

## MOVE VS. STAY | ARBEITEN UNTER CORONABEDINGUNGEN

### Liebe Leserinnen und Leser,

seit bereits nahezu 2 Jahren leben wir alle schon mit dem Coronavirus. Für uns alle eine Zeit voller Entbehrungen und Einschränkungen. Kaum geselliges Beisammensein mit Freunden, deutliche weniger Urlaubsreisen und arbeiten von zu Hause aus. Vieles mussten wir neu lernen. Vieles, von dem wir dachten „das funktioniert niemals“, ging doch. Und einiges davon wird auch in Zukunft fortbestehen, nicht weil wir dazu gezwungen werden, sondern weil sich herausgestellt hat, dass es damit besser funktioniert. Auch auf dem Büro-

markt hat sich einiges getan – sowohl für Mieter als auch für Vermieter. Darüber berichten wir in unserer 33. Ausgabe unseres insiGhts. Wir wünschen Ihnen wieder viel Spaß bei der Lektüre.

### Mit den besten Grüßen

Ihre blackolive Geschäftsführung

blackolive



## Die Herausforderung für institutionelle Vermieter

Für institutionelle Vermieter, deren Immobilien-Portfolien Einkaufszentren, Hotels und Bürogebäude enthalten, ist die Pandemie eine echte Herausforderung. Schwankungen auf den Immobilienmärkten gab es schon immer: schwächelte Europa, performte Asien oder die USA. Aber eine Pandemie,

bei der weltweit in allen Märkten, Filialisten keine Mieten mehr zahlen, Hotelpächter in Insolvenz gehen und Büromieter sich von nicht mehr benötigten Flächen trennen wollen, das gab es in dieser Form noch nie. Die Folge ist, dass sämtliche Assets einer neuen Bewertung unterzogen worden sind. Neu-

oder Nachvermietungen bei Auszug von Mietern wurden mit einem Schlag deutlich kritischer gesehen als noch vor der Pandemie. Kein Wunder, dass mit den meisten Vermietern bei der Aussicht auf Vertragsverlängerung besonders attraktive Incentive-Pakete verhandelt werden können.

## Die Probleme der Mieter

Bei den Mietern von Büroflächen gewann zunächst das Home-Office eine nie geahnte Akzeptanz in den Führungsebenen der Unternehmen. Natürlich wurde dies durch die Pandemie erzwungen. Mittlerweile ist die Möglichkeit, zumindest an mehreren Tagen im Monat, auch von einem anderen Ort als dem Arbeitsplatz im Büro zu arbeiten, eine Forderung von begehrten Fachkräften im Recruiting Gespräch. Doch auf die erste Euphorie folgte eine gewisse Ernüchterung. Nicht alles

lässt sich über Teams-Konferenzen steuern. Selbst GOOGLE, der Vorreiter für innovative Arbeitswelten, verpasst seinen Mitarbeitern drei Tage in der Woche eine Anwesenheitspflicht, denn Innovation und Kreativität entsteht eben doch durch den spontanen Austausch zwischen Mitarbeitern. Doch was ist der richtige Weg? Viele Unternehmen haben inzwischen einen Plan, wie Ihre Vorstellungen in der neuen Arbeitswelt umgesetzt werden sollen.



# Die Lösung für Mieter

Um den richtigen Weg für das eigene Unternehmen zu finden, ist zunächst eine fundierte Grundlagenarbeit unentbehrlich. Und diese Arbeit benötigt externe Hilfe, denn nur spezialisierte Architekten finden mit Ihnen gemeinsam Ihre individuelle Definition von „New Work“. Dabei profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung und unzähligen Best Practices des Workspace Consulting. Von der ersten Idee bis hin zur Festlegung des zukünftigen Workspace Konzeptes werden Sie von Architekten begleitet. Erst dann kann die Frage beantwortet werden, ob und zu welchen Bedingungen das Konzept in den bestehenden Räumen umgesetzt werden kann. Die Move vs. Stay Analyse vergleicht objektiv die bestehenden Räumlichkeiten unter Berücksichtigung des dann neuen Nutzungskonzeptes mit den Möglichkeiten im Markt in planerischer, qualitativer und wirtschaftlicher Hinsicht. Hierzu werden mehrere Prozess-Schritte umgesetzt:

- Bestandsanalyse der derzeitigen Flächen und Ermittlung des Anforderungsprofils
- Detaillierte Erarbeitung eines Raum- und Nutzungskonzeptes
- Ermittlung der Immobilienoptionen und vergleichende Bewertung der Optionen
- Vertiefende Analyse der Short-List-Objekte und Büroflächen-Raumplanungen
- Angebotseinholung auf Basis des Raumbuches und des Lastenheftes
- Verhandlung der Short-List-Objekte
- Begleitung des Vertragsabschlusses

Am Ende des Prozesses verfügen Sie über eine fundierte Entscheidungsgrundlage. Es liegen drei, in mehreren Runden endverhandelte Mietangebote vor; eines davon ist in den meisten Fällen ein Angebot des bestehenden Vermieters. Nun folgen nur noch Ihre Entscheidung und die Unterschrift auf dem Mietvertrag.



## Fazit:

Rainer Hamacher: „Institutionelle Vermieter bemühen sich um eine Beruhigung in ihren Portfolien. Wir verhandeln derzeit viele Vertragsverlängerungen vier bis fünf Jahre vor dem Mietvertragsende mit teilweise überragenden Verhandlungserfolgen für unsere Kunden. Aber wie gehen wir eigentlich vor bei der Move vs Stay-Analyse? Mit welchem Partner arbeiten wir hinsichtlich der Architektur zusammen? Wer zahlt die Architekten? Wie schaffen wir es, Wettbewerb zu erzeugen und für den Mieter beste Ergebnisse zu erzielen, ohne dass dabei das Mietverhältnis belastet wird? Sie brauchen Unterstützung hinsichtlich Ihrer Büroflächen? Gerne stehen wir Ihnen jederzeit rund um das Thema Büroimmobilien zur Verfügung. Wir freuen uns auf Sie.“

**Autor:**

*Rainer Hamacher*



# blackolive

blackolive advisors GmbH ist ein auf die Beratung von Mietern spezialisierter Gewerbeimmobilienmakler. Alle drei Monate erscheint eine neue Ausgabe dieses Newsletters.

blackolive advisors gmbh  
fon +49 69 9074487-0  
fax +49 69 9074487-10  
info@blackolive.de  
www.blackolive.de

