H. Jürgen Tiemann und Ramon Sotelo

Die Bürofläche als Produktionsfaktor

In der Mitte Berlins und an anderen attraktiven Standorten sind heute große Mengen an neuen Büroflächen verfügbar. Da die Gesamtnachfrage derzeit noch stagniert, rechnen viele Marktteilnehmer damit, daß die nunmehr entstehenden Neubauten gar auf Dauer leerstehen werden. – Zu Recht?

Eine fundierte Markteinschätzung ist nicht einfach – trotz der Marktreports internationaler Immobilienberater, die Angebot und Nachfrage, Flächenumsätze und Mietpreise nach Lagen differenziert darstellen. Dabei zeigen sich erhebliche Divergenzen nicht nur in der Einschätzung der Zukunft, sondern auch hinsichtlich der Bewertung des Geschehens, etwa bezüglich Angebot und Nachfrage, Leerstand und Absorptionsrate, Neubau- und Bestandsvolumen.

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

Die aktuelle Leerstandsdiskussion übersieht, daß Büronutzer Flächen in erster Linie mieten, weil sie auf diesen Flächen produktiver wirtschaften können. Innerbetriebliche Vorgänge bestimmen das Entstehen und den Untergang von Flächenbedarf. Schließlich fragen Nutzer von Büroflächen diese als Produktionsfaktor nach. Anders als der Nutzer einer Wohnung, für den diese 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 Unternehmen Bürofläche nur insoweit nachfragen, als diese „gebraucht" wird, d. h. insoweit zur Produktion bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung nötig ist. Zugleich kann angenommen werden, daß unterschiedliche Flächen unterschiedlich gut als Produktionsfaktor dienen; das kann sich aus der Lage, dem Zuschnitt, der Ausstattung, etc. ergeben.

So kann ein Standort verkehrstechnisch oder für Repräsentationszwecke Vorteile aufweisen. Neubauten unterscheiden sich von den vorhandenen Altbauten durch höhere Flächeneffizienz sowie dem Stand der Technik entspechende Ausstattung und Flexibilität der Raumanordnung. Gerade qualifizierte Mitarbeiter stellen heute hohe Anforderungen an Ästhetik und Gestaltung von Arbeitsplätzen. So sind zunehmend Fragen des Raumklimas sowie der Abschottung negativer Umwelteinflüsse von größter Bedeutung.

Entscheidend sind Differenzierungsvorteile

Mit dem Entstehen von neuen, raumökonomischen Flächen in Berlin haben die Nutzer die Möglichkeit, ihre ineffizienten Flächen zu verlassen und die Produktivitätsvorteile der neuen Flächen für sich zu nutzen.

Es können also auch in einem Markt Flächen erfolgreich entwickelt werden, in dem ein allgemeines Flächenüberangebot herrscht, sofern Nutzen- und Zweckadäquanz Kosten bzw. Differenzierungsvorteile beim Nutzer auslösen. Schließlich mietet der Nachfrager einen Produktionsfaktor. Die Nachfrage ist produktions- und kostenorientiert und hängt nicht primär vom verfügbaren Angebot ab. Man muß begreifen, daß bei Differenzierungs- oder Kostenvorteilen Unternehmen auch in Zeiten stagnierender oder gar rückläufiger Gesamtnachfrage neue Flächen annehmen.

Derzeit warten viele Berliner Unternehmen, die die Grundsatzentscheidung, eine neue Fläche zu suchen, bereits getroffen haben, die Marktentwicklung ab. Diese potentielle Nachfrage wird sich zu jener der Mieter gesellen, die kurz nach der Wende ineffiziente Büroflächen überteuert mieten mußten und deren Verträge nunmehr auslaufen.

