

TECHNISCHE UNIVERSITÄT BRAUNSCHWEIG
INFRASTRUKTURPLANUNG UND -MANAGEMENT



Studienarbeit

Analyse der Mieterwechselkosten für Büro- und Wohnimmobilien in Deutschland

Stefan Löber & Marc Lorenz

Matr.Nr.2681911 Matr.Nr.2683061

Technische Universität Braunschweig - Institut für Geodäsie und Photogrammetrie

Erstprüfer: Univ.-Prof. Dr.-Ing. habil. W. Niemeier

Ingenieurbüro Altmeppen & Partner - Grundstückssachverständige

Zweitprüfer: Dipl.-Ing. H. Altmeppen

Betreuer: Dipl.-Ing. Stephan Lechelt

Aufgabenstellung

Eidesstattliche Erklärung

- Studienarbeit -

Stefan Löber & Marc Lorenz
Matr.Nr. 2681911 - Matr.Nr. 2683061

Analyse der Mieterwechselkosten für Büro- und Wohnimmobilien

Wir versichern eidesstattlich durch eigenhändige Unterschrift, dass wir die Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt haben. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Veröffentlichungen entnommen sind, haben wir als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen.

Braunschweig, den 13. März 2007

Vorname, Nachname

Vorname, Nachname

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
2. Immobilienmarkt	3
2.1. Wohnimmobilienmarkt	3
2.2. Büroimmobilienmarkt	4
3. Definitionen und Grundlagen	5
3.1. Wohnimmobilien.....	5
3.2. Büroimmobilien	6
3.3. Mieterwechsel	6
3.4. Mieterwechselkosten	7
3.5. Instandhaltungs-, Modernisierungskosten und Sonderwünsche	7
3.5.1. Instandhaltungsmaßnahmen	7
3.5.2. Modernisierungsmaßnahmen	8
3.5.3. Sonderwünsche.....	9
3.6. Struktureller Leerstand	9
3.7. Konjunktureller Leerstand.....	10
3.8. Lagemerkmale bei Immobilien	10
3.8.1. Makrolage.....	10
3.8.2. Mikrolage	11
4. Notwendigkeit der Ermittlung der Mieterwechselkosten.....	13
4.1. Der Vollständige Finanzplan.....	13
4.2. Das Discounted-Cash-Flow-Verfahren	14
5. Grundlagen der Datenerfassung.....	15
5.1. Datenbasis	15
5.2. Erklärung zum Fragebogen	16
5.2.1. Struktureller Aufbau.....	16
5.2.2. Inhaltlicher Aufbau	17
6. Analyse und Auswertung der Fragebögen.....	20
6.1. Allgemeine Herangehensweise	20
6.2. Wohnimmobilien.....	22
6.2.1. Objektdaten und Mietsituation	22
6.2.2. Ermittlung der Mieterwechselkosten	26
6.2.2.1. Leerstandsdauer.....	26
6.2.2.2. Leerstandskosten	27

6.2.2.3.	Sonderwünsche.....	29
6.2.2.4.	Vermarktungskosten.....	33
6.2.2.5.	Mietzugeständnisse	34
6.3.	Büroimmobilien	38
6.3.1.	Objektdate und Mietsituation	38
6.3.2.	Ermittlung der Mieterwechselkosten	44
6.3.2.1.	Leerstandsdauer.....	44
6.3.2.2.	Leerstandskosten	45
6.3.2.3.	Sonderwünsche.....	46
6.3.2.4.	Vermarktungskosten.....	50
6.3.2.5.	Mietzugeständnisse	51
7.	Kritische Würdigung und Fazit	54
8.	Quellenverzeichnis	63
9.	Anhang	66
9.1.	Anhang A: Häufigkeitsverteilung Befragung für Wohnimmobilien.....	66
9.1.1.	Objektdate	66
9.1.2.	Konjunktur und Mietsituation	67
9.1.3.	Mieterwechselkosten	73
9.2.	Anhang B: Auswertung Befragung für Wohnimmobilien	85
9.2.1.	Objektdate	85
9.2.2.	Konjunktur und Mietsituation	87
9.2.3.	Mieterwechselkosten	91
9.3.	Anhang C: Häufigkeitsverteilung Befragung für Büroimmobilien.....	102
9.3.1.	Objektdate	102
9.3.2.	Konjunktur und Mietsituation	103
9.3.3.	Mieterwechselkosten	109
9.4.	Anhang D: Auswertung Befragung für Büroimmobilien.....	120
9.4.1.	Objektdate	120
9.4.2.	Konjunktur und Mietsituation	121
9.4.3.	Mieterwechselkosten	126

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Wohnimmobilienportfolio Mikrolage.....	22
Abbildung 2: Wohnimmobilienportfolio Makrolage	23
Abbildung 3: Mietvertragsdauer bezogen auf die Wohnungsgröße (Wohnen)	25
Abbildung 4: Büroimmobilienportfolio Mikrolage.....	38
Abbildung 5: Büroimmobilienportfolio Makrolage.....	39
Abbildung 6: Mietauslastung bezogen auf die Mikro und Makrolage (Büro)	40
Abbildung 7: Mietvertragsdauer in Jahren in Abhängigkeit der Mikrolage (Büro)	41
Abbildung 8: Mietvertragsdauer bezogen auf die Mietfläche (Büro)	42
Abbildung 9: Leerstandsdauer bezogen auf die Mikro- und Makrolage (Büro).....	45
Abbildung 10: Rechenbeispiel Mieterwechselkosten (Wohnen)	57
Abbildung 11: Rechenbeispiel Mieterwechselkosten (Büro).....	58

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Durchschnittliche Miete bezogen auf die Makrolage (Wohnen)	26
Tabelle 2: Häufigkeitsverteilungen von Sonderwünschen (Wohnen).....	30
Tabelle 3: Kostenangaben von Sonderwünschen (Wohnen).....	31
Tabelle 4: Prozentuale Abschläge von der Miete bei Anschlussverträgen (Wohnen).....	37
Tabelle 5: Durchschnittliche Mietauslastung in den Ballungszentren (Büro)	40
Tabelle 6: Mietvertragsdauer in Abhängigkeit vom Alter der Objekte (Büro).....	42
Tabelle 7: Spitzenmieten in den Ballungszentren (Büro)	43
Tabelle 8: Durchschnittliche Miete bezogen auf die Makrolage (Büro).....	44
Tabelle 9: Häufigkeitsverteilung bei Sonderwünschen (Büro)	47
Tabelle 10: Kostenangaben von Sonderwünschen (Büro)	48
Tabelle 11: Anteilige Kostenbeteiligung der Mieter infolge baulicher Maßnahmen (Büro)...	50
Tabelle 12: Mietfreie Zeiten bei Neuvermietung (Büro)	52
Tabelle 13: Prozentuale Abschläge von der Miete bei Anschlussverträgen (Büro).....	53

Abkürzungsverzeichnis

bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
DCF	Discounted-Cash-Flow
DEGI	Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds
DIN	Deutsche Industrie Norm
f.	folgende
ff.	fortfolgende
gif	Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.
Kfz	Kraftfahrzeuge
m ²	Quadratmeter
Mio.	Millionen
S.	Seite
u.a.	unter anderem
u./o.	und/oder
u.U.	unter Umständen
Vgl.	Vergleiche
WertV	Wertermittlungsverordnung
z.B.	zum Beispiel

1. Einleitung

Im Jahr 2006 gelang es den Stadtvätern von Dresden in einem weithin beachteten Coup, den im Laufe vieler Jahre beständig angewachsenen Schuldenberg handstreichartig abzutragen, indem der gesamte Bestand kommunaler Wohnungen an den Investor Fortress veräußert wurde. Nicht erst dieses Kontraktgeschäft, das als beispielhaft für das verstärkte Engagement angelsächsischer Investoren auf dem deutschen Immobilienmarkt gesehen werden kann, forcierte die Bemühungen, das von den neuen Investoren im Zuge der Immobilienbewertung präferierte Discounted-Cash-Flow-Verfahren in Deutschland zu standardisieren.

