Geltung zu bringen. Dies erweist sich insbesondere im Bereich des öffentlichen Planungs-, Bau- und Bodenrechts sowie im Recht des Umweltschutzes. Der verfassungsrechtlich eingeräumte Gestaltungsraum, die nach Sachbereich gebotenen Beschränkungen des Eigentums durchzusetzen, begründet die Sozialverträglichkeit eines privaten, verfassungsrechtlich garantierten Grundeigentums.

Abschließend wird darauf hingewiesen, daß der Schutz des Eigentums nicht allein durch Verankerung der Eigentumsgarantie in der Verfassung gewährleistet wird. Es bedarf auch des Schutzes durch unabhängige Gerichte und Richter, die befugt sein müssen, auch Parlamentsgesetze auf ihre Vereinbarkeit mit der verfassungsrechtlichen Eigen-

tumsgarantie und den verfassungsrechtlichen Voraussetzungen der Enteignung zu überprüfen. Dieser Schutz ist in der Bundesrepublik gewährleistet, wobei die Befugnis, ein Parlamentsgesetz wegen Verfassungswidrigkeit für unwirksam zu erklären, allein dem Bundesverfassungsgericht zukommt. Auch der Bürger kann sich gegen Grundrechtsverletzungen gerichtlich zur Wehr setzen; ihm steht die Verfassungsbeschwerde an das Bundesverfassungsgericht zu.

Prof. Dr. Walter Bielenberg, Ministerialdirigent a.D., In der Kohlkaule, 53340 Meckenheim

Warum werden Büroflächen (nicht) vermietet?

Einige grundlegende Anmerkungen über den Immobilienmarkt am Beispiel Berlins

Stephan Bone-Winkel / Ramon Sotelo

1. Einführung

Projektentwickler, Investoren und insbesondere Banken zeigen heute große Zurückhaltung bei der Initiierung neuer gewerblicher Immobilienprojekte. Als zentrales Problem erweist sich dabei die Frage der nachhaltigen wirtschaftlichen Vermietbarkeit der zu realisierenden Fläche.

Gewerbliche Immobilieninvestitionen in Berlin gelten nunmehr – nachdem die ersten Jahre der Euphorie vergangen sind – als besonders riskant. Eine fundierte Markteinschätzung ist nicht einfach – trotz der Marktreports internationaler Immobilienberater, die das Angebot und die Nachfrage, die Flächenumsätze und die Mietpreise nach Lagen differenziert darstellen. Dabei zeigen sich erhebliche Divergenzen nicht nur in der Einschätzung der Zukunft, sondern auch hinsichtlich der Bewertung des Geschehenen, etwa bezüglich Angebot und Nachfrage, Leerstand und Absorptionsrate, Neubau- und Bestandsvolumen.

Mit diesem Aufsatz wird der Versuch unternommen, neue Argumente in die Diskussion über den Büroflächenmarkt am Beispiel Berlins einzubringen. Dazu wird nach einer kurzen Rekapitulation der Besonderheiten von Immobilien eine neue ökonomische Sichtweise zur Bestimmung von Angebot und Nachfrage dargestellt, um daraufhin die Determinanten derselben zu untersuchen. Schließlich wird die Aussagekraft von Mietpreisen für das Verhalten von Investoren, Developern und Flächennutzern behandelt. Die Analyse konzentriert sich dabei auf den Markt für Büroflächen. Das Angebot und die Nachfrage nach Wohnoder auch Ladenflächen unterliegen anderen Gesetzmäßigkeiten und bedürfen einer eigenständigen Analyse.

2. Ökonomische Grundlagen

Die Nutzungsmöglichkeit einer Immobilie ist ein Gut, welches sich als Stromgröße darstellt, die von einer Immobilie über einen langen Zeitraum hinweg abgegeben und von Nutzern nachgefragt wird. Auch wenn Nutzer Immobilien juristisch häufig mieten, stellt es sich ökonomisch doch als Kauf von zeitlich beschränkten Verfügungsrechten dar. Nutzungsmöglichkeiten bzw. Nutzungspotentiale sind somit Güter, die mit dem Zeitablauf untergehen. Sie gehen auch dann unter, wenn sie nicht verkauft werden. Die Nutzungsmöglichkeit stellt aufgrund ihrer zeitlichen Begrenzung eine Stromgröße dar. Daraus ergibt sich der güterwirtschaftliche Charakter von Nutzungsmöglichkeiten.

Flächennutzungsmöglichkeiten sind Güter, wie z.B. Kartoffeln auch. So wie etwa × Tonnen Kartoffeln pro Jahr verkauft werden, so wird die Nutzungsmöglichkeit von y m² Fläche einer bestimmten Ausstattung und Lage für eine begrenzte Zeit verkauft. Der Preis für dieses Gut bestimmt sich in Geldeinheiten (DM) je Flächeneinheit (m²) und Zeiteinheit (Monat).

Zur ökonomischen Analyse des Marktes für Nutzungsmöglichkeiten von Immobilien müssen wir uns der güterwirtschaftlichen Kategorien von Angebot und Nachfrage bedienen.

Eine Immobilie ist ein Investitionsgut, das – laufende Betriebskosten verursachend – Nutzungsmöglichkeiten zu erbringen vermag. Für den Nutzer einer Immobilie stellt das Verfügungsrecht über eine Fläche eine Input-Größe bzw. einen Produktionsfaktor dar. Wichtig ist hier die Unterscheidung zwischen der »Immobilie als Ansammlung von Steinen und Mörtel« und der Nutzungsmöglichkeit, die durch die Fläche produziert wird. Daraus ergibt sich die heute auf vielen Immobilienmärkten zu beobachtende Feststellung, daß die Immobilie für sich genommen keinen intrinsischen Wert hat. Die Wertstiftung ergibt sich erst durch Art und Qualität der Nutzbarkeit des Objektes.

