

**Wir sind umgezogen:**  
Die Welle, Reuterweg 20, 60323 Frankfurt

Liebe Leserinnen und Leser,

Ausgabe 2 – April 2014

alle 3, 5 oder 10 Jahre ist es wieder so weit. Der Mietvertrag der eigenen Bürofläche läuft in absehbarer Zeit aus. Wenn keine elementaren Gründe einen Umzug ohnehin erforderlich machen, wie z.B. eine Standortverlagerung, Expansions- oder Reduktionsabsichten, neigen viele Mieter dazu, Ihren Mietvertrag ohne intensive Prüfung des Marktes zu verlängern. Man fühlt sich ja wohl in dem Gebäude und zum Vermieter hat man einen guten

Kontakt. Der Vermieter ist in aller Regel auch schnell bereit, für eine Vertragsverlängerung einige Zugeständnisse zu machen und/oder den ohnehin durch die Indexierung gestiegenen Mietpreis wieder zu reduzieren. Doch wer hat hier wirklich einen guten „Deal“ gemacht? Die 2. Ausgabe unseres Newsletters beschäftigt sich mit diesem Thema. Jeder Mieter sollte sich zwei Fragen stellen, deren Beantwortung hier behandelt wird.

Mit den besten Grüßen  
Ihre blackolive Geschäftsführung



Rainer Hamacher



Oliver Schön

## 1. Welche Kosten entstehen dem Vermieter bei Nachvermietung der Fläche?

**Leerstandszeit**, je nach Lage und Attraktivität zwischen 6 und 18 Monaten (Keine Miete und keine Nebenkostenvorauszahlung), **Ausbaukosten**, anpassen der Raumaufteilung an die Bedürfnisse des neuen Mieters, **Maklerkosten**, in aller Regel 3-5 Nettomonatsmieten, die der Vermieter zu zahlen hat (In Frankfurt absolut üblich), und schließlich **Incentive-Pakete und Mietreduktionen**. Für

den Neuabschluss eines Mietvertrages befindet sich der Vermieter in einer für ihn sehr viel schwierigeren Wettbewerbssituation. Hier konkurriert er mit Gebäuden, die weniger alt sind, die über eine fortschrittlichere Gebäudetechnik verfügen, geringe Nebenkosten aufweisen und vieles mehr.

Hat der Mieter von seinem Eigentümer ein zunächst attraktives Angebot zur Mietvertragsverlängerung erhalten, erscheint dieses Angebot angesichts dieser Kostenblöcke in einem neuen Licht.

## 2. Wie positioniert sich die eigene Fläche im Büroflächenmarkt?

blackolive verwendet die Scoring-Methode zur Bewertung von Büroflächen. Hier werden für die Dimensionen **Lage, Gebäude, Effizienz und Kosten**, mehrere Kriterien pro Dimension definiert und in Ihrer Bedeutung für das Unternehmen individuell gewichtet. Mit dem so erarbeiteten Bewertungsprofil werden dann alle Flächen im Markt objektiv bewertet und auf einer Matrix mit dem Bestandsgebäude verglichen.

blackolive

Beispielhafte Objektbewertung  
3 aus 60 Alternativen

### Ebene 1: Lage

- ÖPNV-Anbindung (S-Bahn/U-Bahn, Entfernung zur Haltestelle)
- Standort leicht zu finden und erreichbar
- Sicherheit für Mitarbeiter (Weg zum ÖPNV)
- Restaurants in der Nähe (Fußläufig)
- Perspektivische Baumaßnahmen in der Nachbarschaft
- Vorfahrt und überdachte Haltemöglichkeit vor dem Gebäude
- Geschäfte zur Versorgung (Täglicher Bedarf)
- Taxistand in der Nähe

Gesamtpunktzahl  
Skalierung

40	10	40	30	20	10
30	15	30	20	10	10
60	20	60	40	20	15
60	20	60	40	20	10
20	10	20	10	10	10
60	20	60	40	20	10
20	10	20	10	10	10

### Ebene 2: Gebäude

- Energieeffizienz
- Bekanntheit des Gebäudes
- Eingangshalle repräsentativ/Besitzer Empfang
- Raumhöhe
- Modern/Zeitlose Architektur
- Parkplätze für Mitarbeiter
- Gleichheit der Räume
- Terrasse/Gartennutzung
- Teilbarkeit von Flächen (Expansion/Reduktionsmöglichkeiten)
- Blickbeziehung im Durchschnitt aller Büroräume

320	100	80	60	40	20
100	20	100	20	10	10
80	20	80	40	20	10
80	20	80	40	20	10
30	10	30	20	10	10
50	40	50	30	20	10
80	20	80	40	20	10
60	30	60	40	20	10
80	20	80	40	20	10
80	20	80	40	20	10

