



Das Büromieter-ABC

20 Begriffe der Immobilienwirtschaft,
die Sie kennen sollten



Das Büromieter-ABC

20 Begriffe der Immobilienwirtschaft,
die Sie kennen sollten

Liebe Leserinnen und Leser,

buerosuche.de hat für die Büromieter ein kleines ABC zusammengestellt, damit Sie sich im Immobilien-Begriffs-Dschungel besser zurechtfinden.

Unter www.buerosuche.de/mieter-abc können Sie sich eine Online-Version des Lexikons herunterladen. Falls Sie Begriffe haben, die wir Ihnen erklären sollen, können Sie uns gerne eine E-Mail an info@buerosuche.de schicken. Wir werden uns bemühen, Ihr Wissen weiter zu vervollständigen.

Viele Grüße
Ihr bürosuche-Team

Impressum:

Herausgeber: buerosuche.de GmbH
www.buerosuche.de, info@buerosuche.de

Alle Rechte vorbehalten

Autor und Konzeption: Tanja Drecke

Grafik: mendtwerk, Thees Mendt

Fotos: istockphoto.com

Achsraster

Bürogebäude werden in Rastern geplant. Ein Achsraster beschreibt den Abstand zwischen den Achsen eines Gebäudes und ist somit das Verhältnis zwischen Gebäudetiefe/-breite durch die Anzahl der Achsen. Warum ist das für Mieter wichtig? Weil das Achsraster zusammen mit →Raumtiefe, →Deckenhöhe etc. ein Indikator für die Flächenwirtschaftlichkeit einer Immobilie ist. Bestimmte Raumformen benötigen festgelegte Raummaße, die bei einem ungünstigen Rastermaß nicht realisiert werden können. Übliche Achsraster liegen zwischen 1,25 m und 1,45 m. In der Praxis reden viele von einem optimalen Maß von 1,375 m. Dies ist zum Beispiel auch die Empfehlung der VBG – Verwaltungs-Berufsgenossenschaft.

Büroflächenbestand

Zum Büroflächenbestand zählen alle vermieteten oder leerstehenden Büroflächen zum Erhebungszeitraum. Erfasst und fortgeschrieben wird diese Zahl von den vor Ort tätigen Maklerhäusern. Da es in Deutschland keine zentrale Erhebung

durch die Behörden gibt, ist die Transparenz auf den Märkten nur bedingt vorhanden. In den letzten fünf Jahren hat Bulwiengesa einige Märkte neu erfasst, um zu einer gesicherten, aktuellen Zahl zu gelangen (z.B. Frankfurt, München, Berlin, Hamburg). Bei dieser Erhebung haben verschiedene Marktteilnehmer finanziell und fachlich mitgeholfen, so dass eine exakte, neue Bestandszahl in die Marktberichte aufgenommen werden konnte. Diese wird nun fortgeschrieben. Das Verhältnis zwischen Bestandszahl und →Leerstand ergibt die Leerstandsquote an einem Standort.

Deckenhöhe (auch lichte Höhe)

Für den Nutzer ist diese Angabe insofern von Bedeutung, als dass bestimmte Raumformen auch bestimmte Deckenhöhen nach sich ziehen. So muss ein Großraumbüro zum Beispiel mindestens 3 Meter Deckenhöhe vorweisen. Die Deckenhöhe kann bei jedem Vermieter erfragt werden. Auch die meisten Maklerhäuser haben Kenntnis über dieses Merk-

mal. Wenn Sie als Mieter ein Anforderungsprofil erarbeiten, kann der Anbieter aufgrund der von Ihnen gewählten Raumformen bereits einschätzen, ob die Immobilie passend ist. Für alle, die gern rechnen: Von der Geschosshöhe wird die Deckenstärke, der Bodenaufbau und eine eventuell vorhandene abgehängte Decke abgezogen, um die Deckenhöhe zu ermitteln.