Nutzer von Büroflächen fragen diese als Produktionsfaktor nach. Anders als der Nutzer einer Wohnung, für den die Nutzungsmöglichkeit seiner Wohnung ein Konsumgut darstellt, und somit seine Nachfrage als Konsumnachfrage beispielsweise mit Hilfe einer Einkommensfunktion begriffen werden kann, fragt ein Unternehmen Bürofläche nicht aufgrund gestiegener Umsätze oder Gewinne nach. Vielmehr wird jedes büroflächennachfragende Unterneh-Fläche nur insoweit nachfragen, als diese »gebraucht« werden, d. h. insoweit die Flächen zur Produktion bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung nötig sind. Zugleich kann angenommen werden, daß unterschiedliche Flächen unterschiedlich gut als Produktionsfaktor dienlich sein können. Die Dienlichkeit einer Bürofläche als Produktionsfaktor für ein Unternehmen kann sich aus der Lage, dem Zuschnitt, der Ausstattung, etc. ergeben.

2.1 Besonderheiten des Immobilienmarktes

Die Besonderheiten des Immobilienmarktes ergeben sich zum einen aus der Standortgebundenheit von Flächen. Da es keine zwei gleichen Grundstücke gibt, kann es auch nicht zwei gleiche Immobilien geben. Die Heterogenität der Immobilien führt zu einer eingeschränkten Markttransparenz. Rechtliche Rahmenbedingungen (z. B. die beschränkte Einsehbarkeit des Grundbuchs) und das Verhalten der Marktteilnehmer (z. B. bezüglich der Freigabe von Daten über Transaktionen) verstärken das Informationsdefizit in Deutschland.

Die Zeitspanne, von der ersten Konzeption eines Projektes bis zur vermieteten und genutzten Immobilie ist relativ groß; sie bemißt sich meist in Jahren. Dieser »Time Lag« hat eine wesentliche Bedeutung für das Angebot von Flächen am Markt.

Die dabei nötigen Investitionsvolumina sind im Vergleich zu anderen Wirtschaftsgütern sehr hoch und können zusammen mit den hohen Transaktionskosten zu Marktzugangsbarrieren führen. Die technische, aber auch die wirtschaftliche Lebensdauer ist vergleichsweise lang. Auch wenn die wirtschaftliche Lebensdauer von Büroimmobilien nur ca. 30 Jahre beträgt – im Gegensatz zur technischen von ca. 80 Jahren – ist dies doch ein Zeitraum, der von anderen Investitionsgütern nur selten erreicht wird.

Die Kosten, welche der Anbieter einer Fläche hat, bestehen fast ausschließlich aus fixen Kosten, welche sich einerseits – und im wesentlichen – aus den Kapitalkosten zur Finanzierung der Anfangsinvestition und andererseits aus den fixen und variablen Bewirtschaftungskosten ergeben. Aufgrund der hohen Fixkostenbelastung sind Flächenanbieter versucht und bisweilen gezwungen, in Anbetracht der relevanten Kosten und Erlöse im Sinne von Deckungsbeiträgen, Flächen auch zu niedrigen, nicht vollkostendeckenden Preisen zu vermieten.

Wichtig ist ferner der Einfluß vor- und nachgelagerter Märkte auf den Immobilienmarkt. Maßgeblich ist nicht nur die Entwicklung des Bau- und des Kapitalmarktes, sondern auch die Verfassung der Branchen, die Büroflächen nachfragen. In diesem Sinne haben auch die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Konjunkturlage ohne größere zeitliche Verzögerung Einfluß auf den Büroflächenmarkt.

2.2 Ein etwas anderes Verständnis von Angebot und Nachfrage

Das Angebot an Immobiliennutzungsmöglichkeiten ergibt sich aus dem Bestand an vorhandenen Immobilien, die diese Nutzungsmöglichkeit abgeben. Das Angebot besteht aus den gesamten, tatsächlich vorhandenen Flächen, somit aus der Summe benutzter und leerstehender Flächen. Die Summe der Flächen läßt sich auch als Summe der vermieteten und der unvermieteten Flächen darstellen. Die Nachfrage nach Immobiliennutzungsmöglichkeiten besteht aus der Summe der tatsächlich genutzten Flächen pro Zeiteinheit (z. B. Jahr). Die Maßeinheit für die Nachfrage lautet: × m² Fläche pro Zeiteinheit; z. B. 12 Mio. m² Bürofläche in Berlin pro Jahr.

Die hier vorgenommene Definition von Angebot und Nachfrage entspricht nicht der üblichen und mag contraintuitiv erscheinen. Ad 1 mag man einwenden, daß nicht der gesamte (vermietete und unvermietete) Flächenbestand das Angebot darstellt, sondern nur die leerstehende, unvermietete Fläche. Ad 2 erscheint es zunächst etwas unlogisch, bei der Bestimmung der Nachfrage von der de facto benutzten und nicht von der vermieteten Fläche auszugehen. Schließlich: Wenn ein Vermieter ein Büro auf zehn Jahre vermietet hat, so wird doch seine Fläche nachgefragt... sie wird ja sogar bezahlt. Wie und ob der Mieter die Fläche nutzt, ist für den Vermieter zumeist relativ unerheblich, von Besonderheiten wie bei Einkaufszentren einmal abgesehen.