Mittels des nun vereinheitlichten Verfahrens sollen neben stets erfassten Faktoren wie Instandhaltungs- und Modernisierungskosten auch die zyklisch anfallenden und bisher eher selten beachteten Mieterwechselkosten explizit berücksichtigt werden, um den Zielsetzungen des DCF-Verfahrens, einer exakteren Immobilienbewertung, Transparenz und einem verbesserten Risikomanagement, gerecht zu werden. Die Notwendigkeit einer genauen Ermittlung der Mieterwechselkosten ergibt sich insbesondere aus den Aufwendungen für den Mieterwechsel, die nach bisherigen Schätzungen mit einem Anteil von 10% bis 14% des Rohertrags einer Immobilie zu beziffern sind.¹ Da dieser Schätzung jedoch keine gesicherten Erkenntnisse zugrunde liegen, sollen diese Werte im Zuge einer groß angelegten Erhebung nachhaltig fundiert werden.

Das Ziel dieser Studienarbeit ist die Erhebung von grundlegenden Daten, um Aussagen bezüglich der Bedeutung und der Höhe von Mieterwechselkosten zu gewinnen, die zur besseren Prognose von Mieterwechselkosten im Rahmen einer Einnahmen- und Ausgabensimulation für das gif-standardisierte DCF-Verfahren dienen sollen.

Die Gliederung dieser Studienarbeit ist im Wesentlichen durch den Charakter des Fragebogens geprägt. Im zweiten Kapitel soll zunächst die allgemeine Marktsituation dargestellt werden, bevor dem Leser im dritten Kapitel ein Überblick über elementare Definitionen und die Grundlagen der Mieterwechselkosten nahe gebracht werden.

Das vierte Kapitel dokumentiert die Bedeutung der Mieterwechselkosten in Bezug auf das Discounted-Cash-Flow-Verfahren und den Vollständigen Finanzplan vor dem Hintergrund, dass die Mieterwechselkosten die jährlichen Erträge erheblich belasten und zu gravierenden

¹ Vgl. Altmeppen 2005a, S.14

Konsequenzen hinsichtlich der Renditeerwartungen der Unternehmen sowie der geplanten Amortisationsdauer führen können.

Die Grundlagen der Datenerfassung werden in Kapitel fünf eingehend erläutert. Zentrales Element dieses Abschnitts bilden dabei die Erklärungen zum strukturellen und inhaltlichen Aufbau des Fragebogens.

Das Herzstück dieser Studienarbeit bildet die Analyse und Auswertung der Fragebögen im sechsten Kapitel. Zunächst wird hierbei die allgemeine Herangehensweise bei der Auswertung der Fragebögen erläutert, bevor die Parameter der Mieterwechselkosten nach Wohn- und Büroimmobilien im Weiteren getrennt betrachtet und analysiert werden.

Abschließend werden in einer ausführlichen Diskussion verschiedene Problematiken aufgeworfen und erörtert. Das Kapitel wird von einem Fazit und einem Ausblick vervollständigt.

2. Immobilienmarkt

Die deutsche Wirtschaft befindet sich gegenwärtig auf dem Weg aus einer Rezession zu neuem, wenn auch unbeständigem Wachstum. Laut Statistischem Bundesamt wuchs das Bruttoinlandsprodukt 2005² um 0,9%. Im Jahr 2006 ist ein Wachstum von 2,4% veranschlagt worden³, wobei im darauf folgenden Jahr aufgrund der Fiskalpolitik des Bundes mit einer deutlichen Minderung zu rechnen ist. Wesentliche Impulsgeber dieser Entwicklung sind vor allem die weiterhin florierende Exportwirtschaft sowie die erstarkende Inlandsnachfrage. Dessen ungeachtet bestehen infolge gestiegener Verbraucherpreise, einer erheblichen Verteuerung der Energieträgerpreise und zunehmender Sozialabgaben weiterhin Unwägbarkeiten für die wirtschaftliche Rahmenentwicklung.⁴

Trotz des sich aufhellenden gesamtwirtschaftlichen Umfeldes konnte die Immobilienwirtschaft nicht von dieser positiven Entwicklung profitieren. Die Entwicklung der Immobilienumsätze im Jahr 2005 nahm gegenüber den ebenfalls rückläufigen Umsatzzahlen des Vorjahres erneut um 2,3% ab. Für das Jahr 2006 wird hingegen ein Anstieg der Immobilienumsätze um 2% prognostiziert.⁵

2.1. Wohnimmobilienmarkt

Im Vergleich zum Büroimmobilienmarkt kann auf dem deutschen Wohnungsmarkt keine allgemeine Trendwende festgestellt werden. Hohe Arbeitslosigkeit und beständig steigende Nebenkosten verhindern, dass die private Nachfrage spürbar von der verbesserten konjunkturellen Situation profitieren kann. Angesichts der demographischen Entwicklung und des Trends zu kleineren Haushalten ist bis 2020 ein Anstieg der Haushalte von 38,31 Mio. im Jahr 1999 auf 39,2 Mio. zu erwarten. Langfristig gesehen führt der bis zur Mitte des 21. Jahrhunderts prognostizierte Bevölkerungsrückgang jedoch aller Voraussicht nach zu einer rückläufigen Zahl der Haushalte.⁶

Neben der sich abzeichnenden Konsolidierung der seit 1995 weitestgehend rückläufigen Baugenehmigungen wirkt sich die zunehmende Präsenz ausländischer Investoren positiv auf den Wohnungsmarkt aus.⁷

²Vgl. Statistisches Bundesamt, eingesehen am 13.12.2006

³Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, eingesehen am 13.12.2006

⁴Vgl. DEGI 2006, S. 8

⁵Vgl. ebenda, S. 10

⁶Vgl. EUROHYPO 2005, S. 38

⁷Vgl. ebenda, S. 40

2.2. Büroimmobilienmarkt

Im Gegensatz zu Ländern wie Frankreich und Großbritannien gibt es in Deutschland keinen einheitlichen Büroimmobilienmarkt. Da sich die Standorte in den Großstädten durch die Anzahl und Vielfalt der verfügbaren Flächen sowie den jeweiligen Branchenschwerpunkt unterscheiden, sind sie eher eigenen Schwankungen unterworfen. Die Hauptmärkte für Büroimmobilien in Deutschland sind Frankfurt/M., München, Hamburg, Düsseldorf, Berlin, Köln, Stuttgart, Dresden und Leipzig.⁸ Im Folgenden wird trotz der Unterscheidung in verschiedene Teilmärkte vereinfachend die konjunkturelle Entwicklung des gesamten deutschen Büroimmobilienmarktes betrachtet.

