

Umzug geschafft

Wenn Mieter auf der Suche nach neuen Flächen sind, müssen viele Kriterien im Vorfeld untersucht und verhandelt werden.

Wenn Unternehmen aufgrund von Expansion oder Flächenkonsolidierungen auf Objektsuche gehen, benötigen sie einen strukturierten Suchprozess, um sich auf dem Vermietungs- oder Investorenmarkt (Projektentwickler) zurechtzufinden.

Aber ohne Branchen- und fachkundigen Berater steht der durchschnittliche Mieter von Gewerbeflächen allein einer Reihe fach- und branchenkundiger Immobilien- und Baufachleute gegenüber, um über Ausstattungsqualitäten, Bau- und Betriebskosten sowie Mietzins zu sprechen. Sowohl der vom Vermieter angebotene Support als auch die Beratung des eingebundenen Maklerhauses sind im Hinblick auf ihre Neutralität zu hinterfragen, da die Vermietung des Objekts im Vordergrund steht.

Ob der Mieter später mit der Immobilie zufrieden ist, hängt maßgeblich davon ab, ob sich das gewünschte Workplace-Konzept umsetzen lässt. Zudem gilt es, die erforderlichen Ausstattungsqualitäten zu untersuchen, bauliche und technische Ausbaustandards zu verhandeln und später in der Umsetzung zu überwachen.

Bedarfsanalyse, Arbeitsplatzkonzepte und Anforderungsprofil

Der Mietinteressent muss zunächst seinen Bedarf erfassen und sich für ein Arbeitsplatzkonzept entscheiden sowie Angaben zu Qualitäten und Standards definieren. Ein spezifisch auf das Unternehmen und dessen Prozesse zugeschnittenes Workplace-Konzept erhöht die Produktivität und wirkt sich positiv auf die Attraktivität als Arbeitgeber aus. Ein im Sinne der Corporate Identity gestalteter Ausbau dient der Wiedererkennung mit dem Ziel der Mitarbeiterbindung.

Die Bedarfsermittlung durch die Berater und Planer startet mit einer Analyse der Bestandsflächen sowie Prozessen mit anschließenden Workshops mit ausgewählten Vertretern, um die neue Arbeitswelt, zum Beispiel für Büros, Labore und andere Nutzungsarten zu erarbeiten. Workshops mit Stakeholdern und Mitarbeitern können bestehende Widerstände gegen Veränderung des Arbeitsorts und Platzkonzepts abbauen und sogar eine Aufbruchstimmung erzeugen. Die Ergebnisse dienen als Grundlage, um den Mieterausbau beziehungsweise die Ausstattungsbeschreibung festzulegen.

Dazu zählen bauliche und technische Anforderungen an die Fläche, um sicherzustellen, dass das ausgewählte Arbeitsplatzkonzept in der Umsetzung funktioniert. Besprechungsräume stellen beispielsweise andere Anforderungen an Lüftung und Kühlung, IT oder Beleuchtung als Zellen- oder Kombibüros. Die Anforderungen aus den Arbeitsstättenrichtlinien oder DIN-Normen sollten in Abstimmung mit dem Mieter ebenfalls formuliert werden. Andernfalls droht das Risiko, dass nach Mietvertragsabschluss, während der Ausbauphase oder nach Einzug unvorhergesehene Kosten oder Terminverschiebungen aufkommen.

Von der Flächensuche über Vertragsverhandlungen zum Mieterausbau

Auf Basis des Workplace-Konzepts und des Anforderungskatalogs startet ein Maklerhaus mit der Flächensuche und Ansprache potenzieller Vermieter oder Projektentwickler. Damit mietsuchende Unternehmen eine nachhaltige Anmietungsentscheidung treffen können, bewerten und vergleichen die Berater die angebotenen Flächen/Objekte mittels Gewichtung der Kriterien. Idealerweise geht das Team aus Makler, Berater und Vermieter bei den „Top 3“-Objekten parallel in Mietvertragsverhandlungen.

Letztlich ist der Anforderungskatalog in Abhängigkeit vom vorhandenen Bestand/Neubau den Mieterausbaukosten nach Abzug der Zuschüsse oder Incentives, die der Vermieter gewährt, gegenüberzustellen.

Schließlich formulieren die Berater erforderliche objektspezifische Anpassungen und beraten den Mieter bei wichtigen Vertragskonditionen, zum Beispiel wer die Kosten für Wartung, Inspektion und Reparaturen trägt. Insbesondere ist dabei die Abgrenzung von Pflichten als Mieter zu regeln, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Das betrifft speziell die Instandhaltungspflichten der technischen Anlagen innerhalb des Mietbereichs sowie die Reaktionszeiten, wenn Anlagen zur Versorgung des Gebäudes ausfallen.

Möglicherweise müssen Single-Tenants oder alleinige Mieter von Gebäudeteilen Betreiberpflichten übernehmen und damit etwa die sichere Nutzung von Wegen und Fluchttreppenhäusern gewährleisten. Auch ein genauer Blick auf die Betriebskosten und die Regelungen zu der Kostenbeteiligung bei Instandsetzungen lohnt sich. Je nach Gebäude und Umfang der vermietenseitigen Facility Managements bestehen erhebliche Unterschiede.

Nach Vertragsabschluss beginnt einerseits die Planungs- und Bauphase bezogen auf die Mietfläche und andererseits die Informationspolitik nach innen zur Vorbereitung der Mitarbeiter auf den anstehenden Umzug. Beides fordert Kapazitäten auf Mieterseite. Die Planungen und Ausführungen sind regelmäßig auf Übereinstimmung mit den verhandelten Eigenschaften zu überprüfen. Änderungswünsche sind im Hinblick auf ihre Konsequenzen auf Kosten und Termine zu bewerten und einzubringen. Parallel sind auf Mieterseite Möbelbestellungen vorzubereiten, die Mitarbeiterkommunikation zu pflegen und eventuell Welcome-Events zu organisieren.

Autor:

Dipl.-Ing. Architekt (FH), Dipl.-Wirtschaftsing. FH, Andreas Masiorek,
Geschäftsführer Canzler GmbH