

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Ihr Vertrag ist endlich, die Laufzeit befristet und eine Frage stellt sich meist vor dem Vertragsauslauf: „Umzug, ja oder nein?“ Unsere Antwort: „Es kommt darauf an.“ Es gibt vielfältige Ansprüche an Büroflächen, die Mieteranforderungen sind verschieden und was dem einen seine Eule, ist dem anderen seine Nachtigall. Immobilien sind heterogen und um eine Umzugsentscheidung treffen zu können, benötigt man Vergleiche. Die Wirtschaftlichkeit ist das eine, die Lage, die Büroausstattung und die Gebäudequalität sind das andere. Ein komplexer Vergleich auf verschiedenen Ebenen muss vollzogen werden.

Es zeigt sich immer wieder, dass eine auf den Mieter abgestimmte Marktanalyse enormes Potenzial sowohl in der Bestandsverhandlung als auch für die Gespräche mit einem potenziellen neuen Vermieter birgt. In diesem insiGht möchten wir Ihnen Denkanstöße, Anreize und Ideen liefern, ob für Sie ein Umzug das Richtige oder ob ein Verbleib die bessere Alternative ist.

Mit den besten Grüßen,
Ihre blackolive Geschäftsführung

blackolive



17 | DENKANSTÖSSE ZUM UMZIEHEN

IST EIN UMZUG NICHT MIT HOHEN KOSTEN UND ZEIT-AUFWAND VERBUNDEN?

Prinzipiell ist ein Umzug nicht umsonst und er organisiert sich auch nicht von alleine. Dies bedeutet jedoch nicht, dass Sie als Mieter anfallende Umzugskosten und das Umzugsmanagement gänzlich übernehmen müssen. Hierzu müssen Sie sich Ihrer Marktmacht als Mieter bewusst werden. Im Frankfurter Gewerbemarkt liegt ein Angebotsüberhang vor. Es gibt mit 1,14 Mio. qm Leerstand deutlich mehr leer stehende Bürofläche, als es Nachfrage gibt. Welche Auswirkungen hat das für Sie als Mieter? Sie werden im Regelfall von den Eigentümern als potenzieller Mieter umgarnt. Jeder Vermieter wird versuchen, Sie für seine Immobilie zu gewinnen – er konkurriert hierbei aber mit weiteren Immobilieneigentümern. Ihm ist bewusst, dass ein Umzug für Sie einen Mehraufwand

darstellt – diesen wird er versuchen abzufedern. Hierzu hat er mehrere Stellschrauben, um Ihnen ein attraktives Angebot zu unterbreiten. Gewährung mietfreier Zeiten, Kostenzuschüsse und -übernahmen, hochwertige Ausbauten und weitere Zugeständnisse gehören zum Standardrepertoire eines gut aufgestellten Vermieters. Dies gilt auch für den Bestandsvermieter – dieser wird im umgekehrten Fall versuchen, Sie von einem Auszug abzuhalten und seinerseits Incentives für eine Vertragsverlängerung bieten.

Zeit ist Geld und will gut investiert sein. Bevor man den Entschluss zu einem Umzug fasst, geht diesem meist eine umfangreiche Marktanalyse voraus. Diese ist aufwendiger und zeitintensiver als der

eigentliche Umzug. Ein Berater (z. B. blackolive) kann Ihnen an dieser Stelle eine enorme Zeitersparnis verschaffen. Die gesamte Analyse wird bei Beauftragung eines Maklers von diesem durchgeführt. Ihr Zeitaufwand minimiert sich auf wenige Abstimmungstermine und notwendige Besichtigungen bzw. Verhandlungstermine. Auch hier kommt Ihnen der Mietermarkt zugute. Die anfallenden Kosten für einen Immobilienberater werden im Regelfall von dem jeweiligen Eigentümer einer Immobilie übernommen. Sollten Sie nach einer Marktanalyse zu dem Entschluss gekommen sein, in Ihrem Büro zu verbleiben, wird die Honorierung ebenfalls von dem Bestandsvermieter übernommen. Seien Sie sich Ihrer Wichtigkeit als Mieter bewusst, Ihre Mietausgaben bestimmen maßgeblich die Rendite einer Immobilie.



WIE ERKENNE ICH, OB EIN UMZUG ODER OB EIN VERBLEIB DIE RICHTIGE WAHL IST?