Angesichts der sich aufhellenden Lage auf dem deutschen Büroimmobilienmarkt ist gegenwärtig davon auszugehen, dass dieser den zyklischen Wendepunkt der konjunkturellen Entwicklung erreicht hat. Der seit 2000/2001 infolge von Angebotsüberhängen und strukturellen Problemen der Nachfrager anhaltende periodische Abschwung scheint gestoppt. Seit 2004 sind deutliche Tendenzen einer Marktkonsolidierung zu erkennen.⁹ Dies kann unter anderem durch ein stabilisiertes Mietniveau, ein gestiegenes Interesse auf der Nachfrageseite und ein verringertes Angebot neuer Mietflächen bestätigt werden.¹⁰ Insbesondere beim Leerstand, welcher im Jahr 2005 in den deutschen Bürozentren weitgehend stagnierte, ist eine leichte Entspannung zu konstatieren. Dennoch ergeben sich aufgrund des vielfach vorgenommenen Flächentausches Verlagerungen des Leerstands hin zu vergleichsweise unattraktiven Flächen, die im aktuellen Marktumfeld nur noch schwierig zu vermieten sind. Der strukturelle Leerstand nimmt zu.¹¹ Bedingt durch das immer noch vorherrschende Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage ist im Jahr 2006 von keiner signifikanten Mietpreissteigerung auszugehen. Erst für das Jahr 2007 wird mit steigenden Spitzenmieten gerechnet.¹²

⁸ Vgl. Falk 2004, S. 187

⁹ Vgl. EUROHYPO 2005, S. 6

¹⁰ Vgl. DEGI 2006, S. 11

¹¹ Vgl. EUROHYPO 2005, S. 16

¹² Vgl. DEGI 2006, S. 14

3. Definitionen und Grundlagen

Das folgende Kapitel soll einen Überblick über elementare Definitionen bezüglich der Wohn- und Büroimmobilien sowie über den Prozess des Mieterwechsels und die hieraus resultierenden Mieterwechselkosten geben. Des Weiteren werden grundlegende Themenbereiche, die mit den Mieterwechselkosten korrelieren, eingehend betrachtet.

3.1. Wohnimmobilien

Als Wohnimmobilien werden alle Arten von Immobilien bezeichnet, bei denen die reine Wohnfunktion im Vordergrund steht. Zu den Wohnimmobilien gehören Eigentumswohnungen, Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen. Es ist dabei nicht von Belang, ob die Nutzung der Immobilie durch den Eigentümer oder durch einen Mieter erfolgt.¹³

Die Attraktivität einer Wohnimmobilie wird abgesehen von Lagemerkmalen und dem gesellschaftlichen Umfeld im Wesentlichen durch ihre Größe und ihren Zuschnitt bestimmt. Grundsätzlich ist festzustellen, dass sich die Präferenzen der Mieter in Deutschland im Laufe der Jahre erheblich geändert haben. So stieg die pro Haushalt in Anspruch genommene Fläche von 86,3m² im Jahr 1998 auf 89 m² im Jahr 2002 an.¹⁴ Ein weiteres, derweil äußerst wichtiges Kriterium für die Wohnungswahl ist der großzügige Zuschnitt von Küchen und Bädern. Es ist inzwischen eine Tendenz dahingehend festzustellen, dass die Bereitschaft der Mieter, auf ein Zimmer zu verzichten, größer ist, als sich mit einer zu kleinen Küche oder einem beengten Badezimmer zufrieden zu geben.

Das Inkrafttreten der neuen Arbeitsmarktgesetze könnte jedoch zu einer Abschwächung der bisherigen Entwicklung führen. So werden aufgrund der Umsetzung der Hartz IV-Gesetze vermehrt kleine und einfache Wohnungen wieder in den Fokus der Mieter und Immobilieneigentümer rücken.

¹³ Vgl. Walzel, 2005, S 120 f

¹⁴ Vgl. EUROHYPO 2005, S. 38

3.2. Büroimmobilien

In vielen großen Städten spielen Büroimmobilien eine wichtige Rolle. Sie dienen dabei vorrangig Verwaltungs-, Rendite- und Repräsentationszwecken, weshalb sie sich insbesondere durch gute Lagemerkmale sowie eine ansprechende Architektur auszeichnen sollten.

Nach herrschender Meinung werden all jene Gebäude bzw. Gebäudeteile als Büroimmobilie bezeichnet, in denen vorwiegend Dienstleistungsunternehmen aller Art Büroarbeit als Kombination aus konzentrierter und kommunikativer Arbeit durchführen. Moderne und wirtschaftlich erfolgreiche Büroimmobilien zeichnen sich des Weiteren durch ihre Marktfähigkeit und durch die Ansammlung einer möglichst großen Bürogesamtfläche auf möglichst kleinem Raum aus. Die Bürogesamtfläche, die die grundlegende Kennziffer für Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Marktberichte und Mietpreisfindung ist, wird in der Praxis zumeist als Mietfläche bezeichnet. Sie stellt somit die dominierende Größe für Bestandserhebungen oder Leerstandsrechnungen bei Büroimmobilien dar.¹⁵

Angesichts der fehlenden Einheitlichkeit in der Definition von Büroimmobilien und der nicht vorhandenen Normierung der Bürofläche gestaltet sich sowohl die Angabe der Leerstandsrate als auch die Bestimmung der zugehörigen Büroflächenanteile als problematisch. Es stellt sich beispielsweise die Frage, inwieweit Büros innerhalb von Gebäuden, die einer anderen Nutzungsart angehören, zu den Büroflächen zu zählen sind.¹⁶

3.3. Mieterwechsel

Der Mieterwechsel ist ein Prozess, der die Beendigung eines Mietvertrages, initiiert durch den Auszug des alten Mieters, beinhaltet und mit dem Einzug eines neuen Mieters abschließt. Grundsätzlich ist bei jedem Mieterwechsel von einem kurzfristigen Leerstand auszugehen. Dies liegt unter anderem darin begründet, dass die Mietverträge nicht nahtlos aneinander anknüpfen und erforderliche Umbaumaßnahmen häufig in der Leerstandszeit durchgeführt werden. Die Leerstandskosten unterteilen sich zum einen in fehlende Einnahmen infolge des Mietausfalls und zum anderen in Kosten, die aufgrund von Betriebs- und Verwaltungskosten entstehen. Eventuell anfallende Umbau- und Vermarktungskosten sind als Ausgabe zu kalkulieren.¹⁷

¹⁵ Vgl. Falk 2004, S. 181 ff.

¹⁶ Vgl. ebenda, S. 182

¹⁷ Vgl. gif 2006, S. 10

3.4. Mieterwechselkosten

In der öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussion gibt es bisher keine einheitliche Definition des Begriffs der Mieterwechselkosten. Generell korreliert die Höhe der Mieterwechselkosten stark mit dem vorhandenen Leerstand der Region. So ist bei hoher Nachfrage mit relativ geringen Kosten zu rechnen, während bei schwacher Nachfrage von höheren Kosten und längeren Leerstandszeiten auszugehen ist.¹⁸ Im Folgenden soll dem Leser ein Definitionsvorschlag für den Begriff „Mieterwechselkosten“ an die Hand gegeben werden, der die zu berücksichtigenden Aspekte hinreichend charakterisiert und im Weiteren dieser Studienarbeit zu Grunde liegt.

„Zu dem Komplex der Mieterwechselkosten zählen sämtliche fehlenden Einnahmen, die durch den vom Mieterwechsel verursachten Leerstand bzw. durch Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten oder prozentualen Abschlägen von der Miete verursacht werden. Konjunktureller und struktureller Leerstand dürfen nicht in die Betrachtung des vom Mieterwechsel verursachten Leerstandes einfließen. Des Weiteren sind alle Kosten, die für Betrieb und Verwaltung während der Leerstandszeit auf den Vermieter zurückfallen, sowie alle Aufwendungen, die infolge von Sonderwünschen, der Vermarktung und der Gewährung von Ausstattungs- und Umzugszuschüssen entstehen, den Mieterwechselkosten zuzurechnen.“

3.5. Instandhaltungs-, Modernisierungskosten und Sonderwünsche

In der Praxis der Finanzplanung der Immobilienbranche findet die Betrachtung der Mieterwechselkosten als eigenständige Position in der Bilanz bisher keine Berücksichtigung. Die hierfür anfallenden Kosten verbergen sich bilanztechnisch oftmals in den Aufwendungen für Instandhaltung und Modernisierung. Im Rahmen der Erfassung der Mieterwechselkosten ist nicht die Gesamtheit der Instandhaltungskosten von Belang. Vielmehr werden nur diejenigen Instandhaltungs- und Modernisierungskosten berücksichtigt, die als Sonderwunsch vom potentiellen Mieter gefordert werden.