Strukturelle Verschiebung des Leerstandes

Mit der Fertigstellung neuer Büroprojekte wird es in den nächsten Monaten in Berlin zu einer strukturellen Verschiebung des Leerstandes kommen. Mieter aus älteren ineffizienten Büros werden die neuen Bauten beziehen. Dieser Prozeß hat bereits begonnen. Mit dem Bewußtsein, daß das Mietal bereits durchschritten ist, wird sich dieser Prozeß beschleunigen. Auch wenn sich die Leerstandsquote zunächst nur langsam verändert, werden sehr bald beispielsweise nicht die Pioniere der Projektentwicklung an der Friedrichstraße die Verlierer der derzeitigen Büroflächenkrise sein, sondern die Anbieter älterer, ineffizienter Flächen. Mit Verfestigung des Konjunkturaufschwungs können die neuen qualitativ wettbewerbsfähigen Projekte sodann mit einer Vollvermietung rechnen. Über Mietpreise wird der Wettbewerb um die Nutzer nicht entschieden, vielmehr wird es zu einem Verdrängungswettbewerb um den Nutzer kommen, bei dem die Zweckadäquanz der Fläche die entscheidende Determinante sein wird.

Die aktuelle Leerstandsdiskussion trifft derzeit daher die Falschen: Nicht die neuen, modernen Flächen in guten Lagen werden unvermietet bleiben, sondern die älteren. Es wird sich zeigen, daß die Marktmechanismen funktionieren und Flächen nicht über den Preis, sondern über deren höhere Funktionalität vermietet werden können.

Entwickler und Investoren müssen die Frage der besonderen Eignung ihrer Flächen und damit deren Wettbewerbsfähigkeit stärker herausstellen. Gleichzeitig ist zu be-

Dr. H. Jürgen Tiemann, Vorstand und Gesellschafter, Kap Hag AG, Berlin, Ramon Sotelo, Assistent des Vorstandes, Kap Hag AG, Berlin

tonen, 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 von den Produktivitätsvorteilen 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. 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 darzustellen. Die spezifischen Wettbewerbsvorteile einer Immobilie müssen vom potentiellen Nutzer verstanden und honoriert werden. Hier ist noch Aufklärungsarbeit nötig. Selbst bei großen Nachfragern von Flächen herrscht teilweise noch die Auffassung vor, Büroflächen seien ein homogenes Gut, welches sich höchstens aufgrund der unterschiedlichen Repräsentativität der Lage unterscheidet.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß in Zeiten eines generellen Flächenüberangebotes zunehmend Fragen der Flächeneffizienz sowie Fragen der nutzungsoptimalen Lage relevant werden. Nutzer haben die Möglichkeit, Flächen nach ihren jeweiligen spezifischen Bedürfnissen auszusuchen, weswegen sich Projektentwickler noch mehr als in der Vergangenheit mit den Bedürfnissen der Flächennachfrager befassen müssen.

Die Darlegungen zeigen auch, daß die Rede von einer allgemeinen Büroflächenkrise zu undifferenziert ist und das Marktgeschehen mit den nunmehr anstehenden strukturellen Verschiebungen nur unzureichend wiedergibt.

Aktuelles Arbeitsrecht

Aktuelles Arbeitsrecht, Bd. 1, von Prof. Dr. Dieter Gaul, 402 S., kart., Luchterhand Verlag, Neuwied, 1993, 49,- DM, ISBN 3-472-01287-0.

Seit 1975 erscheint jährlich in zwei Bänden das „aktuelle Arbeitsrecht". Erfaßt und ausgewertet wird die Rechtsentwicklung im Arbeitsrecht und seinen Grenzbereichen. Der erste Band enthält Kapitel zu bedeutsamen Entscheidungen der Gerichte, zur gesetzlichen Entwicklung in Deutschland und des EG-Gemeinschaftsrechts sowie zur wirtschaftspolitischen Entwicklung. Nach Hinweisen auf aktuelle arbeitsrechtliche Literatur werden Fragen aus dem Individualarbeitsrecht allgemein, zur Entlohnung, zu Störungen im Arbeitsverhältnis, zu Problemen des Tarif- und Betriebsverfassungsrechts sowie zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses angesprochen. Im einzelnen werden z. B. die Änderungen des Urheberrechtsgesetzes für den Software-Bereich und die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts zum Arbeitskampfrecht behandelt. *Wo*