Zwei einfache Beispiele sollen zeigen, daß ein präzises Verständnis dessen, was Angebot und was Nachfrage wirklich ist, eminent wichtig ist.

ad 1: Angebot ist der gesamte, vermietete und unvermietete Flächenbestand

Eine Besonderheit des Immobiliennutzungsmarktes besteht darin, daß der Verkauf der Güter nicht in jeder Periode (z. B. jährlich) neu ausgehandelt wird. Im Bereich der gewerblichen Nutzung sind längere Gebrauchsüberlassungen in Form von Mietverträgen üblich. Aufgrund dieses Umstandes wird in der Regel nicht der gesamte Bestand an Immobiliennutzungsmöglichkeiten zum Angebot gerechnet, sondern nur der Leerstand. Entsprechend werden auch nur die Neuvermietung bzw. die Mietinteressenten zur Nachfrage gezählt. Bei diesem Vorgehen handelt es sich jedoch um einen gravierenden Irrtum. De facto zählt die bereits vermietete Fläche ebenso zum Angebot.

Zur Verdeutlichung des Problems sei ein Beispiel aus dem Berliner Büromarkt dargestellt. Versetzen wir uns zum besseren Verständnis der Situation in die Lage des Mieters Maier. Maier hat im Jahre 1988 ca. 1.000 m² Bürofläche zum Preis von 20 DM/m² für zehn Jahre gemietet. Eine Untervermietung der Räume ist vertraglich ausgeschlossen. Im Jahre 1990 wird die Büroetage unter seinem Büro für 60 DM/m² vermietet. Maier denkt, daß er diesen Mietpreis nicht erwirtschaften könnte. Er überprüft die von seinen Mitarbeitern effektiv genutzte Fläche und sieht ein Einsparungspotential von 20 % durch Verdichtung und bessere Organisation der Räume. Maier verhandelt mit dem Vermieter über die Untervermietung der freien Flächen. Er vermietet die 200 m² für 60 DM/m² und teilt sich den Mehrerlös mit dem Vermieter. Dadurch reduziert er rechnerisch die Miete für die übrige Fläche von 20 auf 15 DM/m².

Das Beispiel zeigt, daß jeder Mieter zumindest teilweise die ökonomische Verfügungsgewalt über sein Mietobjekt hat. Entweder darf er untervermieten und tut es, oder er muß sich den Gewinn irgendwie mit dem Vermieter teilen. Dieser wird jedoch – rationales Handeln vorausgesetzt – zweifellos zustimmen. Insofern orientiert auch der rationale Mieter seine Flächennachfrage an den Opportunitätskosten und nicht an den bei Vertragsabschluß festgelegten Konditionen. Die Frage, ob nun der Mieter oder der Vermieter den Mehrerlös der Untervermietung vereinnahmt, ist unerheblich.

Insofern ist der Bestand mit zum Angebot zu rechnen, da aus bestehenden Mietverhältnissen heraus in bestimmten Situationen Flächen an den Markt kommen. Die Untervermietung von Flächen mag zwar als Spezialfall gesehen werden, der bislang in Deutschland (z. B. im Gegensatz zu Großbritannien) relativ selten anzutreffen ist. Doch der Regelfall bei der Neuvermietung von Flächen ist vom Prinzip her nicht anders zu beurteilen: Da nur die wenigsten Flächen durch exogene Nachfrage absorbiert werden, kommt es bei der Vermietung von Neubauflächen meistens zum vorübergehenden Leerstand von Bestandsflächen. Sofern sich der Flächenbedarf nicht erhöht hat, kommt es am Gesamtmarkt zu keinem Nettoeffekt in Form eines Angebotsrückgangs.

Während in den achtziger Jahren zumeist ein positiver Nettoeffekt durch Flächenerweiterung festzustellen war, ist heute bei innerörtlichen Standortverlagerungen eher von einem gleichbleibenden bis abnehmenden Flächenbedarf auszugehen (siehe auch das Beispiel unter 3.3.2).

ad 2: Nachfrage ist die tatsächlich genutzte Fläche, die nicht unbedingt der vermieteten Fläche entsprechen muß.

Wir bleiben in Berlin: Eine ausländische Bank unzweifelhafter Bonität mietet 1991 Unter den Linden ein Büro von ca. 1.000 m² zu 100 DM/m²/Monat auf zehn Jahre fest. Nach zwei Jahren erkennt die Bank, daß sich die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht so schnell ändern wie erwartet, und kehren nach Frankfurt zurück. Nunmehr steht das Büro leer, die Miete wird weitergezahlt. Wird die Fläche nachgefragt?

Um das Argument zu verdeutlichen, läßt sich der Fall variieren: Die Bank war vorsichtiger und hat nur für ein Jahr gemietet und sich neun Optionen auf eine je einjährige Verlängerung ausbedungen. In diesem Falle verlängert die Bank den Vertrag nicht, das Büro steht nach Schließung der Repräsentanz ebenso leer, mit dem Unterschied, daß nunmehr keine Miete zu zahlen ist. Im Fall dieser Variante wird der Leser sogleich zustimmen, daß das Büro nunmehr zunächst nicht mehr nachgefragt wird. Wir nehmen nun an, daß es dem Vermieter gelingt, besagtes Büro nach einem halben Jahr Leerstand zu 50 DM/m²/Monat an eine Rundfunkanstalt zu vermieten.

Kehren wir nun zum ursprünglichen Fall zurück. Die Bank ist ausgezogen und zahlt Miete. Die Banker wissen, daß ihr gemietetes Büro bei Neuvermietung ca. 50 DM/m²/Monat erzielen würde. Natürlich hatte der Vermieter die Untervermietung untersagt, doch finden die Banker nach einem halben Jahr die Rundfunkanstalt als Untermieter. Die Banker verhandelt mit dem Vermieter das Recht zur Untervermietung. Ergebnis: Die Rundfunkanstalt zahlt 50 DM an die Bank, die Bank zahlt 100 DM zzgl. 25 DM Zuschlag für Untervermietung an den Vermieter, insgesamt also 125 DM. Somit reduziert die Bank die monatliche Belastung aus ihrem Mietvertrag auf 75 DM/m².