3.5.1. Instandhaltungsmaßnahmen

Instandhaltungsmaßnahmen lassen sich entsprechend DIN 31051 in Inspektion, Wartung und Instandsetzung unterteilen. Während die Inspektion vorrangig der Feststellung und Beurteilung des Ist-Zustandes von Bauwerken und deren technischen Einrichtungen dient, umfasst

¹⁸ Vgl. gif 2006, S. 12

die Wartung all jene Maßnahmen, die der Bewahrung des Soll-Zustandes eines Gebäudes zuträglich sind. Die Instandsetzung beinhaltet alle baulichen Maßnahmen, die notwendig sind, ein Objekt wieder in einen marktkonformen Zustand zu setzen, um die dauerhafte Ertrags- und Renditefähigkeit der Immobilie zu garantieren.¹⁹

Als Instandhaltungskosten gelten gemäß § 18 Wertermittlungsverordnung (WertV) diejenigen Kosten, „die infolge von Abnutzung, Alterung und Witterung zur Erhaltung des bestimmungsgemäßen Gebrauchs der baulichen Anlagen während ihrer Nutzungsdauer aufgewendet werden müssen.“²⁰

Zusammenfassend lassen sich dem Komplex der Instandhaltung demzufolge all jene vorbeugenden Maßnahmen zuordnen, die der Zustandsbewahrung oder Verfallsverhinderung sowie der Wiederherstellung des Soll-Zustandes einer Immobilie dienen, wobei technische Verbesserungen, die den Modernisierungsmaßnahmen zugerechnet werden, hier keine Berücksichtigung finden.²¹

3.5.2. Modernisierungsmaßnahmen

Bauliche Maßnahmen, die auf die Verlängerung der wirtschaftlichen Lebensdauer und eine nachhaltige Wertsteigerung der Immobilie abzielen, werden allgemein als Modernisierungsmaßnahmen bezeichnet. Es handelt sich hierbei um Maßnahmen, die das Wohnen bzw. das Arbeiten in Büros angenehmer, bequemer, sicherer, gesünder und weniger arbeitsaufwendig machen. Mittels der Umsetzung von Modernisierungsmaßnahmen sollten ferner nachhaltige Energie- und Wassereinsparungen erreicht werden. Modernisierungsmaßnahmen können die gemieteten Räumlichkeiten, bestimmte Gebäudeteile, das Gebäude als Ganzes und auch Außenanlagen betreffen. Bezüglich der gemieteten Räume kommen zum Beispiel der Einbau eines Bades oder die Verlegung eines modernen Fußbodens in Betracht. Die Anlage eines Kinderspielplatzes ist demzufolge einer Modernisierung der Außenanlagen zuzuordnen.²²

¹⁹ Vgl. Falk 2000, S. 458

²⁰ WertV 1988, § 18

²¹ Vgl. Falk 2000, S. 567

²² Ebenda, S. 567 f.

3.5.3. Sonderwünsche

Das Oberziel von Instandhaltung und Modernisierung ist es, die Zufriedenheit der vorhandenen Mieter zu steigern bzw. neue Mieter zu gewinnen. Genau hier liegt die Schnittstelle zwischen Instandhaltungsmaßnahmen und Sonderwünschen. Sonderwünsche sind bauliche Maßnahmen, die speziell auf einen Kundenwunsch zurückzuführen sind. Die Intention, einem Mieter Sonderwünsche zu erfüllen, ist ein für beide Parteien zufrieden stellender Vertragsabschluss.

Die Problematik hinsichtlich der genauen Abgrenzung zwischen Sonderwünschen und Instandhaltungsmaßnahmen besteht oftmals in der nicht eindeutigen Zurechenbarkeit der jeweiligen Maßnahmen. Generell wird ein Großteil aller baulichen Maßnahmen schon aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten in der Leerstandszeit zwischen Vor- und Nachmieter durchgeführt. Hierbei werden sowohl die für die Instandhaltung notwendigen Maßnahmen als auch die vom Kunden geforderten Sonderwünsche ausgeführt. Gerade hier gestaltet sich die Beurteilung der genauen Abgrenzung zwischen Sonderwunsch und allgemeiner Instandhaltung, die dem klassischen Mieterwechsel nicht mehr zuzuordnen ist, als äußerst schwierig.

Fraglich ist ebenso, inwieweit beispielsweise der Einbau einer neuen Heizung, der im eigentlichen Sinne kein Sonderwunsch ist, durch sinkende Nebenkosten Auswirkungen auf die Gewinnung eines neuen Mieters hat. Diesbezüglich ist zu überlegen, ob nicht auch bauliche Maßnahmen, bei denen es sich nicht um einen speziellen Sonderwunsch handelt, die Mieterwechselkosten beeinflussen können.

3.6. Struktureller Leerstand

Der strukturelle Leerstand ist definiert als „der Leerstand, der aufgrund von Angebot und Nachfrage auch bei konjunkturellen Änderungen nicht innerhalb eines konjunkturellen Zyklusses beseitigt werden kann.“²³ Er wird insbesondere beeinflusst von Lage und Objektzustand sowie dem vorhandenen Leerstand in der Region, der vom Angebot neuer bzw. umgebauter Flächen und dem Wanderungsverhalten der Bevölkerung abhängig ist. Der deutschlandweit auftretenden Problematik des strukturellen Leerstandes ist nur mittels Sanierung oder Abriss beizukommen. Nur so lässt sich eine fortlaufende Steigerung des Leerstands vermeiden.²⁴ Da diese Mietflächen nicht innerhalb eines konjunkturellen Zyklusses gefüllt wer-

²³ Altmeppen 2005b, S. 20

²⁴ Vgl. Altmeppen 2005b, S. 21

den können, ist der strukturelle Leerstand für die Betrachtung der Mieterwechselkosten nicht relevant. Er wird deshalb in dieser Arbeit nicht weiter berücksichtigt.

3.7. Konjunktureller Leerstand

Der konjunkturelle Leerstand ist stark von Angebot und Nachfrage auf dem lokalen Immobilienmarkt abhängig. Bedingt durch die zyklische Konjunktorentwicklung ist zu beobachten, dass bei starker Nachfrage Neu- oder Nachvermietungen kurzfristig möglich sind, wohingegen bei schwacher Nachfrage mit längeren Leerstandszeiten zu rechnen ist.²⁵ Auch bei guten Objekten können trotz idealer Gegebenheiten hinsichtlich Lage und Qualität des Objekts Leerstandszeiten von bis zu einem Jahr auftreten.

Unabhängig von der Konjunktur zieht jeder Mieterwechsel generell einen kurzfristigen Leerstand nach sich. Auch bei hoher Nachfrage ist infolge von Umbaumaßnahmen bzw. Sonderwünschen der zukünftigen Mieter nicht davon auszugehen, dass freiwerdende Flächen wieder unmittelbar vermietet werden können.²⁶ Infolgedessen werden im Rahmen dieser Studienarbeit für den Mieterwechsel Leerstände von bis zu vier Monaten betrachtet.

3.8. Lagemerkmale bei Immobilien

Die Lage ist ein klassisches Instrument zur Bewertung der Qualität einer Immobilie. Generell wird bei der Betrachtung und Bewertung der Lage von Immobilien zwischen Makro- und Mikrolage unterschieden.