Viele unserer Mandanten beauftragen uns mit einem bereits gefassten Entschluss, ihre Bürofläche zu wechseln oder umzuziehen, mit dem Ziel, eine wirtschaftliche Verbesserung zu erwirken. Manchmal drückt der Schuh nicht auf monetärer Ebene, sondern aufgrund unzureichender Gebäudequalität. Es gibt noch zahlreiche andere Gründe, jedoch ist eine spontane objektive Einordnung der Unzufriedenheit schwierig, ein Vergleich mit anderen Objekten zu komplex und aufwendig. An dieser Stelle raten wir Ihnen dazu, einen Makler zu beauftragen, welcher Ihre Bedürfnisse auf verschiedenen

Ebenen analysiert und eine Anforderungsschablone für eine fiktive „perfekte“ Immobilie erstellt. Diese Schablone lässt sich mit dem gesamten Frankfurter Immobilienmarkt abgleichen. Das Ergebnis zeigt zum einen den Abdeckungsgrad Ihrer Bestandsimmobilie mit Ihren geforderten Anforderungen. Zum anderen werden Ihnen Immobilien aufgezeigt, welche Ihre Kriterien bestmöglich abdecken. Aus unserer Erfahrung heraus lässt sich bei einer „Move vs. Stay“-Analyse ein wiederkehrendes Muster erkennen. Die Bestandsfläche ist, gemessen am Abdeckungsgrad, häufig hinter Immobi-

lienalternativen platziert. Grund hierfür ist die rasche Entwicklung der Anforderungen an Büroflächen. Während Ihrer Mietperiode ändern sich Ihre Anforderungen, die Struktur Ihres Unternehmens wandelt sich gegebenenfalls. Wurde Ihr Mietvertrag vor fünf Jahren geschlossen und erfüllte die Fläche damals gänzlich Ihre Anforderungen, bedeutet dies nicht, dass Ihre Ansprüche heute dieselben sind. Anpassungen der Büroflächenstruktur während der regulären Mietzeit sind eine Seltenheit – und noch seltener kommt hierfür der Vermieter auf.



WELCHE CHANCEN UND RISIKEN BIRGT EIN BALD AUSLAUFENDER MIETVERTRAG?

Das Risiko besteht darin, dass Sie verpassen, die Chancen zu nutzen. Achten Sie darauf, dass Ihre Kündigungsfrist nicht verstreicht. Mit der automatischen Verlängerung Ihres Mietvertrages verschlechtert sich die Verhandlungsposition immens. Nutzen Sie frühzeitig die Chance, Ihre Bestandsfläche und den damit verbundenen Vertrag von einem Berater auf Marktüblichkeit prüfen zu lassen. Ein auslaufender Vertrag ermöglicht es Ihnen als Mieter, den Markt nach Alternativen zu sondieren oder die Bestandsfläche sowohl auf wirtschaftlicher als auch

auf qualitativer Ebene zu verbessern. Eine Verhandlung auf eigene Faust kann Ihren Verhandlungserfolg stark verringern, denn eine allumfassende Immobiliendatenbank ist die Grundlage für einen objektiven Vergleich. Darüber hinaus fließen Erfahrungswerte und aktuelle Marktinformationen in jedes Verhandlungsergebnis mit ein. Und eins ist doch auch klar: Allein die Tatsache, dass Sie einen Berater an Ihrer Seite haben, wird Ihrem Vermieter zeigen, dass Sie es ernst meinen.

FAZIT

Die Marktgegebenheiten sind sehr mieterfreundlich. Nutzen Sie die daraus entstehenden Möglichkeiten. Ein Berater wird das volle Potenzial für Sie ausschöpfen und Sie bei der Frage, ob ein Umzug oder ob ein Verbleib die richtige Wahl ist, unterstützen. Gerne beraten wir Sie kostenfrei im Rahmen unserer vollumfänglichen „Move vs. Stay“-Analyse.

blackolive

black olive advisors GmbH, Mitglied von German Property Partners, ist ein auf die Beratung von Mietern spezialisierter Gewerbeimmobilienmakler. Alle 3 Monate erscheint eine neue Ausgabe dieses Newsletters mit einer Sammlung an Fachinformationen für Mieter von Büroflächen.

IMPRESSUM:
black olive advisors gmbh
fon +49 69 9074487-0 || fax +49 69 9074487-10
info@blackolive.de || www.blackolive.de

 GERMAN
PROPERTY PARTNERS

German Property Partners ist ein deutschlandweiter Zusammenschluss von Immobiliendienstleistern aus dem Gewerbesegment. Als Partner können wir nicht nur den Frankfurter Markt, sondern auch den der anderen deutschen Großstädte bedienen. German Property Partners besteht aus 5 Partnern, verfügt damit über 370 Immobilienspezialisten und deckt die Städte Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Stuttgart, München, Köln, Bonn und Frankfurt ab.