Durchschnittsmiete

Laut Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) werden die einzelnen Mietpreise aller im definierten Zeitraum neu abgeschlossenen Mietverträge mit der jeweils angemieteten Fläche gewichtet und ein Mittelwert gebildet. Da in den seltensten Fällen den Marktteilnehmern alle Mietverträge inklusive der Preise vorliegen, handelt es sich um einen Näherungswert. Dennoch können Sie als Mieter einschätzen, wie viel durchschnittlich für eine Bürofläche in der von Ihnen bevorzugten Lage zu zahlen ist. Die Durchschnittsmiete berücksichtigt

allerdings nicht, welche Gebäudequalitäten verglichen werden oder ob eventuelle Mietanreize (Incentives) gewährt wurden, die die effektive Miete verringern. Es besteht somit die Gefahr, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Bei der Betrachtung einer einzelnen Büromarktzone (zum Beispiel der City) wird die Aussagefähigkeit der Durchschnittsmiete verbessert, da zumindest die Lage vergleichbar ist. Sie finden bei den Maklerhäusern in den jeweiligen Büromarktberichten zum Quartal eines Jahres diese Angaben. Einige machen sich die Mühe und errechnen Durchschnittsmieten für jeden Teilmarkt.

Effektivmiete

Anders als bei der →Durchschnittsmiete, →Höchstmiete oder →Spitzenmiete wird hier die vertraglich vereinbarte Miete um eventuell gewährte Mietanreize verringert. Dies können mietfreie Zeiten sein, Umbaukostenzuschüsse etc. Vor allem in sogenannten →Mietermärkten neigen die Vermieter dazu, solche

Incentives zur Mietergewinnung einzuräumen. In den seltensten Fällen können Sie sich als Mieter über die Effektivmiete informieren. Lediglich die Aussagen in den Büromarktberichten, ob es sich um einen →Mietermarkt handelt und somit Incentives gewährt werden, geben einen Hinweis darauf, ob Verhandlungsspielraum bei den Angebotsmieten vorhanden ist.

Flächen im Bau

Die gif definiert diesen Begriff als Flächen, die aktuell im Bau sind, somit mittelfristig zur Verfügung stehen und noch nicht vermietet oder verkauft worden sind an einen Eigennutzer (Käufer, der in das Gebäude einzieht und es selber nutzt). Zusammen mit dem →Leerstand kann der Mieter erkennen, ob sich das Angebot erhöhen wird und ein Fallen der Mietpreise möglich ist. Bei hohem Leerstand, gleicher oder sinkender Flächennachfrage und vielen Flächen im Bau erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass die Mietpreise mittelfristig weiter unter Druck geraten. Sie finden diese Angaben in den Büromarktberichten der Marktteilnehmer.

Eine Gesamtangabe für einen Standort ist nicht so aussagekräftig, wie die für einen Teilmarkt, in dem Sie als Mieter gern anmieten möchten. Es kann durchaus sein, dass eine Flächenknappheit in begehrten Lagen, wie der City, anhält, während es in citynahen Lagen ein Überangebot an Flächen geben kann.

Flächenangebot

Das Flächenangebot setzt sich zusammen aus dem →Leerstand (inkl. Untermietflächen), den →Flächen im Bau und der sogenannten →Pipeline. Laut gif beinhaltet das Flächenangebot somit die Summe aller angebotenen Büroflächen, für die eine Vermarktung zum Beobachtungszeitpunkt vorgesehen ist und die noch verfügbar sind. Diese Zahl wird nicht von öffentlichen Einrichtungen, sondern von den Marktteilnehmern eines Standortes (z.B. Maklerhäuser) quartalsweise, halbjährlich oder jährlich erhoben. Da hier jeder Teilnehmer eine eigene Erhebung vornimmt, kommt es zu unterschiedlichen Aussagen. Für den Mieter zeigt

diese Kennziffer an, ob es zu einer Verknappung oder einem Überangebot von Büroflächen kurz-, mittel- oder langfristig kommen kann. Besonders „schwammig“ ist die Aussage zur Pipeline, da es sich zum Teil um Immobilien handelt, die erst auf den Markt kommen, wenn eine gewisse Vorvermietung vorhanden ist. Auch die Untermietflächen können nur insoweit angegeben werden, wenn sie zur offiziellen Vermarktung freigegeben wurden. Dies ist allerdings nicht immer der Fall, da eine wirtschaftliche Schiefelage bei Unternehmen vermutet wird, die ihre Flächen zur Untervermietung anbieten.