3.8.1. Makrolage

Die Makrolage eines Standorts gibt Auskunft über seine geographische Lage und seine Position innerhalb eines Wirtschaftsraums. Der Wirtschaftsraum ist in seiner jeweiligen Ausdehnung nicht eindeutig definiert. Die Einteilung in Nord-, Ost-, Süd- und Westdeutschland, die im Rahmen dieser Studienarbeit getroffen wurde, ist nicht als allgemeingültig anzusehen. Beispielsweise wäre eine Unterteilung der Makrolage in Bundesländer oder Regionen ebenfalls denkbar. Zudem bestünde die Möglichkeit, auch weitere Kriterien wie Bevölkerungs- und Wirtschaftsstruktur in die Betrachtung einfließen zu lassen.

²⁵ Vgl. gif 2006, S. 9

²⁶ Vgl. ebenda, S. 10

Hinsichtlich der Beurteilung der Attraktivität eines Standorts unterscheidet man generell zwischen harten und weichen Standortfaktoren. Neben den harten Standortfaktoren, bei denen u.a. die räumliche Ausdehnung und Struktur, die Alters-, Einkommens- und Haushaltsstruktur, die Beschäftigungs- und Wirtschaftsentwicklung, die infrastrukturelle Zentralität und der Diversifikationsgrad des Wirtschaftsraumes betrachtet wird, sind auch gewisse weiche Kriterien zu berücksichtigen. Allerdings ist eine exakte Abgrenzung aufgrund mannigfaltiger Wechselwirkungen zwischen weichen Kriterien wie z.B. Image und natürlicher Attraktivität und den harten Standortfaktoren äußerst problematisch.²⁷ Die Bedeutung der Makrolage für Immobilieninvestitionen wird im Vergleich zur Mikrolage tendenziell unterschätzt. Aufgrund der polyzentrischen Orientierung des bundesdeutschen Immobilienmarktes wäre eine sorgfältigere Betrachtung und Analyse vor dem Hintergrund einer besseren Risikostreuung empfehlenswert.²⁸

3.8.2. Mikrolage

Die Mikrolage betrachtet die kleinräumige Lage einer Immobilie in ihrer unmittelbaren Umgebung. Auch hier wird zwischen harten und weichen Standortfaktoren unterschieden. Als harte Standortfaktoren gelten insbesondere die Lage und Beschaffenheit des Grundstücks, das städtebauliche Umfeld mit seiner Infrastruktur, die Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz und die Qualität der Gebäudegrundstruktur. Weiche Standortfaktoren spiegeln sich im Prestige der Lage, die von der Attraktivität des Umfelds, der Qualität der Bebauung und den lageprägenden Nutzern beeinflusst wird, wider.²⁹ Allgemein ist eine Tendenz dahingehend zu erkennen, dass sich die Mikrolageeigenschaften im Vergleich zu denen der Makrolage in relativ kurzer Zeit deutlich verändern können. In der Praxis kommt es zuweilen vor, dass bspw. eine bauliche Maßnahme positive Auswirkungen auf die Makrolage bei gleichzeitig negativen Auswirkungen auf die Mikrolage hat. So wird der Bau eines Flughafens gewiss vorteilhaft für den Großraum, vulgo: die Makrolage, sein, währenddessen die direkte Umgebung, hier die Mikrolage, negativ betroffen ist. Häufige Mieterwechsel und Leerstände sind in solchen Fällen ein verlässlicher Indikator für Veränderungen auf dem Immobilienmarkt.³⁰

Wie zuvor bei der Beschreibung der Makrolage erwähnt, findet die Bewertung von Immobilien bisher vornehmlich auf Grundlage der Betrachtung der Mikrolage statt, wobei festzuhal-

²⁷ Vgl. Isenhöfer, Väh, Hofmann 2005, S. 420 ff.

²⁸ Vgl. ebenda, S. 417 ff.

²⁹ Vgl. ebenda, S. 423 ff.

³⁰ Vgl. Platz 1993, S. 50

ten ist, dass deren Qualität nach herrschender Meinung nicht objektiv messbar ist. Deshalb wurde den befragten Unternehmen im Rahmen des dieser Studienarbeit zugrunde liegenden Fragebogens freigestellt, die Qualität der Mikrolage ihrer Objekte selbst einzuschätzen.

4. Notwendigkeit der Ermittlung der Mieterwechselkosten

Die Abbildung der Finanzströme und die genaue Kenntnis von Ausgaben und Einnahmen haben eine eminente Bedeutung für das Management von Immobilien. Insbesondere der Vollständige Finanzplan und das sich zunehmend durchsetzende Discounted-Cash-Flow-Verfahren erweisen sich als geeignete Instrumente einer exakten und realitätsnahen Finanzplanung. Diesbezüglich besteht die Notwendigkeit, die Mieterwechselkosten als vorhandenen, aber selten vollständig berücksichtigten Kostenbestandteil, zu quantifizieren.

4.1. Der Vollständige Finanzplan

Der Vollständige Finanzplan dient der systematischen Erfassung aller mit einem bestimmten Investitions- und Finanzierungsplans verbundenen Zahlungsströme. Dabei werden insbesondere die originären und derivativen Zahlungen einer Investition abgebildet, wodurch eine vergleichsweise exakte und transparente Erfassung der Zahlungsreihen ermöglicht wird und sich sämtliche finanzwirtschaftlichen Konsequenzen explizit darstellen lassen. Das Ziel des Vollständigen Finanzplans ist die Quantifizierung des Vermögens am Ende des Planungszeitraumes. Er unterscheidet sich dadurch maßgeblich von den barwertorientierten Methoden, bei denen alle Zahlungen auf den Investitionszeitpunkt bezogen werden.³¹

Fraglich ist, inwieweit die Mieterwechselkosten die monetären Planungen des Vollständigen Finanzplans beeinflussen können. Gemäß der Definition der Mieterwechselkosten in Kapitel 3.4. ist vor allem im Bereich der laufenden Einnahmen und der laufenden Ausgaben mit gravierenden Fehlprognosen zu rechnen, was zu empfindlichen Abweichungen beim Periodenüberschuss führen kann. Die Folge eines solchen Szenarios wäre, dass der vom Eigentümer eingeplante Jahresüberschuss hinfällig wird, die geplante Amortisationszeit des Objekts nicht einzuhalten ist und die prognostizierte Rendite geringer ausfällt. Liquiditätsprobleme, Zahlungsschwierigkeiten und Misstrauen von Seiten der Fremdkapitalgeber wären die zwangsläufige Konsequenz.³² Infolgedessen könnten die Banken die Kreditwürdigkeit des Eigentümers herabstufen, was unweigerlich zu steigenden Kapitalkosten führen würde.

Ein weiteres Problem betrifft die eigentliche Investitionsentscheidung eines Investors. Dieser wird im Vorfeld einer Investition immer den Ertrag der risikobehafteten Immobilieninvestition dem Ertrag der risikolosen Anlage am Kapitalmarkt gegenüberstellen und die Vorteilhaft-

³¹ Vgl. Bone-Winkel, Schulte, Sotelo, Allendorf, Ropeter-Ahlers 2005, S. 653

³² Vgl. Altmeppen 2006c, S. 20

tigkeit der Varianten vergleichen. Die durch den Mieterwechsel bedingten fehlenden Einnahmen und zusätzlichen Ausgaben können die ursprünglich getroffene Investitionsentscheidung im Nachhinein als unvorteilhaft gegenüber der risikolosen Anlage bzw. einem anderen Investitionsobjekt erscheinen lassen. Unter diesen Gesichtspunkten kann sich ein als vorteilhaft bewertetes Objekt als unrentabel erweisen.

