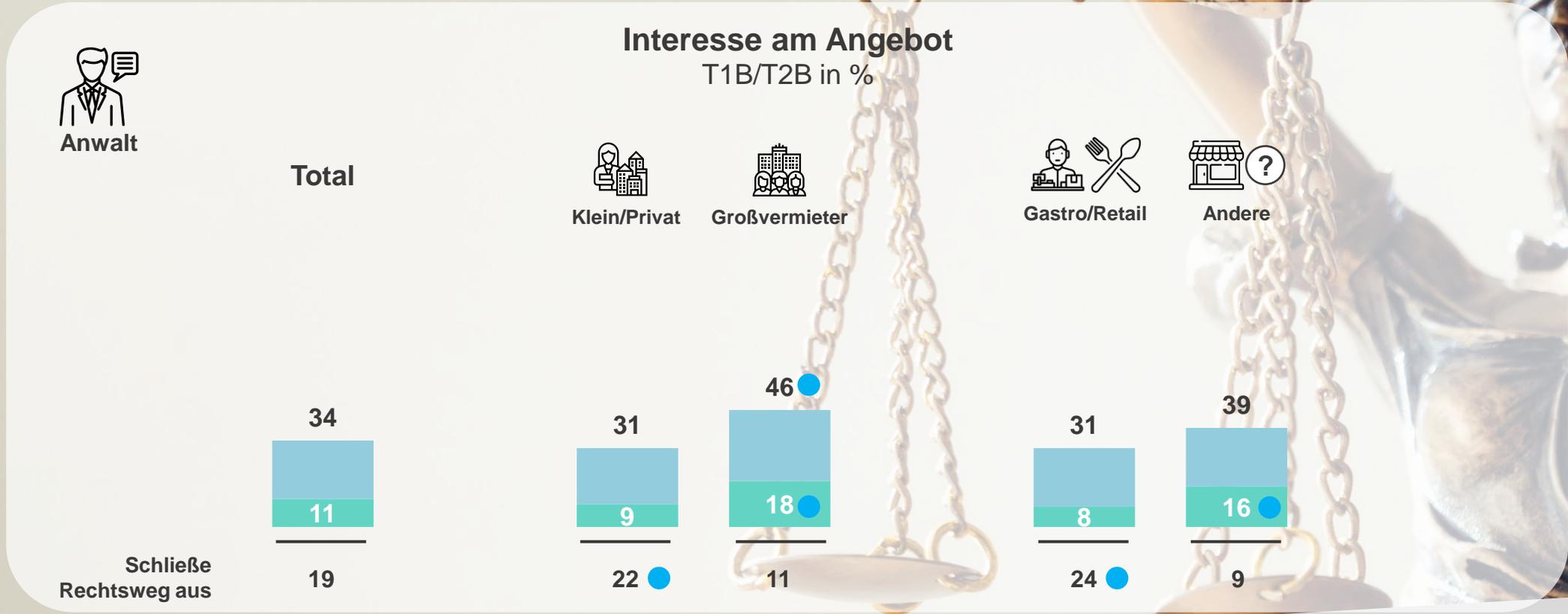


Interesse am Angebot T1B/T2B in %

● Signifikant höher als Gegengruppe (90% Level)
 ■ Sehr/eher wahrscheinlich (T1B/T2B)

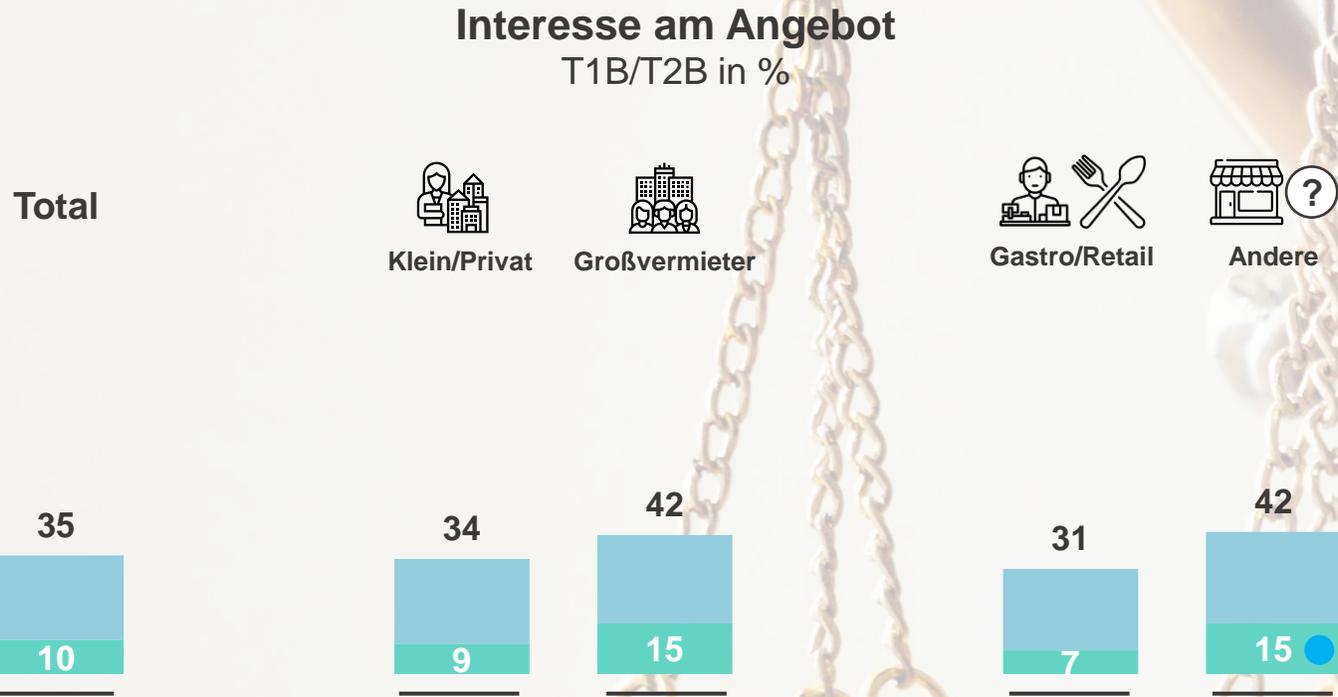
INTERESSE AN ANGEBOTEN – ANWALTliche VERTRETUNG IM DETAIL