### 3. Ebene: Büroausstattung und Kommunikation

- Große Fensterflächen
- Öffentlicher aller Fenster
- Sehr gute Raumtemperaturkontrolle (Individuell für MA)
- Größerer Grundriss, gute Flächeneffizienz und Kommunikation
- Ausgereiftes und erprobtes Kühlsystem
- Medienversorgung (Doppelboden, USB etc.)
- Ist eine Verkabelung vorhanden, welche Kategorie

660	80	20	80	60	40	20
80	20	80	40	20	10	10
100	20	100	80	60	40	20
150	30	150	120	90	60	30
100	25	100	75	50	25	10
60	30	60	30	20	10	10
40	20	40	20	10	10	10

### 4. Ebene: Kosten/Vertrag/Terminsicherheit

- Miete Büro/m<sup>2</sup>/Monat
- Nebenkosten/m<sup>2</sup>/Monat

560	100	20	100	80	60	40	20
100	20	100	80	60	40	20	10
200	20	200	80	60	40	20	10

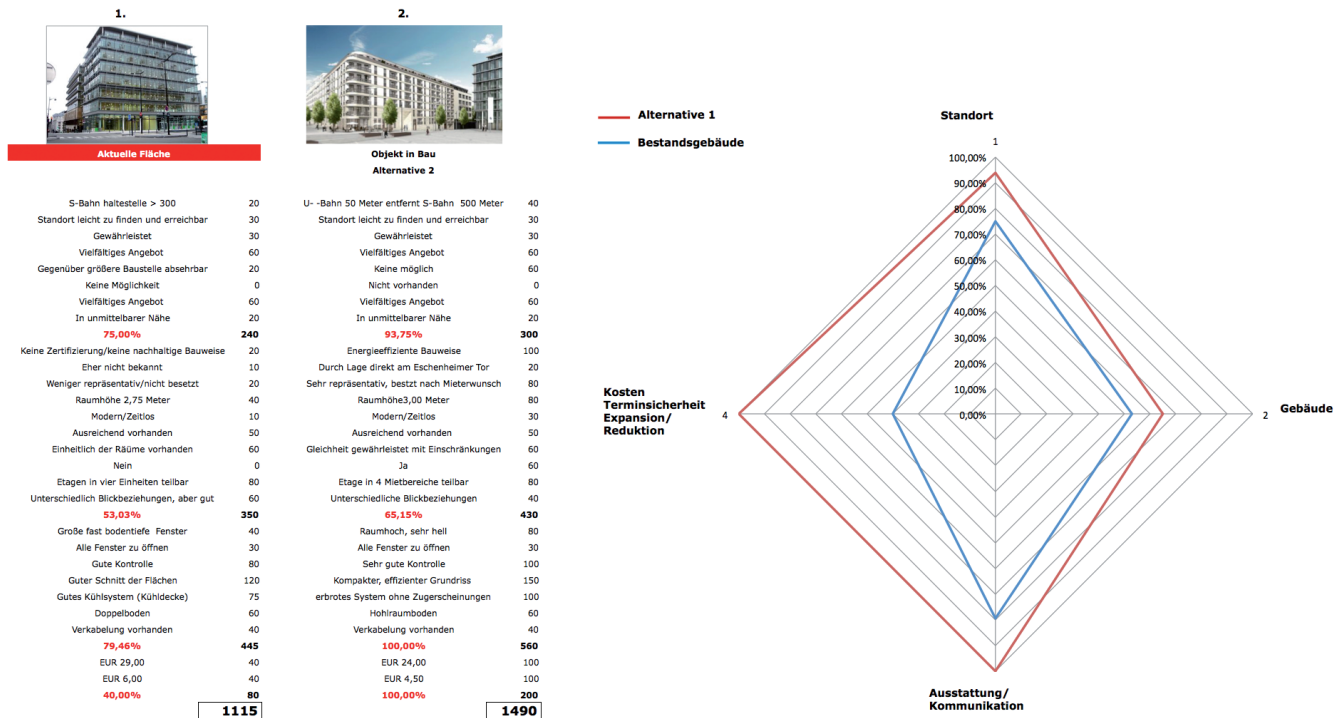
Gesamtpunktzahl

1740

	1. Aktuelle Fläche	2. Objekt in Bau Alternative 1	3. Objekt in Bau Alternative 2	4. Objekt Alternative 3
<b>1.</b>				
<b>Standort leicht zu finden und erreichbar</b>	40	30	30	30
<b>Gewährleistet</b>	30	30	30	30
<b>Vielstündiges Angebot</b>	60	60	60	60
<b>Keine möglich</b>	20	0	60	60
<b>Keine Möglichkeit</b>	0	0	10	10
<b>Vielstündiges Angebot</b>	60	60	60	60
<b>In unmittelbarer Nähe</b>	20	20	20	20
<b>75,00%</b>	<b>240</b>	<b>93,75%</b>	<b>300</b>	<b>310</b>
<b>Keine Zertifizierung/keine nachhaltige Bauweise</b>	20	20	100	100
<b>Eher nicht bekannt</b>	10	20	20	10
<b>Weniger repräsentativ/nicht besetzt</b>	20	20	80	80
<b>Raumhöhe 2,75 Meter</b>	40	40	80	80
<b>Modern/Zeitlos</b>	10	10	30	30
<b>Ausreichend vorhanden</b>	50	50	50	50
<b>Einheitlich der Räume vorhanden</b>	60	60	60	60
<b>Nein</b>	0	0	60	60
<b>Etagen in vier Einheiten teilbar</b>	80	80	80	80
<b>Unterschiedlich Blickbeziehungen, aber gut</b>	60	60	40	40
<b>53,03%</b>	<b>350</b>	<b>65,15%</b>	<b>430</b>	<b>430</b>
<b>Große fast bodentiefe Fenster</b>	40	40	80	80
<b>Alle Fenster zu öffnen</b>	30	30	30	30
<b>Gute Kontrolle</b>	80	80	100	100
<b>Guter Schnitt der Flächen</b>	120	120	150	90
<b>Gutes Kühlsystem (Kühllücke)</b>	75	75	100	100
<b>Doppelboden</b>	60	60	60	60
<b>Verkabelung vorhanden</b>	40	40	40	40
<b>79,46%</b>	<b>445</b>	<b>100,00%</b>	<b>560</b>	<b>560</b>
<b>EUR 29,00</b>	40	40	100	80
<b>EUR 6,00</b>	40	40	100	80
<b>40,00%</b>	<b>80</b>	<b>100,00%</b>	<b>200</b>	<b>160</b>
	<b>1115</b>		<b>1490</b>	<b>1420</b>

Aus der jeweils erreichten Gesamtpunktzahl ergibt sich ein Ranking und damit die Positionierung des Bestandsgebäudes im Vergleich zum verfügbaren Angebot – bezogen auf den sehr individuellen Bedarf des Mieters.