Die Frage, wer die Kosten des vermieteten bzw. unvermieten Leerstandes oder bestimmter Vertragsklauseln bezahlt, kann nicht entscheidend dafür sein, ob ein Büro nachgefragt wird. Insofern führt die gewählte Definition, wonach

nur genutzte Fläche nachgefragte Fläche ist, zu ökonomisch richtigen Analysen.

Für das Verständnis der Angebots- und Nachfrageeffekte wichtig ist auch die zeitliche Struktur von Entscheidungsprozessen. Es dürfte unstrittig sein, daß der Gesamtbestand auf lange Sicht zum Angebot zu rechnen ist. Die Frage, in welchen Zeiträumen der Bestand mobilisierbar ist, hängt nicht nur von den Opportunitätskosten sondern auch von der Bereitschaft der Flächennutzer ab, ihren Bedarf laufend marktgerecht zu bewerten und Umschichtungen vorzunehmen. Sicherlich ist hier von einem zunehmend geschärften Bewußtsein der Nachfrager auszugeben.

Es liegt daher nahe – und dies sollte diese neue, präzise Sichtweise des Marktes zeigen –, daß zwischen Bestand und Neubau von Büroflächen ein höheres Maß an Wechselwirkung besteht, als gemeinhin angenommen.

3. Angebot und Nachfrage nach Büroflächen

Die grundsätzlichen Beziehungen zwischen Flächenangebot und -nachfrage, unterschieden nach langfristiger und kurzfristigen Beziehungen, werden in Abbildung 1 verdeutlicht. Dieses relativ einfache Modell zeigt die Informations- und Anpassungsprozesse zwischen Nutzer-, Investment- und Developermarkt.

3.1 Determinanten des Angebotes

Kurzfristig (im Rahmen von ein bis zwei Jahren) ist das Angebot konstant. Mittelfristig können sich Angebotsausweitungen durch Umwidmungen ergeben, wobei dieser Option in Deutschland mit den bekannten Zweckentfremdungsverbotsverordnungen der Länder i.d.R. ein sehr enges Korsett umgelegt worden ist. Auch die Angebotsausweitung durch die Umwidmung von Nebenflächen in Gebäuden zu Nutzflächen ist nur in Ausnahmefällen möglich.

Längerfristig gesehen werden die Angebotsänderungen, d. h. insbesondere die Angebotsausweitungen, von der Miet- und der Renditehöhe, aber auch den Grundstücks-, Bau- und Finanzierungskosten sowie den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bestimmt. Diese Angebotsänderungen können jedoch, wie unter Punkt 2.1 bereits angesprochen, nur mit einem Time-Lag realisiert werden, was die kurzfristige Starrheit des Angebotes unterstreicht. Das Flächenangebot ist somit kurz- bis mittelfristig, d. h. für einen Zeitraum von 3 bis 4 Jahren preisunelastisch.

3.2 Determinanten der Nachfrage

Während das Flächenangebot durch die Tätigkeit größerer Maklergesellschaften und die eigene Marktbeobachtung der Investoren relativ transparent geworden ist, muß die Flächennachfrage immer noch als weitgehend unerforschtes Gebiet betrachtet werden.

In den Augen vieler Investoren spielt weiterhin der von außen kommende, exogene Bedarf die größte Rolle. Dabei ist heute beinahe zweifelsfrei feststellbar, daß das Gros der Nachfrage aus endogenem Bedarf resultiert, d. h. Stand-

Nutzer Entwicklung markt Kerngeschäft Flächenbedarf Mieten Mieterwartungen Langfristiges Angebot an neuen Flächen Kurzfristiges Mietwerte Angebot an neuen Flächen Mietwerte Investment Development Markt Markt Verkehrswerte Verkehrswerte Grundstückswert Renditen Entwicklungs-

Langfristiges Angebot an neuen Flächen

Abbildung 1: Informations- und Anpassungsprozesse auf dem Immobilienmarkt

Wettbewerb

Rendite-/Risiko-

Erwartungen

ortverlagerungen von Unternehmen umfaßt, die bereits vor Ort vertreten sind und die entweder zusätzliche Flächen (Erweiterungsbedarf) benötigen oder eine andere Flächenqualität wünschen (Ersatzbedarf).

Die Nachfrage ist in hohem Maße preisunelastisch. Im Grunde hängt die Nachfrage gar nicht vom Mietpreis der jeweils genutzten Fläche ab. Es muß begriffen werden, daß Unternehmen weder Flächen anmieten, weil diese momentan verfügbar sind, noch weil sie gerade so günstig sind. Ein Beispiel mag dies verdeutlichen:

Eine Berliner Anwaltskanzlei überlegt, einen weiteren Anwalt fest einzustellen. Der Anwalt würde Personalkosten von ca. 180 TDM p.a. verursachen und hätte einen Flächenverbrauch von ca. 25 m². Wenn der Quadratmeterpreis 30 DM beträgt, entstünden Mietkosten von 9.000,— DM p.a. Kostet der Quadratmeter hingegen 70 DM/m², würden die jährlichen Mietkosten 21.000,— DM betragen. Es wird deutlich, daß die Frage, ob die Mietforderung ca. 9 oder 21 TDM beträgt, bei Personalkosten von ca. 180 TDM (zuzüglich weitere innerbetrieblicher Sach- und Personalkosten für Büroausstattung, Sekretariat, Gemeinkostenumlage, etc.) praktisch keine Relevanz besitzt. Das heißt umgekehrt auch, daß die Kanzlei bei schlechter Auftragslage keinen weiteren Anwalt einstellen wird; auch dann nicht, wenn der Mietpreis auf ca. 5 DM/m² sinken sollte.

Innerbetriebliche Vorgänge bestimmen das Entstehen und den Untergang von Flächenbedarf. Als ein wichtiger Faktor stellt sich bei der Untersuchung der Nachfrageschwankungen die allgemeine und branchenspezifische Konjunkturlage dar. Auf einer Makroebene läßt sich somit die Nachfrage nach Büroflächen als Funktion des Outputs bei gegebenen Produktionsbedingungen darstellen.

