

Mieten unter dem Fokus des Supply Managements

Mietverträge sind kein Fixum



City of London: Direkt an der Themse in zentraler Lage am teuersten Bürostandort der Welt wird die Nomura Bank die nächsten Jahre auf ca. 49 000 Quadratmetern Fläche mietfrei arbeiten (Foto: Tony Baggett/Fotolia.com)

Einspar- und Verbesserungspotenziale zu finden, steht im Mittelpunkt der alljährlichen Überprüfung der Dienstleistungs- und Lieferantenbeziehungen. Den Liegenschaftskosten, zweitgrößter Kostenblock eines Unternehmens, kommt dabei eine besondere Bedeutung zu.

So ist die Kostenstruktur im Bereich der infrastrukturellen und technischen Dienstleistungen, also von der Reinigung bis zur Wartung der Immobilien, mittlerweile meist bis zur Schmerzgrenze des Dienstleisters beziehungsweise der unteren Qualitätsgrenze des Auftraggebers ausgereizt. Auch die Medienversorgung beispielsweise mit Strom steht konstant im Fokus. Weniger Beachtung erhalten hingegen mögliche Einsparungen bei den Mietzahlungen. Sie werden immer noch viel zu häufig außer Acht gelassen. Ein Grund hierfür ist sicherlich die Dauer von gewerblichen Mietverträgen, die bei einer üb-

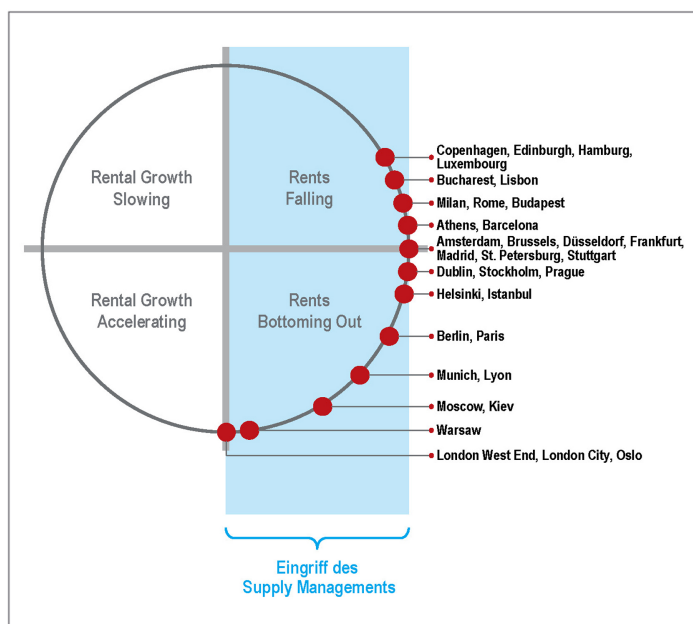
lichen Laufzeit von 10–15 Jahren vermeintlich selten eine Einflussnahme ermöglichen. Darüber hinaus erfordert die Auseinandersetzung mit Kostensenkungspotenzialen im Bereich des Mietzinses fundierte Kenntnisse des lokalen Marktes. Während beispielsweise große Bürostandorte wie London im 4. Quartal 2009 von

Mieteinbrüchen stark betroffen waren – die Spitzenmieten sanken in London City im Vergleich zum 4. Quartal 2008 um -23,1 Prozent – erfreuen sich 1B-Lagen in Stuttgart einer anhaltenden Nachfrage, wodurch die Durchschnittsmieten hier stabil sind. Eine weitere häufige Ursache liegt in der meist unreflektierten organisatorischen Tren-

nung des Immobilienbereichs eines Unternehmens von den üblichen Supply-Management-Einheiten und -Prozessen. Die Chance Mietzinsverpflichtungen zu reduzieren, ist bei neu abzuschließenden Verträgen teilweise enorm. So konnte die Nomura Bank im Jahr 2009 fast sechs Jahre mietfreie Zeit bei einem 20-Jahres-Mietvertrag für ihre Europazentrale in London City aushandeln – in der derzeitigen Situation des Mietmarkts ist dies kein Einzelfall.