Flächen- definitionen

Wenn Sie Angebote für eine neue Bürofläche erhalten, finden sich verschiedenste Angaben zur Flächengröße. Oftmals jedoch ist die Definition nicht angegeben. Früher war am geläufigsten die Bruttogrundfläche (BGF), die alle Konstruktionsflächen (z.B. Außenwände), Funktions- und Technikflächen (Fernmeldetechnik, Heizung

etc.), Verkehrsflächen (Flure, Treppen etc., die vor allem zur Flucht und Rettung dienen) und Haupt-/Nebennutzflächen beinhaltet. Zieht man von dieser Fläche die Konstruktionsflächen ab, erhält man die Nettogrundfläche (NGF). Die Nutzfläche hingegen umfasst Ihre Bürofläche zuzüglich aller Nebenflächen, wie zum Beispiel Sanitärräume. Fügt man dieser wiederum einige Verkehrsflächen (ihre Flure, anteilige Eingangsbereich etc.) hinzu, gelangt man zur Mietfläche. Für den Mieter ist die Flächenangabe nach gif der informativere Wert. Hier werden alle Verkehrs-, Technik- und Konstruktionsflächen abgezogen. Daraus ergibt sich dann die sogenannte MF-G. Beim Vergleich von Angeboten sollte also der Mieter darauf achten, dass sich die Miete auf die MF-G bezieht, ansonsten werden alle oben genannten Nebenflächen sozusagen mit bezahlt.

Flächenkennziffer

Für den Mieter lässt sich durch diese Zahl errechnen, wie viel Bürofläche pro Arbeits-

platz benötigt wird. Hierzu teilt man die anzumietende Bürofläche in Quadratmetern durch die Anzahl der Mitarbeiter, die regelmäßig dort arbeiten. In Deutschland liegt diese Zahl zwischen 25 und 30 m². Jedoch sind die gewählten Büroformen ausschlaggebend für den Platzbedarf: So benötigen Einzelarbeitsplätze mehr Quadratmeter als eine Großraumlösung. Zieht man den Mietpreis pro Quadratmeter hinzu, kann der Mieter erkennen, in welchem Verhältnis die angebotenen Büroflächen stehen. Hier ein Beispiel:

Angebotsfläche A:

1.200 m² : 70 Mitarbeiter
= 17,4 m²/Mitarbeiter

Mietpreis: 13,50 Euro/m²
= 16.200 Euro/Monat

Angebotsfläche B:

1.400 m²: 70 Mitarbeiter
= 20 m²/Mitarbeiter

Mietpreis: 12,00 Euro/m²
= 16.800 Euro/Monat

Obwohl Objekt A beim Blick auf den Quadratmeterpreis teurer erscheint, spart der Mieter 600,00 Euro/Monat (bei einem fünf-Jahres-Mietvertrag sind das immerhin 36.000 Euro) durch die bessere Flächenstruktur der Fläche, wodurch 200 m² weniger angemietet werden müssten.

Die Anbieter können Ihnen eine Belegungsplanung für jede Fläche erstellen, so dass Sie genau sehen können, wie viel Quadratmeter angemietet werden müssten, um alle MitarbeiterInnen unterzubringen. Warum sich Gebäude unterscheiden, liegt an den Faktoren → Achsraster, → Raumtiefe, → Deckenhöhe etc.

Flächenumsatz

Diese Zahl sagt aus, wie viel Bürofläche in einem definierten Zeitraum (z.B. Quartal) vermietet wurde. Dabei gilt nicht das Einzugsdatum des Mieters, sondern das Datum des Vertragsabschlusses. Es zählen dazu auch Untermietflächen und Eigennutzer. Eine Mietvertragsverlänge-

Die neue Fläche größer ist als die alte. Die Differenz wird dann dem Umsatz zugerechnet. Obwohl an den meisten großen Standorten die Maklerhäuser jedes Quartal die Umsätze untereinander abgleichen, kommen sie in den Büromarktberichten immer wieder zu unterschiedlichen Zahlen. Eine Aussagekraft bekommt die Kennziffer nur dann für den Mieter, wenn sie im Zusammenhang mit vorherigen Zeiträumen betrachtet werden kann. Denn wer weiß schon, was ein „normaler“ Büroflächenumsatz an einem Standort in einem guten, mittelmäßigen oder schlechten Jahr ist.