4.2. Das Discounted-Cash-Flow-Verfahren

Das Discounted-Cash-Flow-Verfahren entstammt der angloamerikanischen Bewertungspraxis und kommt speziell bei der Bewertung von Renditeobjekten und von großen industriellen Investitionsentscheidungen zum Einsatz.³³ Es ist anzunehmen, dass das DCF-Verfahren nach der Standardisierung in Deutschland auch hier vermehrt Anwendung finden wird. Das von der gif standardisierte DCF-Verfahren wird vornehmlich von den Faktoren Mietentwicklung, Mieterwechselkosten, Mietausfällen und dem Diskontierungszinssatz bestimmt.³⁴

Im Unterschied zum Ertragswertverfahren werden beim DCF-Verfahren Risiken infolge der intensiveren Orientierung am Marktgeschehen zuverlässiger erfasst. Neben der Verwendung eines Diskontierungszinssatzes anstelle des im Ertragswertverfahren zugrunde gelegten Liegenschaftszinssatzes erweist sich vor allem die Zielgröße des Cash-Flows als vorteilhaft.³⁵ Immobilieneignern ist es somit möglich, bessere Aussagen über die Finanzkraft ihrer Immobilien zu treffen, da die tatsächlichen Zahlungsmittelüberschüsse der Immobilien, die den Eigenkapital- und Fremdkapitalgebern zur Verfügung stehen, realistisch abgebildet werden.

Die Problematik beim Discounted-Cash-Flow-Verfahren hinsichtlich der Berücksichtigung der Mieterwechselkosten ähnelt der des Vollständigen Finanzplans. Bedingt durch den langfristigen Prognosezeitraum der Cash-Flow Ströme können fehlende Einnahmen und zusätzliche Kosten zu gravierenden Fehlprognosen führen. Der Reinertag nimmt ab. Die aus einer zunehmenden Amortisationszeit und einer geringeren Rendite resultierenden Engpässe sind hinlänglich bekannt. Eine weitere schwerwiegende Folge für Eigentümer von Immobilien könnten Korrekturen in der Unternehmensbilanz aufgrund des sinkenden Barwerts sein. Vorstand und Unternehmen könnten somit seitens der Kapitalmärkte massiv unter Druck geraten.

³³ Vgl. Altmeppen 2006a, S.7

³⁴ Vgl. Altmeppen 2006b, S.7

³⁵ Vgl. ebenda, S.7

5. Grundlagen der Datenerfassung

Ziel dieser Arbeit ist eine umfassende Auswertung und Analyse der bei einem Mieterwechsel anfallenden Kosten mit der Intention, quantifizierbare Größen in Abhängigkeit von Konjunktur und spezifischen Sonderwünsche zu generieren. Die Grundlage der Analyse bildet ein umfassender Fragebogen, welcher in seinen modifizierten, an die jeweiligen Erfordernisse für Büro- und Wohnimmobilien angepassten Ausprägungen diversen Fondsgesellschaften und andere Eigentümer von Büroimmobilien sowie Wohnungsbaugesellschaften zugesandt wurde. Alle Werte, Analysen und Schlussfolgerungen basieren auf der Gesamtheit der beantworteten Rückmeldungen.

5.1. Datenbasis

Für die statistische Beschreibung und Analyse von Daten besteht grundsätzlich die Möglichkeit, eine Vollerhebung bzw. eine Teilerhebung durchzuführen. Erstere ist aber aufgrund eines unverhältnismäßig großen Aufwands, der damit verbundenen Kosten sowie weiterer Gründe meist nicht praktikabel.³⁶ Im Rahmen dieser Untersuchung findet die Klumpenstichprobe, die hier die Gesamtheit der Büro- und Wohnimmobilien betrachtet, als Element der Teilerhebung Verwendung.

Die Klumpenstichprobe zeichnet sich dadurch aus, dass der Grundgesamtheit bestimmte Klumpen von Merkmalsträgern, welche auf einer beliebigen gemeinsamen Basis miteinander verbunden sind, entnommen werden.³⁷ Hierbei ist darauf zu achten, dass die Grundgesamtheit in identifizierbare Klumpen zerfällt, die möglichst einen Querschnitt der in der Grundgesamtheit vorkommenden Merkmalsausprägungen abbilden, um den so genannten Klumpeneffekt zu vermeiden.³⁸ Diese Maßgaben werden in dem dieser Studienarbeit zugrunde liegenden Fragebogen dahingehend berücksichtigt, dass die Klumpen, bestehend aus Büro- und Wohnimmobilien, hinsichtlich der Lage, der Größe, der Qualität und des Alters der Objekte erheblich divergieren.

Die endgültige Datenbasis des Fragebogens bildet ein vom Sachverständigenbüro Altmeppen & Partner erstellter Querschnitt, bestehend aus 100 Unternehmen mit Fokus auf Büroimmobilien und 88 Unternehmen, deren Tätigkeit schwerpunktmäßig im Bereich von Wohnimmobi-

³⁶ Vgl. Bohley 1992, S. 497

³⁷ Vgl. ebenda, S. 505

³⁸ Vgl. Meffert 1992, S. 195

lien liegt. Aus diesem Stichprobenumfang haben im Bereich der Büroimmobilien 17 Unternehmen geantwortet. Dies entspricht einer relativen Rücklaufquote von 17 %. Bei den Wohnimmobilien lagen 21 Antworten zur Auswertung vor, was einer Rücklaufquote von 24 % entspricht.

5.2. Erklärung zum Fragebogen

Die Befragung ist die maßgebliche Methode zur Generierung von Daten im Wirtschaftsbereich. Zentrales Element einer jeden Befragung ist dabei erfahrungsgemäß ein Fragebogen,³⁹ wobei im Rahmen dieser Studienarbeit ein E-Mail gestützter Fragebogen Anwendung fand. Im Vergleich zum herkömmlichen Fragebogen ist darauf zu achten, dass die Befragung dem zu Befragenden angekündigt wird und der Versand der Fragebögen erst nach dessen ausdrücklicher Zustimmung erfolgt.

Für die Untersuchung wurden die Fragebögen per E-Mail an ausgewählte Adressen versandt. Die Rücksendung der ausgefüllten Fragebögen erfolgte auf gleichem Weg. Besonders vorteilhaft erweist sich die große geographische Reichweite, gepaart mit der Schnelligkeit von Verbreitung und Rücklauf sowie der relativen Kostengünstigkeit.⁴⁰

5.2.1. Struktureller Aufbau

Bei der Erstellung des Fragebogens ergab sich die Frage, wie das komplexe Thema der Mieterwechselkosten in einer möglichst übersichtlichen Struktur erfasst werden kann. Einfachheit, Verständlichkeit und eine chronologische Konzeption des Fragebogens sind gemäß herrschender Meinung unabdingbar für eine aussagekräftige und hochwertige Analyse des Datenmaterials.

Im Sinne dieser Anforderungen erwies sich ein tabellarisches Layout als besonders vorteilhaft, wobei die nominalen Ausprägungen auf der Vertikalskala, die arithmetischen Spannweiten und qualitativen Beschreibungen auf der Horizontalskala abgebildet wurden. Um den Fragebogen in seinem Aufbau einheitlich zu gestalten wurden lediglich Vier- bzw. Fünfpunktskalen verwendet. Die Vorteile der Fünfpunktskalen liegen generell in einer relativ breiten Abstufung der Antwortmöglichkeiten. Im Bereich der Häufigkeitsverteilungen besteht des

³⁹ Vgl. Bohley 1992, S. 517

⁴⁰ Vgl. Imsieke 1999, S.63

Weiteren die Möglichkeit, eine neutrale Antwort zu geben.⁴¹ Der Vorteil von Vierpunktskalen begründet sich durch den Zwang, eine eindeutige positive oder negative Tendenz angeben zu müssen. Den Befragten wurde des Weiteren die Möglichkeit gegeben, eigene Angaben und Kommentare abzugeben mit dem Ziel, eine individuelle und möglichst präzise Betrachtung der jeweiligen Fragestellung zu erhalten.