Erst wenn ein zusätzlicher innerbetrieblicher Flächenbedarf festgestellt worden ist, kann der Preis der Flächennutzung eine gewisse Bedeutung bekommen. Spielraum für preispolitische Diskussionen würde dann bei hohem Mietniveau und erwarteten Preissenkungen entstehen: Konkreter Bedarf wird vorerst nicht in Nachfrage umgesetzt.

aktivität

Informationen über Werte

Anpassungsprozesse

Interessant ist in diesem Zusammenhang die Macht der Erwartungen und Stimmungen unter den Marktteilnehmern. Grundsätzlich reagieren Erwartungen schneller und sensibler bzw. stärker als reale Verhältnisse. Sie verschärfen zyklische Effekte, insbesondere auf der Nachfragerseite. Das durch Attentismus geprägte Klima auf dem Berliner Büromarkt zeugt davon.

Interessant ist jedoch auch ein zweiter Aspekt: die Struktur der Nachfrage. So kann es sich ergeben, daß strukturelle Produktionsveränderungen zu einem Misfit von Angebot und Nachfrage führen können. Beispiel hierfür sind die inzwischen auch in breiter Öffentlichkeit diskutierten modernen Arbeitsplatzkonzepte, die etwa das virtuelle Büro, die Heimarbeit, die Dezentralisierung von Einheiten durch die Bildung von vernetzten Workgroups vorsehen. Diese Veränderungen im Produktionsablauf, die einer Rationalisierung der Arbeitsabläufe gleichkommen, können einerseits die Gesamtflächennachfrage verändern, aber auch die Struktur der Nachfrage beeinflussen.

So mag die Einführung von PCs zunächst die Flächennachfrage erweitern, da jeder Sachbearbeiter nunmehr ein Terminal auf seinem Schreibtisch hat, langfristig mag sich die Produktivität der Mitarbeiter erhöhen, so daß bei gleichem Output weniger Mitarbeiter notig sind, kurzfristig wird sich jedoch zunächst die Struktur der Nachfrage ändern: die Flächen müssen Vorrichtungen für

Abb. 2: Büroflächenmarkt in 1989

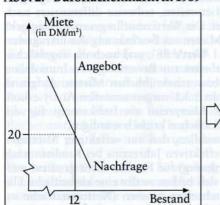


Abb. 3: Büroflächenmarkt in 1991

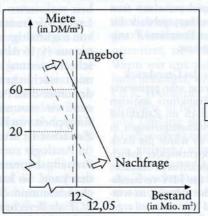
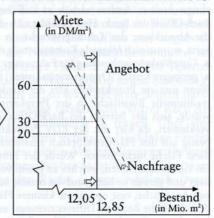


Abb. 4: Büroflächenmarkt in 1995



EDV bereithalten, seien es Kabelkanäle oder Entlüftungsanlagen; Beleuchtungssysteme müssen umgestellt werden. Längerfristig ändern sich die betriebsinternen Abläufe und Kommunikationsstrukturen, so daß mit einem gewandelten Flächenbedarf zu rechnen ist.

3.3 Der Büroflächenmarkt

3.3.1 Der Büroflächenmarkt auf Makroebene

Nachdem wir die Determinanten von Angebot und Nachfrage auf dem Büroflächenmarkt durchleuchtet haben, können wir uns, auf einer komparativ- statischen Ebene überlegen, was bei Nachfrage- bzw. Angebotsänderungen auf dem Markt geschieht. Wir unterstellen in einem ersten Schritt, daß es nur eine Qualität an Bürofläche gibt, Bürofläche somit ein homogenes Gut ist. Zwecks Anschaulichkeit bleiben wir beim Beispiel des Berliner Büromarktes und verdeutlichen die Angebots-, Nachfrage- und Preisentwicklung an einfachen Skizzen.

Im Sommer 1989 bietet sich in Berlin eine Situation, wie sie in Abbildung 2 wiedergegeben wird: Das Gesamtangebot wird auf ca. 12 Mio m² BGF geschätzt, Leerstände sind kaum vorhanden, und die Veränderung von Angebot und Nachfrage war in den letzten Jahren gering. Zwar kam es zu einer leichten Nachfragebelebung seit 1985, doch konnte dies vom Markt verkraftet werden. Der Marktmiete beträgt ca. 20 DM/m².

Unter dem Eindruck der dann eintretenden bekannten Ereignisse wollen viele Dienstleister nun nach Berlin kommen und fragen Büroflächen nach. Abbildung 3 zeigt die Situation in 1991. Die preisunelastische Nachfragekurve hat sich nach rechts verschoben, die Angebotskurve konnte nur in sehr geringem Umfang reagieren (Anstieg um 50.000 m²). Es kommt zu einem erheblichen Preisanstieg. Die durchschnittlich erzielten Mieten bei Neuvermietung klettern auf ca. 60 DM/m². (Eine der Immobilienwirtschaft nahestehende staatliche Institution zahlt sogar über 90 DM/m² für eine bedeutende Fläche in 2a-Lage auf zehn Jahre fest und mit 100 % Indexierung.)

In 1994/95 kommen die ersten größeren Projekte auf den Markt, die nach dem Fall der Mauer entwickelt wurden. Die Angebotskurve verschiebt sich nach rechts. Seit dem Jahre 1990 ist der Büroflächenbestand um ca. 0,85 Mio m² BGF gestiegen. Die Nachfrageausweitung ist hingegen nach der ersten Welle der Neuvermietungen ins Stocken geraten. Noch tut sich Berlin schwer mit der neuen Funktion und viele Firmen verlassen Berlin, nachdem die Förderungen weggefallen sind und die strukturellen Probleme

bleiben. Abbildung 4 verdeutlicht die Lage des Jahres 1995: Die Durchschnittsmieten bei Neuvermietung haben sich auf 30 DM/m² zurückgebildet, nur die Unsicherheit ist geblieben.