Die anwaltliche Vertretung zeigt ähnliche Verteilungen der Präferenzen wie das Rechtsgutachten. Es wird zusätzlich sichtbar, dass in Gruppen mit geringerem Interesse der Rechtsweg häufiger prinzipiell ausgeschlossen wird.



INTERESSE AN ANGEBOTEN – MEDIATION IM DETAIL

Trotz des Wunsches, das Verhältnis zum Vermieter nicht zu beschädigen und die gute Einigung der Mediation für dieses Vorhaben, erzielt diese kein höheres initiales Interesse als die anwaltliche Vertretung vor Gericht.



● Signifikant höher als Gegengruppe (90% Level)
■ Sehr/eher wahrscheinlich (T1B/T2B)

INTERESSE AN ANGEBOTEN – SCHIEDSVERFAHREN IM DETAIL

Ähnlich wie für die Mediation hebt sich auch beim Schiedsverfahren das Interesse nicht von dem an der anwaltlichen Vertretung ab.

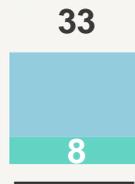


Schieds-
verfahren

Total



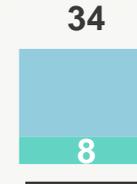
Klein/Privat



Großvermieter



Gastro/Retail



Andere



Interesse am Angebot
T1B/T2B in %

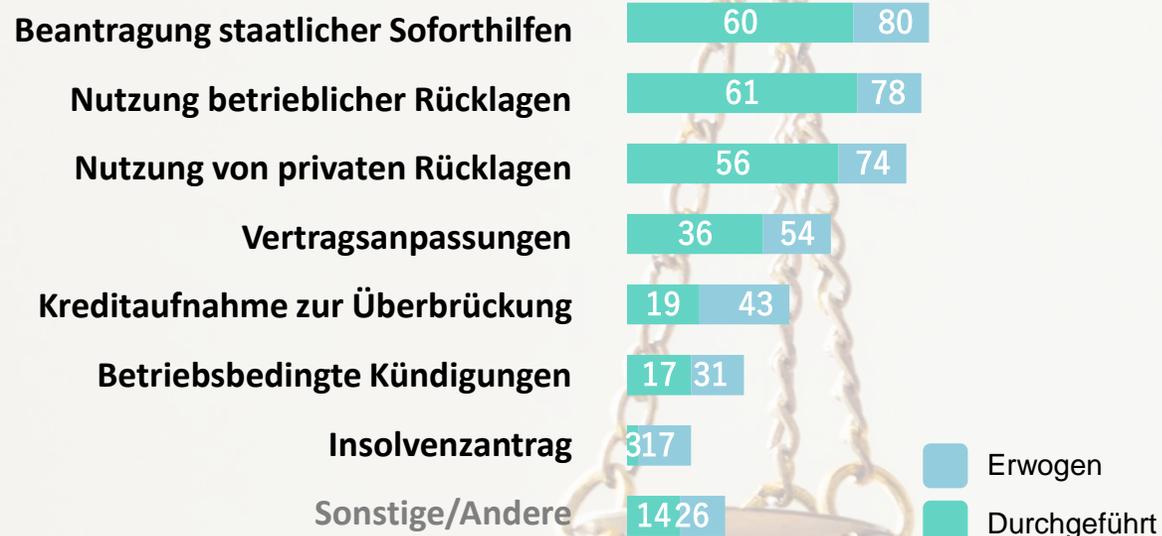
● Signifikant höher als Gegengruppe (90% Level)

■ Sehr/eher wahrscheinlich (T1B/T2B)

MAßNAHMEN – ERWOGEN UND DURCHGEFÜHRT

Die Beantragung staatlicher Hilfen und die Nutzung von Rücklagen wurden von über der Hälfte der Betroffenen bereits durchgeführt. Kredite und Kündigungen sind deutlich seltener, Insolvenzen bleiben (noch) die Ausnahme.

Erwogene und durchgeführte Maßnahmen in %



INFORMATION ÜBER RECHTLICHE THEMEN

Die meisten befragten Unternehmer informieren sich auf die eine oder andere Weise über rechtliche Themen, allen voran Social Media, Wirtschaftsseiten oder Videos (etwa auf YouTube).

Informieren Sie sich über rechtliche Themen? in %