Der direkte Vergleich der eigenen Immobilie mit einer deutlich besser positionierten Liegenschaft lässt sich auch graphisch sehr anschaulich darstellen:



Es lässt sich leicht ablesen, dass die alternative Liegenschaft in jeder Dimension einen höheren Erfüllungsgrad aufweist als die Bestandsimmobilie. Da es sogar in der Kosten-Dimension einen höheren Erfüllungsgrad aufweist, also günstiger ist, muss der eigene Vermieter seine Vor-

stellungen deutlich reduzieren, um den Mieter zu halten. Denn da die Fläche für den Nutzer in allen Dimensionen weniger geeignet ist als die Alternative, müsste der Preis eigentlich deutlich günstiger sein. Ein Mieter, der so vorbereitet in ein Gespräch mit seinem Vermieter zur

Verlängerung seines Mietvertrages geht, hat beste Aussichten auf ein mehr als zufriedenstellendes Verhandlungsergebnis. Und sollte der Vermieter an seinen Konditionen festhalten, verfügt er über belastbare Alternativen, welche er dann anmieten kann.

## Fazit von blackolive

Vermieter suchen immer das direkte Gespräch mit ihrem Bestandsmieter für eine Vertragsverlängerung. Teilweise kommen diese proaktiv schon 2 Jahre vor Ablauf der Mietzeit auf die Mieter zu. Natürlich werden schnell Zugeständnisse gemacht, um eine Beauftragung eines Beraters und damit eine fundierte Marktanalyse seitens des Mieters zu verhindern. Denn das bedeutet, dass sich der Vermieter dem Wettbewerb stellen muss, was er natur-

gemäß vermeiden möchte. „Sie brauchen doch hierfür keinen Berater, dass bekommen wir schneller im direkten Dialog hin“, lautet häufig das Credo des Vermieters gegenüber dem Mieter.

Als Mieter haben Sie aber nur einmal nach einigen Jahren die Möglichkeit, Ihre Raumkosten zu optimieren. Lassen Sie sich nicht von scheinbar deutlichen Zugeständnissen verführen. Gerade weil Vermieter die Einschaltung eines Beraters

verhindern möchten, sollten Sie genau das tun. Scheuen Sie dabei nicht die Kosten - diese fallen für den Mieter, auch bei Vertragsverlängerungen, nicht an. Wir wurden schon von Mietern mandatiert, wo bereits ein komplett mit dem Vermieter verhandelter Nachtrag zur Verlängerung vorlag. Nach Abschluss der Analyse konnte der Vertrag verlängert werden, jedoch zu Konditionen, die der Mieter vorher nie für möglich gehalten hätte.

# blackolive

black olive advisors GmbH ist ein auf die Beratung von Mietern spezialisierter Gewerbeimmobilienmakler. Alle 3 Monate erscheint eine neue Ausgabe dieses Newsletters: mit einer Sammlung an Fach-Informationen für Mieter von Büroflächen. Impressum: [www.blackolive.de](http://www.blackolive.de)