Wir erkennen, daß es in einem Markt, bei dem sowohl das Angebot als auch die Nachfrage preisunelastisch reagiert, zu extremen Preisausschlägen kommen muß. Bereits leichte Verschiebungen der Angebots- oder Nachfragekurven führen zu extremen Preisausschlägen. Ein Gleichgewichtspreis stellt sich erst, wenn überhaupt, nach einer gewissen Zeit stabiler Marktverhältnisse (d. h. unverändertes Angebot und Nachfrage) ein.

3.3.2 Der Büroflächenmarkt auf Mikroebene

Wir haben bisher unterstellt, daß Bürofläche ein homogenes Gut ist und haben somit die starken Preisausschläge mit Hilfe der komparativ-statischen Analyse erklären können. Wir nehmen nunmehr an, daß es unterschiedliche Qualitäten von Büroflächen gibt. Auch wenn diese Annahme eher der Realität entspricht, ist für die Marktakteure eine Makroanalyse unter der Annahme des homogenen Gutes zunächst sinnvoll, da der Nachfrager immer bis zu einem bestimmten Grad Flächen unterschiedlicher Eigenschaften bzw. Qualitäten substituieren kann.

Die Bedingungsfaktoren für unterschiedliche Qualitäten können wiederum von der Angebots- und der Nachfragerseite her betrachtet werden. Wie unter Punkt 2 zu sehen war, stellt Bürofläche für den Nachfrager einen Produktionsfaktor dar. Der Nachfrager nach Bürofläche wird demnach Flächen bevorzugen, die entweder einen Differenzierungs- oder einen Kostenvorteil erbringen. Zur Erläuterung bietet sich ein Beispiel aus einem ausgereifteren Markt an:

Frankfurt a. M. hat sich als Sitz der Finanzwirtschaft etabliert. Der Frankfurter Büromarkt kann als relativ differenziert und transparent bezeichnet werden. Eine große deutsche Bank hat ihre Zentrale im Bankenviertel so gelegt, daß

- geringe Wege zu Börse und anderen Banken bestehen,
- ein optimaler Verkehrsanschluß in alle Richtungen über ÖPNV besteht,
- physische Nähe zu anderen Banken zur Pflege informeller Kontakte vorhanden ist,
- das Umfeld repräsentativen Ansprüchen genügt, etc.

Aufgrund der Ansprüche der eher besser qualifizierten Mitarbei-

ter der Zentrale besitzt der Standort eine Reihe von Differenzierungsvorteilen. Anders verhält es sich beispielsweise mit dem Back-Office der Bank. Hier befindet sich das Hauptgebäude für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs in der Peripherie Frankfurts, woraus sich folgende Kostenvorteile ergeben:

Gute Verkehrsanbindung f
ür Fahrzeuge,

geringere Kosten (Opportunitätskosten) für das Grundstück Wenn nun ein Projektentwickler der Bank eine sehr preiswerte traditionelle Bürofläche in der Peripherie Frankfurts anbieten würde, sich der Bereich des Back-Office jedoch im Zeitablauf verkleinert, da hier mit der EDV Produktivitätssteigerungen in bezug auf den Flächenverbrauch entstehen, so würde die Bank diese Fläche nicht mieten. Würde der Projektentwickler jedoch ein Gebäude anbieten, welches an einem vergleichbaren Standort liegt und gerade in bezug auf die neuen, mit der EDV verbundenen Ansprüche, eine optimierte kleinere Fläche aufweist, so würde sich für die Bank ein Differenzierungs- und Kostenvorteil ergeben, der zu einer Anmietung führen könnte. Stellen wir uns nun vor, was gerade den Kennern des Frankfurter Marktes nicht schwer fallen wird, daß es auf Makroebene ein Überangebot an Büroflächen gibt, so könnte das Projekt trotzdem erfolgreich sein: Der Eigentümer des alten Gebäudes in der Peripherie hätte seinen Nutzer verloren.

Es können also auch in einem Markt Flächen erfolgreich entwickelt werden, in dem ein allgemeines Fächenüberangebot herrscht, sofern Nutzen- und Zweckadäquanz Kosten bzw. Differenzierungsvorteile beim Nutzer auslösen. Schließlich mietet der Nachfrager einen Produktionsfaktor, seine Nachfrage ist produktions- und kostenorientiert und hängt nicht primär vom verfügbaren Angebot ab.

Genauso wie zu verstehen ist, daß ein Unternehmen keine weiteren Büroflächen mietet, nur weil diese gerade aufgrund der Makrolage besonders preiswert zu haben sind, muß man begreifen, daß bei Differenzierungs- oder Kostenvorteilen Unternehmen auch in Zeiten stagnierender oder gar rückläufiger Gesamtnachfrage neue Flächen annehmen.

In bezug auf die Zweckadäquanz, d. h. auch die Fähigkeit der Immobilie, dem Nutzer einen wirtschaftlichen Nutzen zu stiften, wird sowohl von Banken- als auch von Investorenseite oft übersehen, daß der Zeitraum der optimalen Nutzenstiftung von Immobilien wesentlich kürzer als die technische aber auch kürzer als die wirtschaftliche Nutzungsdauer ist. Dieser Aspekt wird gerade auch bei der Projektion zukünftiger Mieterträge im Rahmen der Discounted Cash Flow – Methode zu wenig berücksichtigt. Die Sicherung der langfristigen Nutzungsstiftung einer Immobilie erfordert i.d.R. eine Erhöhung der Drittverwendungsmöglichkeit, was mit zusätzlichen Investitionskosten verbunden ist.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Qualität einer Immobilie in den Augen des Nutzers immer von der Produktivität abhängt, die er mit der Fläche erzielen kann. Des weiteren spielen die Kosten, und zwar nicht allein die Mietzahlungen, sondern die Gesamtkosten der Nutzung pro Mitarbeiter oder pro Output-Einheit eine Rolle.