Höchstmiete

Diese Mietangabe unterscheidet sich von der →Spitzenmiete dadurch, dass dieser Wert nur einmal in dem definierten Zeitraum erzielt worden sein muss (laut gif). Wenn also in einem Quartal ein Mietvertrag über 30,00 Euro/m² abgeschlossen wurde, wird dieser für die Höchstmiete festgelegt. Sollten Sie als

Mieter ein Angebot in dieser Preiskategorie bekommen, können Sie davon ausgehen, dass es definitiv günstigere Angebote gibt.

Leerstand

Die gif definiert den Leerstand als kurzfristig verfügbares →Flächenangebot. Er wird ermittelt aus der Summe aller fertiggestellten Büroflächen, die zum Erhebungszeitpunkt ungenutzt sind, zur Vermietung, zur Untervermietung oder zum Verkauf an einen Eigennutzer angeboten werden und innerhalb von drei Monaten zur Verfügung stehen. Der Leerstand spiegelt also die kurzfristige Verfügbarkeit von Büros wider. In den meisten Fällen wird auch eine Leerstandsquote ausgewiesen, die den Leerstand ins Verhältnis setzt zum gesamten →Büroflächenbestand. Die Angaben seitens der Marktteilnehmer variieren aufgrund unterschiedlicher Erhebungen und Definitionen zum Teil erheblich. Tendenzen lassen sich aber dennoch erkennen. Gerade die Quote

auf Basis des Gesamtbestandes kann abweichen. An einigen Standorten, wie München, Frankfurt, Berlin oder Hamburg wurde durch BulwienGesa eine Gesamterhebung in den letzten Jahren durchgeführt. Entscheidend ist die sorgfältige Weiterschreibung dieser Zahl durch die Marktteilnehmer. Der Büromieter lernt durch diese Zahl, wie gut ein kurzfristiger Umzug zu realisieren ist. Noch aussagefähiger sind Zahlen zum Leerstand in bestimmten Lagen, wie zum Beispiel der Innenstadt. Nur so lässt sich ablesen, ob ein Umzug ins Wunschquartier durch ein entsprechendes Angebot funktioniert. Einige Marktteilnehmer weisen diese Kennzahlen für einzelne Lagen aus. Problematisch ist jedoch die Lagendefinition, die an einigen Standorten nicht einheitlich verwendet wird.

Mietermarkt

Vereinfacht gesagt, gibt es auf dem Markt einen Angebotsüberhang von Büroflächen durch leerstehende Flächen sowie Flächen, die gebaut werden und

kurzfristig auf den Markt kommen. Eine branchenweite Kennziffer gibt es dafür nicht. Allerdings veröffentlicht Colliers PropertyPartners quartalsweise den sogenannten PropertyIndex. Dieser errechnet sich aus dem \rightarrow Flächenangebot der nächsten zwölf Monate, geteilt durch den \rightarrow Vermietungsumsatz der letzten zwölf Monate. Jedes Ergebnis zwischen 1,0 und 1,5 deutet auf ein ausgeglichenes Angebots-/Nachfrageverhältnis hin. Entsprechend ist alles über 1,5 ein Mietermarkt und alles unter 1,0 ein Vermietermarkt. Unter www.colliers.de sind die aktuellen Berichte zu finden. In 2009 gab es demnach nur Mietermärkte unter den Top-Bürostandorten in Deutschland. Abweichen davon können Teillagen, da zum Beispiel in der Innenstadt Flächenknappheit herrschen kann, während an allen anderen Lagen zu viel Flächen im Angebot sind.

Mietflächenfaktor

Teilt man die Nettogrundfläche (NGF) durch die Bruttogrundfläche (BGF) und

multipliziert diese mit 100 % erhält man diesen Faktor. Für den Nutzer werden durch diesen Faktor die Immobilien vergleichbar, weil zu erkennen ist, wie viel nicht vermietbare Bürofläche vorhanden ist, die dennoch bezahlt werden muss. Je niedriger der Prozentsatz, desto schlechter für den Mieter.

Nachfrage

In den meisten Fällen ist diese Angabe nicht zu finden. Sie soll laut gif alle aktiven Flächengesuche von Mietern und Eigennutzern an einem Standort zu einem definierten Zeitraum abbilden. Da die meisten Marktteilnehmer nicht mit dieser Zahl hausieren gehen und manche Gesuche auch nicht bekannt werden sollen, ist die Nachfrage schwer zu ermitteln. Die Zahl als solches ist für den Mieter nicht interessant, wohl aber für die Berechnung verschiedener Kennziffern, um den Markt und seine zukünftige Entwicklung einschätzen zu können.