5.2.2. Inhaltlicher Aufbau

Der Fragebogen, dessen Ziel die Quantifizierung der Mieterwechselkosten in Abhängigkeit verschiedener Lagemerkmale, Objektgrößen und der von den Mietern geforderten Sonderwünsche ist, gliedert sich in drei Themenkomplexe:

- Allgemeine Objektdaten
- Mietsituation und Objektrenditen
- Mieterwechselkosten

Im Zuge der Erfassung der Objektdaten soll zum einen eine Übersicht über die Verteilung des Immobilienbestandes der verschiedenen Unternehmen hinsichtlich der Mikro- und Makrolage, der Größe und des Alters abgebildet und zum anderen verschiedene Abhängigkeiten und Zusammenhänge mit den im Verlauf des Fragebogens erhobenen Daten aufgezeigt werden. Die Darstellung der lokalen Lagegunst anhand der Mikrolage erfolgt mittels einer Differenzierung von

- Top-Lage,
- gehobener Lage,
- mittlerer Lage und
- einfacher Lage.

Die Makrolage berücksichtigt die Verteilung des Immobilienportfolios im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland bezüglich Objekten in

- Nord-Deutschland,
- Ost-Deutschland,
- Süd-Deutschland und
- West-Deutschland

⁴¹ Vgl. Kirchoff, Kuhnt, Lipp, Schlawin 2001, S. 22

sowie in

- Ballungszentren,
- B-Städten und
- anderen Städten.

Bei der Erfassung der Makrolage wird hierbei klar zwischen der geographischen Lage und der Lage der Objekte in Zentren, d.h. in städtischen Verbunden, unterschieden. Des Weiteren findet die Größe der Mietflächen unter anderem aufgrund einer vermuteten erhöhten Fluktuation bei kleineren Mietflächen sowie einer erwarteten Abweichung in der Nachfragesituation Berücksichtigung. Da auch das Alter der jeweiligen Objekte Einfluss auf Art und Anzahl der Sonderwünsche haben kann, wird dementsprechend zwischen

- Neubauten,
- Bauten mit mittlerem Alter und
- Altbauten unterschieden.

Der die Mietsituation und die Objektrendite behandelnde Themenkomplex dient der Erfassung konjunktureller Kenngrößen sowie der Betrachtung monetärer Aspekte in Bezug auf die in Objekten realisierten Mieteinnahmen, die Mietauslastung und die Mietvertragsdauer.

Im Rahmen des Vollständigen Finanzplans und des DCF-Verfahrens sind die Mieteinnahmen vor allem aus Gründen der Objektrendite von Interesse. Mittels der Dokumentation der Mietvertragsdauer und der Altersverteilung der Mieter bei Wohnimmobilien sollen sowohl Rückschlüsse auf die Häufigkeit der Mieterwechsel gezogen als auch eine periodengerechte Beurteilung des Cashflows ermöglicht werden. Da diese Problematik bereits im Kapitel 4.2. ausreichend behandelt worden ist, wird hier von einer weiteren Ausführung abgesehen.

Der dritte Themenkomplex berücksichtigt umfangreiche Überlegungen hinsichtlich der mit den Mieterwechselkosten korrelierenden Größen. Hierbei wird insbesondere auf die Leerstandsdauer, die damit verbundenen Leerstandskosten und die den Mietern gewährten Sonderwünsche einschließlich der Mietzugeständnisse bzw. Incentives eingegangen. Bei der Analyse der Leerstandsdauer ist zwischen dem durch den Mieterwechsel bedingten Leerstand und dem strukturellen Leerstand zu differenzieren. Ersterer umfasst Leerstandsdauern bis einschließlich vier Monate, wohingegen Letzterer die Leerstandsdauer von vier Monaten übertrifft.

Sonderwünsche sind vom Mieter geforderte bauliche Maßnahmen, deren Erfüllung die Attraktivität der Immobilie für den Kunden steigert und somit wesentlich zu einem erfolgreichen Vertragsabschluss beiträgt. Von Seiten des Vermieters besteht hierbei die Möglichkeit, den Mieter an den Kosten für die Sonderwünsche finanziell zu beteiligen.

Der letzte Teil des Fragebogens befasst sich sowohl mit der Abbildung der Vermarktungskosten, die insbesondere Werbekosten und Maklerkosten beinhalten, als auch mit der Quantifizierung der Mietzugeständnisse. Im Gegensatz zu den Sonderwünschen, die sich auf bauliche Maßnahmen beschränken, gehen die Incentives auf monetäre Anreize ein - genannt seien beispielsweise mietfreie Zeiten und prozentuale Abschläge von der Miete bei Anschlussverträgen.

6. Analyse und Auswertung der Fragebögen

Die Grundlage dieses Kapitels bilden die aus der Gesamtheit der angeschriebenen Unternehmen gewonnenen Rückläufe der Fragebögen. Im Folgenden soll die allgemeine Herangehensweise bei der Auswertung der Fragebögen erläutert werden sowie die Auswertung getrennt nach Büro- und Wohnimmobilien erfolgen.

6.1. Allgemeine Herangehensweise

Bei der Auswertung ergab sich die Frage, wie der Komplexität der Tabellen und der Spannweiten der jeweiligen Verteilung im Sinne von prozentualen, zeitlichen, monetären und sonstigen Angaben Rechnung getragen werden kann, so dass eine sinnvolle Bewertung und Analyse der Fragebögen möglich ist.

Hierzu wurden zunächst die Angaben aus den einzelnen Fragebögen tabellarisch erfasst. Die quantitative Erfassung der auf der Vertikalskala abgebildeten nominalen Ausprägungen bildet dabei die Basis für die weitere Auswertung. Da sämtlichen Tabellen, deren Ziel die Extrahierung von mengenmäßigen Angaben ist, arithmetische Spannweiten zugrunde liegen, stellte sich bei der Auswertung die Frage, wie sich die einzelnen Spannweiten in erfassbare Werte umsetzen lassen. In dieser Studienarbeit erschien die Verwendung des Mittelwertes für die Berechnung weiterer Ergebnisse als probates Mittel zur Lösung des oben aufgeführten Problems. Die Mittelwerte wurden dabei aus den quantitativen Angaben der jeweiligen Spalte gebildet, wobei darauf zu achten ist, dass bei Angaben, die nicht durch eine Spannweite erfasst, sondern mit einem „größer als“ bzw. „kleiner als“ Zeichen versehen sind, der entsprechende Mindestwert den Mittelwert ersetzt. Im Folgenden wurden die aggregierten monetären, prozentualen und zeitlichen Größen mittels Kombination des Mittelwertes mit der Antworthäufigkeit berechnet.

Bei allen Tabellen, die nicht auf die mengenmäßige Erfassung der nominalen Ausprägungen abzielen und denen somit keine arithmetischen Spannweiten, sondern qualitative Beschreibungen auf der Horizontalskala zugrunde liegen, werden zunächst die Antworthäufigkeiten ermittelt. Im Anschluss daran werden die Antworthäufigkeiten mit den qualitativen Beschreibungen, die einer Wichtung unterliegen, verknüpft. Die Wichtung bemisst sich dabei nach der Rangfolge der qualitativen Beschreibung mit dem Ziel, Prioritäten der auf der Vertikalskala

abgebildeten nominalen Ausprägungen zu ermitteln, wodurch sich die Möglichkeit ergibt, Rückschlüsse auf die mengenmäßigen Angaben ziehen zu können.

