

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

versetzen Sie sich einmal in die Situation, kurz vor der Unterzeichnung eines neuen Mietvertrags zu stehen. Den Mietpreis haben Sie bereits so verhandelt, dass Sie davon überzeugt sind, „sehr gute“ Konditionen ausgehandelt zu haben. Um potentielle Ersparnisse nicht ungenutzt liegen zu lassen, gilt es, sich nun einmal tiefer mit dem Vertragswerk per se auseinanderzusetzen. Genau hier besteht nämlich noch reichlich Einsparungspotenzial. Diese 18. Ausgabe des insiGhts zeigt Ihnen auf, an

welchen Stellen es noch „Hebel“ gibt und beschäftigt sich mit einigen klassischen Verhandlungspunkten, welche über den reinen Mietpreis hinausgehen. Betrachten Sie diese Ausgabe als kleines Nachschlagewerk und Orientierungshilfe. Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Mit den besten Grüßen,
Ihre blackolive Geschäftsführung

blackolive



Rainer Hamacher

Oliver Schön

18 | KLASSISCHE VERHANDLUNGSPUNKTE (Autor: Mohamed Bouhmidi)

MIETFREIE ZEIT / DAUERHAFT KEINE MIETE FÜR TEILFLÄCHEN

Wahrscheinlich ist Ihnen der Begriff „mietfreie Zeit“ in Bezug auf die Nettokaltmiete einer Bürofläche ein bekannter Hebel. Darüber hinaus besteht in der Regel sehr oft die Möglichkeit, die mietfreie Zeit auch auf Pkw-

Stellplätze, Keller-, Archiv-, und/oder auch Terrassenflächen zu erweitern. Je nach Verhandlungsablauf und „Budget“ für Incentives seitens des Eigentümers besteht in vielen Fällen die Möglichkeit, dauerhaft Teilflächen

(wie bspw. Terrassen, Parkplätze etc.) mietfrei zu nutzen und diesen Aspekt frühzeitig in die Verhandlung einzubringen.

VERWALTUNGSKOSTEN-PAUSCHALE

Bei der Verwaltungskostenpauschale handelt es sich um ein zweischneidiges Schwert. Denn je nachdem mit wem Sie sprechen, ob Eigentümer oder Verwalter, verlaufen die Gespräche entweder zielführend oder schaden schlimmstenfalls sogar der Verhandlung. Das Reduzieren der Pauschale bedeutet nämlich für den Verwalter eine Reduktion seiner Einnahmen. Für den Eigentümer hingegen ist es ein

Balanceakt zwischen der Zufriedenstellung seines Verwalters und der Schaffung eines attraktiven Mietangebots für den potenziellen Mietinteressenten. Hier ist viel Fingerspitzengefühl gefragt. Pauschalisieren, nach günstig oder teuer, kann man nicht, da sich die Kosten besonders an dem „Gebäudemanagementaufwand“ orientieren. Erfahrungsgemäß bewegen sich die Werte zwischen 1 und 5 %. Bei moderneren und

größeren Gebäuden mit einem höheren Aufwand – insbesondere bei Hochhäusern – liegt die Pauschale eher zwischen 4 und 5 % und bei kleineren Bürohäusern mit weniger Aufwand liegt der Wert tendenziell zwischen 2 und 3 %. In seltenen Fällen kann dieser auch bei 1 % liegen oder gar komplett entfallen.



NEBENKOSTENDECKELUNG



Wer kennt es nicht? Im Mietvertrag wird ein bestimmter Wert für die Nebenkostenvorauszahlung vereinbart, aber am Ende des Jahres gibt es dann die böse Überraschung und es kommt zu einer saftigen Nachzahlung. Nicht selten wird der Wert um teilweise bis zu 20 bis 30 % überstiegen und so werden beispielsweise schnell aus 3,50 €/m² plötzlich 4,50 €/m². Manche Vermieter nutzen bewusst eine niedrigere Nebenkostenvorauszahlung im Vertrag, um Mieter zu locken. Das ist natürlich nicht die Regel, kann aber vorkommen. Es empfiehlt sich hier eine Deckelung der Nebenkosten-

vorauszahlung zu vereinbaren, womit sich horrende Nachzahlungen vermeiden lassen. Zugegebenermaßen ist das ein sehr sensibler Punkt und die wenigsten Vermieter lassen sich darauf ein. Nichtsdestotrotz, erfahrungsgemäß sollte versucht werden, eine Deckelung zu verhandeln, denn auch blackolive war damit in der Vergangenheit sehr erfolgreich. Insbesondere ist es ratsam, auffällig niedrige Nebenkosten zu durchleuchten und eine Deckelung zu fordern, welche ca. 15 % über dem vereinbarten Wert liegt.

AUSSCHLUSS VON RENOVIERUNGSARBEITEN

In einem sehr frühen Verhandlungsstadium – idealerweise bereits bei der Erst- oder Zweitbesichtigung – sollten Sie dem potenziell neuen Vermieter bereits zu verstehen geben, dass Sie die anzumietenden Büroflächen – bei Beendigung des Mietvertrags –

lediglich in einem ordnungsgemäßen Zustand und besenrein übergeben möchten. Insbesondere die Pflicht des Mieters den Teppichboden zu ersetzen sowie die Pflicht die Wände bei Auszug neu zu streichen, sollten Sie möglichst aus dem Mietvertrag

herausnehmen lassen. Die Räumlichkeiten werden schließlich nach Ihrem Auszug für den neuen Mieter ohnehin neu hergerichtet.

SONSTIGE MASSNAHMEN



Neben den o. g. Maßnahmen sowie sämtlichen weiteren Möglichkeiten, wie beispielsweise die prozentuale Reduktion des VPI-Index (Anpassung an die Lebenshaltungskosten) oder auch die Abwälzung von Instandhaltungsmaßnahmen auf den Vermieter, welche üblicherweise nicht der Mieter trägt, besteht weiterhin die Möglichkeit, die Büroflächen auch qualitativ aufzuwerten. Nach einer gewissen Zeit ist vielleicht der Bodenbelag abgenutzt, die Sanitärelemente veraltet oder eine Kühlung im Konferenzraum wird Ihrerseits gewünscht – solche Punkte können in die Verhandlungsmasse mit aufgenommen werden.

FAZIT

Als Mieter in einer Mietvertragsverhandlung steht Ihnen ein breites Spektrum an Verhandlungsmasse zur Verfügung. Die oben genannten Verhandlungspunkte sind lediglich ein kleiner Auszug der Möglichkeiten. Es ist deshalb ratsam, sämtliche Verhandlungspunkte in einem sehr frühen Stadium mit dem Vermieter zu besprechen – hier gilt ganz klar das Motto: „Je früher desto besser“.

Es ist in jedem Fall ratsam, sich einen erfahrenen Berater zur Seite zu holen – insbesondere bei Themen wie der Verwaltungskostenpauschale oder auch der Deckelung der Nebenkosten ist viel Erfahrung im Büromarkt sowie ein feines Fingerspitzengefühl gefragt. Nicht nur die Anmietung von neuen Büroflächen erfolgt für Sie über blackolive kostenfrei, auch die Beratung bei der Optimierung eines bestehenden Mietvertrags gehört zu unseren für Sie kostenlosen Dienstleistungen. Rufen Sie uns an und lassen Sie uns unverbindlich einen Termin zur Vorstellung unserer Dienstleistungen vereinbaren! Wir freuen uns auf Sie.

blackolive

blackolive 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:
blackolive 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.