Nettoabsorption

Sollte Ihnen diese Zahl über den Weg laufen, will man Ihnen damit sagen, wie viel Bürofläche vom tatsächlichen → Leerstand durch die getätigten Mietvertragsabschlüsse abgezogen werden kann. Selbst bei einem hohen Vermietungsvolumen kann es zu einer geringen oder negativen Nettoabsorption kommen, da zum Beispiel die neuen Flächen kleiner sind als die zuvor angemieteten Räumlichkeiten, was auf Stellenabbau hindeutet. Eine hohe Nettoabsorption zeigt an, dass entweder ein Zuzug von Außen am Standort stattfindet oder aber die Unternehmen expandieren und größere Flächen als vorher anmieten.

Nominalmiete

Hierunter versteht die gif, die vertraglich vereinbarte Anfangsmiete, ohne Nebenkosten, Incentives oder lokale Steuern. Sie wird deshalb auch als Vertragsmiete bezeichnet. Durch die Definition wird bereits deutlich, dass die Nominalmiete für den Mieter nur eine geringe Aussagekraft hat, da die tatsächlich monatliche

Belastung durch Mietkosten im positiven wie im negativen Sinne nicht deutlich wird. Auch bei der Vergleichbarkeit von Angeboten sagt die Nominalmiete nichts über die Qualität der Immobilie, die →Flächenkennziffer o. ä. aus.

Pipeline

Laut gif-Definition handelt es sich hierbei um das langfristig verfügbare Angebot in Projekten, für die bereits ein Nutzungsvertrag abgeschlossen werden konnte, ohne dass die Flächen schon im Bau sein müssen. Dies können zum einen spekulative Projekte sein, die begonnen werden, obwohl noch keine Vorvermietung stattgefunden hat, zum anderen Flächen, die nur nach einer bestimmten Vorvermietung in den Bau kommen oder aber Flächen, die bereits vorvermietet sind. Verglichen mit dem →Leerstand ist diese Zahl für den Mieter weniger relevant.

Raumtiefe

Hier geht es für die Mieter wieder um die

Wirtschaftlichkeit von Immobilien. Zusammen mit dem →Achsraster lassen sich optimale Kennziffern errechnen, die zwischen 4,5 und 6 Metern liegen. Jeder Vermieter kann Ihnen die Maße hierfür nennen. Es gilt: je tiefer der Raum, desto weniger natürliches Licht ist vorhanden und umso mehr Beleuchtung muss erfolgen.

Spitzenmiete

Die gif definiert die Spitzenmiete als die höchste nachhaltig zu erzielende bzw. erzielte →Nominalmiete in der jeweiligen Top-Lage eines Standortes in einem Top-Gebäude mit Top-Ausstattung. Der Wert umfasst das oberste Preissegment mit einem Marktanteil von ca. 3 % des →Flächenumsatzes und wird durch die Maklerhäuser erfasst. Laut gif wäre es sinnvoll, dass mindestens drei Vertragsabschlüsse einbezogen werden. Da die Mietpreise in den Verträgen nicht immer bekannt sind (vor allem dann nicht, wenn der Eigentümer selber vermietet und kein

Maklerhaus eingeschaltet wird), ist die Angabe der Spitzenmiete mit Vorsicht zu genießen. Wie auch bei →Durchschnitts- und →Höchstmiete handelt es sich um einen Näherungswert und hat für die Mieter nur dann eine Aussagekraft, wenn man eben in Top-Lage, in einem Top-Objekt mit Top-Ausstattung anmieten möchte.

Quellen:

- 1) gif – Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. – Definitionssammlung zum Büromarkt, 2. Auflage, Juni 2008
- 2) gif – Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. – Richtlinie zur Berechnung für gewerbliche Raum (MF-G), November 2004
- 3) Colliers Property Partners, PropertyIndex Immax, www.colliers.de, diverse Büromarktberichte 2009
- 4) VBG – Verwaltungs-Berufsgenossenschaft, Büroraumplanung – Hilfen für das systematische Planen und Gestalten von Büros [BGI 5050]