Doch nicht nur neu abzuschließende Verträge haben das Potenzial zur Verbesserung der Kostensituation. Auch bei bestehenden ist es durchaus erfolgversprechend, die Konditionen kritisch zu prüfen und gegebenenfalls nachzuverhandeln. Die Analyse, ob eine Nachbesserung der Verträge realistisch ist, sollte dabei im Wesentlichen folgende drei Dimensionen bewerten:

- Der Markt: Für eine Positionierung in den Verhandlungen sind zunächst übergeordnete Parameter zu berücksichtigen. In welcher Phase der Immobilien-Marktzyklen befindet sich der Standort aktuell? Wie ist die Situation der Mikro- und



Europäische Büroimmobilienuhr 4 2009: Der Marktzyklus des verlangsamen und beschleunigten Mietpreiserückgangs stärkt die Verhandlungsposition des Supply Managements. (Quelle: Jones Lang LaSalle IP, Januar 2010)

Makro-Märkte – beispielsweise wie sieht die Lage in Großbritannien generell aus bis hin zur Zuspitzung auf London, London City und schließlich das unmittelbare, direkte Umfeld des Objekts? Wie sind die Tendenzen in den speziellen Segmenten wie Büroflächen oder Logistikobjekte?

- Der Vermieter: Unter Umständen ist es sehr lohnend, den Hintergrund des Vermieters zu berücksichtigen. Ein institutioneller Anleger wird je nach Anlagehorizont sehr entgegenkommend sein (Incentives), wenn er eine Vertragsverlängerung vor Mietende sichern und somit den Verkaufswert seiner Immobilie steigern kann. Private Investoren sind aufgrund längerer Haltedauer der Immobilien meist weniger zugänglich. Hier könnten jedoch gegebenenfalls variable Anteile des Mietzinses an das wirtschaftliche Er-

gebnis des mietenden Unternehmens geknüpft werden.

- Das Mietobjekt: In jedem Fall ist die Analyse des Mietobjekts und des dazugehörigen Vertrags erforderlich. Welche Restlaufzeiten gibt es? Auf welchem Niveau liegt der derzeitige Mietzins im Vergleich zur Marktmiete? Wie groß ist der Anteil der Fläche in Bezug zur Gesamtmietfläche des Objekts – wie groß ist also die wirtschaftliche Bedeutung des Mieters für das Objekt? Ist für die Mieterstruktur im Objekt das Halten des Mieters wichtig? Ist eine Drittverwendungsfähigkeit der Fläche des Objekts für den Vermieter überhaupt einfach möglich? Wie ist grundsätzlich die Attraktivität des Objekts gegenüber Vergleichsobjekten einzuschätzen?

Eine Kosteneinsparung bezieht sich dabei nicht ausschließlich auf die Reduktion des Mietzinses. Alternative Incentives für

den Mieter können eine anfängliche mietfreie Zeit beinhalten. Weitere Möglichkeiten sind Bezuschussungen des Vermieters für Aus- und Umbauten oder für die Renovierungen der Mietflächen. Das Spektrum reicht dabei bis zur Kostenübernahme von neuem Mobiliar für den Mieter.

Alternative Verhandlungsziele

Sollten keine individuellen Verhandlungsziele erreichbar sein, können gegebenenfalls Aufwertungen des Mietobjekts angestrebt werden. Ein Beispiel hierfür ist die Modernisierung der technischen Anlagen zur Steigerung der Effizienz, wodurch sich Einsparungen bei den umgelegten Betriebskosten, also eine indirekte Ausgabenreduzierung, erreichen lassen. Aber auch einfachste Maßnahmen zur Verbesserung des Erscheinungsbildes des Objekts wie das Streichen der Fassade sind Maßnahmen, die bei-

spielsweise für eingemietete Filialisten einen Imageverbesserung bedeuten und damit von Nutzen sind.

Mietverhältnisse sind keineswegs starre Vertragswerke, die bis zu ihrem Auslaufen als unantastbar archiviert werden sollten. Bei Nachverhandlungen gilt jedoch grundsätzlich: Je geringer die Zeitspanne bis zum Vertragsende, desto besser ist die Verhandlungsposition des Mieters. Auch die zum Stichtag erwartete Marktsituation ist ein wichtiger Faktor. Abhängig davon, wie früh feststeht, ob das Vertragsende in eine für den Mieter beziehungsweise den Vermieter günstige Phase fällt, können offensive Verhandlungsziele ebenfalls weit vor Beendigung des Vertrags gesteckt und verhandelt werden.

Serge Al Dahouk
Bereichsleiter der 2COM
Immobilien Competence
Consulting & Management
www.2com.de
www.beschaffung-aktuell.de