4. Die Rolle der Mietpreise

Wenn ein Anleger einen Makler nach der aktuellen Marktverfassung eines bestimmten Immobilienmarktes fragt, so wird er oft mit heute realisierbaren oder in der Vergangenheit realisierten Mietpreisen, teilweise differenziert nach Lagen, konfrontiert. Die Wertermittlungsverordnung geht von nachhaltigen Mieten zur Bestimmung des Ertragswertes aus (§ 16 Abs. 1 WertV 88), und auch die angelsächsische Bewertung arbeitet zur Bewertung von Immobilien mit tatsächlichen bzw. marktüblichen Mieten. Aufgrund der unter dem Punkt 3.3.1 vorgenommenen Analyse können wir nunmehr Mietpreise als Indikatoren für die Knappheit von Büroflächen kritisch würdigen.

Zunächst ist festzustellen, daß ein »effektiver Mietzins« (in Analogie zum effektiven Jahreszins bei Krediten nach Preisangabenverordnung) für Flächen nicht genannt werden kann. So hat sich bisher weder eine einheitliche Flächendefinition durchsetzen können (Nettonutzfläche vs. BGF als Berechnungsgrundlage), noch sind die Mietpreise aufgrund unterschiedlicher Vertragsgestaltungen vergleichbar. Einerseits werden unterschiedliche Bewirtschaftungskosten dem Mieter zusätzlich umgelegt (die Spanne reicht hier von gar keinen Umlagen über die Umlage analog zu § 27 II. BV bis hin zu den Triple-Net-Verträgen angelsächsischer Prägung), andererseits werden immer komplexere Vereinbarungen über die Mietzahlung getroffen, wobei nicht nur an mietfreie Zeiten, sondern auch an verschiedene Indexregelungen etc. zu denken ist. Zu meinen, es handele sich bei den ausgehandelten Konditionen um den systematischen Versuch, die effektiven Preise zu verschleiern, wäre dabei jedoch vorschnell. Schließlich kann das Mietverhältnis ökonomisch als eine Kreditbeziehung aufgefaßt werden, bei der der Vermieter der Gläubiger und der Mieter der Schuldner ist. Wie bei einer Kreditbeziehung auch, können die unterschiedlichen Vertragsgestaltungen (Beispiel Triple-Net) dazu dienen, Verhaltensrisiken einzugrenzen und andere Transaktionskosten zu minimieren.

Den Vergleich des Miet- mit dem Kreditverhältnis im Auge behaltend, kann auch noch darüber nachgedacht werden, inwieweit beispielsweise unterschiedliche Laufzeiten bei gleichen Flächen und bei einem gleichen Vertragsabschlußzeitpunkt zu unterschiedlichen Mietpreisen führen können. Aus Kreditverhältnissen ist ferner der Umstand bekannt, daß Schuldner besserer Bonität geringere Risikozuschläge zahlen, was natürlich auch im Mietverhältnis sein Pendant hat.

Der Mietpreis steht damit immer für eine vertraglich fixierte Leistung des Vermieters, für die der Mieter zu zahlen bereit ist. Die Leistung des Vermieters muß hier nicht lediglich in der zeitlich begrenzten Abgabe des Verfügungsrechtes über seine Flächen bestehen. In jüngerer Zeit werden hier den Mietinteressenten verstärkt Zusatzleistungen angeboten, z. B. in Form der Übernahme von Planungsleistungen, Relocation Services, laufenden Sekretariatstätigkeiten oder von Gebäudemanagement-Aufgaben.

Die Bemerkungen zeigen, welche Fülle von Annahmen und Umrechnungen nötig sind, um unterschiedliche Mietpreise miteinander vergleichbar zu machen. Im folgenden wollen wir von den genannten Problemen abstrahieren. Wir gehen davon aus, daß es einen Mietpreis für die Nutzungsmöglichkeit einer Fläche gibt, der unabhängig von der Laufzeit und dem Mieter ist. Ferner wird unterstellt, daß es nur eine Flächendefinition und ansonsten keine Unterschiede bei den weiteren angesprochenen Mietvertragsmodalitäten gibt.

4.1 Der Mietpreis als Knappheitsindikator

Nachdem wir unter Punkt 2 festgestellt haben, daß Unternehmen Bürofläche als Produktionsfaktor nachfragen und die Büroflächennachfrage demnach relativ preisunelastisch ist, das Angebot ebenso zumindest kurz- bis mittelfristig preisunelastisch ist, und es deswegen, wie unter Punkt 3.3.1 im Rahmen einer komparativ-statischen Analyse gezeigt, zu extremen Preisausschlägen auf dem Büroflächenmarkt kommen kann, liegt der Schluß nahe, daß es eigentlich gar keine nachhaltige Miete für Büroflächen geben kann.

Das heißt, daß wir uns zur Beurteilung eines Büroflächenmarktes zumindest nicht ausschließlich auf die Mietpreise stützen können. Wir müssen vielmehr Zahlen wie Leerstandsraten, Neubauvolumen, und Marktgröße kennen. Je höher die Volatilität der Mietpreise im einem Markt ist, je höher auch das Transaktionsvolumen im Investmentbereich, desto unsicherer ist sich der Markt über das richtige Mietniveau. Je liquider und je reifer ein Markt ist, desto weniger

können exogene Schocks die Miethöhe beeinflussen. Investoren und Finanziers müssen bei der Beurteilung und Bewertung von Einzelobjekten, doch vor allem bei der Bewertung von Portfolios in verstärktem Maße qualitative Maßstäbe entwickeln. Immobilien müssen nicht allein nach dem Preis bewertet werden, der derzeit für die Nutzung bezahlt wird, vielmehr muß Art, Umfang und Dauerhaftigkeit des Nutzens, den die Immobilie stiftet, beurteilt werden. Natürlich wird man auf Mietpreise bei der Analyse nicht verzichten können, doch wägt man sich in einer falschen Sicherheit, wenn für Zahlungsströme von gezahlten oder projektierten Mieten Barwerte gebildet oder Renditen ermittelt werden, da hier häufig nur mit ungenauen Daten mathematisch exakt gerechnet wird.

4.2 Preisdifferenzierung durch Lageparameter

Gerade in Berlin – einem Büroflächenmarkt, in dem die Wertigkeit von Standorten noch im Fluß ist – wird von verschiedenen Seiten versucht, insbesondere für die City-Ost, Lagen zu definieren. Ausgehend von der sogenannten Höchstmiete (jener Miete, die niemand zu zahlen bereit wäre) für die 1 a-Lage werden in unterschiedlichen Abstufungen Lagen definiert: Im Bürobereich üblicherweise als 1 a-, 1 b-, 2 a-, 2 b-Lage, 3er-Lage und peripherer Lage mit weiteren Untergliederungen bezeichnet. Die Lageeinteilung wird von jedem Marktteilnehmer unterschiedlich anhand von Standortkriterien, der Nähe zu bestimmten Adressen, der erzielten Bodenpreise, etc. bestimmt.

Die Frage nach der Zweckadäquanz für die Nutzer und die Frage, inwieweit von den Projektentwicklern und Immobilienberatern entdeckte Standortvorteile wirklich derartigen Nutzen für die Unternehmen stiften, daß sie die geforderten Mieten in einem Markt zahlen, der einerseits von einem Angebotsüberhang und andererseits von Unsicherheit geprägt ist, muß sich erst noch zeigen.

Die Zuordnung von genauen Miethöhen zu bestimmten Lagen ist daher besonders anfällig für Abweichungen in der Realität. Dies vor allem auch, weil effektiv kaum Erfahrungswerte vorliegen, auf die sich die Preisdifferenzierung stützen könnte. In der Tat gab es bislang nämlich so gut wie keine Vertragsabschlüsse über wesentliche Flächen in der City-Ost.

Erst nach Vermietung der Flächen, möglicherweise auch erst nachdem einige Flächen wiedervermietet sind, zeichnet sich eine genauere Lagedifferenzierung ab. Die bisherigen Marktstudien sind in ihrem Aufbau nur angebotsorientiert, obwohl die Nachfrage marktbestimmend ist. Wenn wir uns auf die unter Punkt 3.2 gemachte Feststellung besinnen, wonach die Nachfrage in einem Büromarkt i.d.R. endogener Natur ist, so wäre der erste Schritt darin zu sehen, in Berlin ansässige tatsächliche Nutzer nach Art und Umfang ihres Flächenbedarfs zu fragen. Über eine Mietpreissenkung allein wird sich keine Nachfrage einstellen, vielmehr wird es zu einem Verdrändungswettbewerb um den Nutzer kommen, wobei nicht der Preis, sondern die Zweckadäquanz der Fläche die entscheidende Determinante sein wird.

5. Fazit

Die Akteure in der Immobilienwirtschaft neigen dazu, primär auf das eigene Geschäft und den Wettbewerb zu sehen, gleichzeitig aber die Voraussetzungen für die eigene unternehmerische Tätigkeit zu vernachlässigen. Ein funktionierender Immobilienmarkt ist nur dann möglich, wenn eine Volkswirtschaft einen entsprechenden Flächenbedarf hervorbringt und dieser durch geeignete Gewerbeflächen gedeckt werden kann.

Entwickler und Investoren müssen die Frage der besonderen Eignung ihrer Flächen und damit deren Wettbewerbsfähigkeit stärker herausstellen. Gleichzeitig ist zu betonen, daß ein unterschiedlicher Mietpreis auch für eine unterschiedliche Leistung steht. Dabei ist die Leistungsfähigkeit einer Immobilie nicht allein Ausdruck von Architektur, Standort und Baumaterialien, sondern auch von den Produktivitätsfortschritten abhängig, die der Nutzer auf den Flächen erzielen kann.

Voraussetzung hierfür ist, daß die Anbieter von Flächen das Geschäft ihrer Kunden (der Nutzer bzw. Mieter) besser verstehen lernen, um dafür passende, über den Lebenszyklus hinweg drittverwendungsfähige Objekte entwickeln zu können. Büroflächen müssen sich nicht nur zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses, sondern dauerhaft an ihrem Beitrag zum Erfolg des Nutzers messen lassen.

Schließlich ist es erforderlich, die Bemühungen um die Werthaltigkeit einer Fläche auch richtig zu kommunizieren. Die spezifischen Wettbewerbsvorteile einer Immobilie müssen vom potentiellen Nutzer verstanden und honoriert werden.

Es wurde deutlich, daß die am Markt genannten Mietpreise keinen geeigneten Indikator zur Beurteilung der Marktverfassung darstellen. Für das Verständnis der Funktionsweise des Büroflächenmarktes ist es außerordentlich wichtig, die Mechanismen von Angebot und Nachfrage nicht nur hinsichtlich des Neuzugangs zum Bestand, sondern auch die Wirkungen innerhalb des Bestandes zu beobachten.

Für den Entwickler und den Investor als Anbieter von Flächen ergibt sich daraus die Forderung, daß das bekannte Prüfkriterium »Lage, Lage, Lage« durch die Formel »Lage, Nutzung, Timing« zu ersetzen ist.

Dr. Stephan Bone-Winkel, European Business School Immobilienakademie, An der Mühle 4, 13507 Berlin; Ramon Sotelo, Mommsenstr. 41, 10629 Berlin