6.2. Wohnimmobilien

6.2.1. Objektdaten und Mietsituation

Zur Erfassung der Mieterwechselkosten und zur Visualisierung von Abhängigkeiten besteht zunächst die Notwendigkeit, einen Überblick über die durchschnittlichen Objektdaten und die Mietsituation zu erhalten. Eine individuelle Betrachtung der Objektdaten soll zudem Rückschlüsse auf mögliche Einflüsse unterschiedlicher Aspekte erlauben, die die Anzahl und Kosten des Mieterwechsels beeinflussen können.

Anhand des durchschnittlichen Lageportfolios bei Wohnimmobilien lässt sich in der Mikrolage ein eindeutiger Schwerpunkt des Bestandes in der mittleren Lage feststellen. Bezüglich der Makrolage ist der Großteil der untersuchten Objekte in Norddeutschland bzw. in Ballungszentren angesiedelt. Einen genauen Überblick der Lageeigenschaften sollen die folgenden Grafiken ermöglichen.

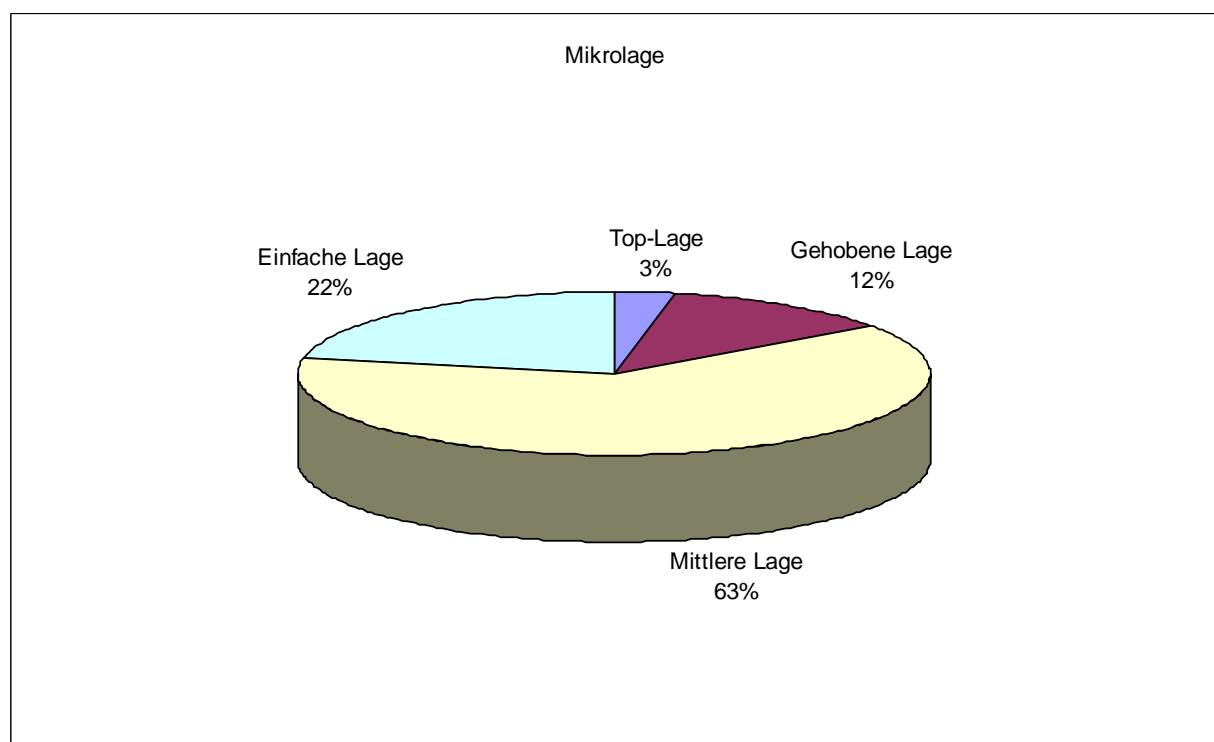


Abbildung 1: Wohnimmobilienportfolio Mikrolage⁴²

⁴² Quelle: Eigene Darstellung

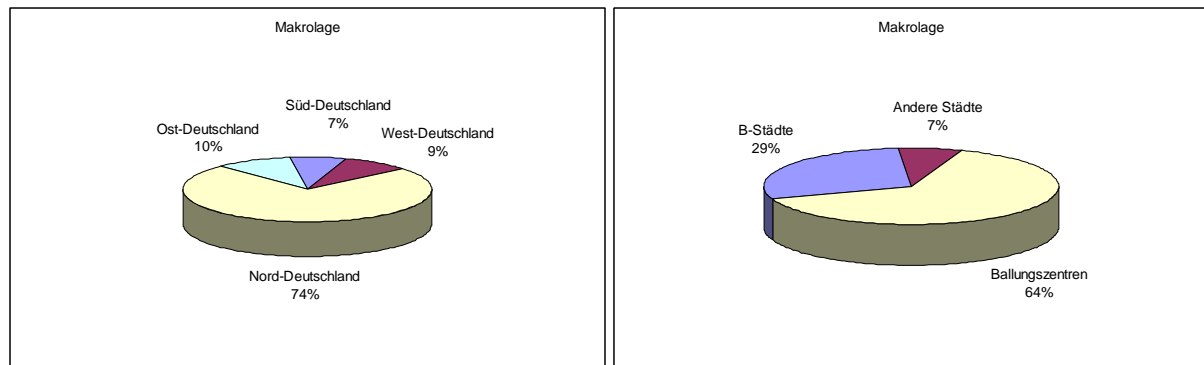


Abbildung 2: Wohnimmobilienportfolio Makrolage⁴³

Hinsichtlich der Ermittlung der Mietauslastung bei der Mikrolage ergibt sich eine Auslastung von 90% bis 95%. Trotz des nicht sonderlich signifikanten Unterschieds der Mietauslastung in den einzelnen Lagen bestätigt sich die allgemeine Vermutung, dass die vorteilhafteren Lagen eine höhere Auslastung aufweisen als die mittleren und einfachen Lagen.

Die durchschnittliche Mietauslastung in der Makrolage weist keine wesentlichen Abweichungen in Bezug zur Mikrolage auf. Bei der Betrachtung der geographischen Lageinteilung wird ersichtlich, dass die Auslastung zwischen den verschiedenen Landesteilen keine gravierenden Abweichungen aufweisen. Lediglich Ostdeutschland weicht mit einer Auslastung von 89% leicht von der durchschnittlich ermittelten Auslastungsquote des gesamten Bundesgebiets von ca. 93% ab.

Bezüglich der angegebenen Zahlen ist jedoch zu diskutieren, inwieweit hier eine Allgemeingültigkeit der Aussagen gegeben ist. Angesichts der konjunkturellen Situation auf dem Wohnungsmarkt in Ostdeutschland erscheint der angegebene Auslastungsgrad von 89% als nicht repräsentativ. In Städten wie beispielsweise Stendal, Cottbus und Weißenfels, deren Wohnungsbestände zum Großteil in unsanierten Altbauten bzw. Plattenbauten liegen, sind, bedingt durch die konjunkturelle Situation, bedeutend höhere Leerstände zu erwarten.⁴⁴ Dies wird zudem auch durch die Einschätzung der Nachfragesituation in dem der Studienarbeit zugrunde liegenden Fragebogen bestätigt. Für Ostdeutschland wurden von den Befragten eher pessimistische Konjunkturprognosen getroffen.⁴⁵

⁴³ Quelle: Eigene Darstellung

⁴⁴ Vgl. Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen 2002, S. 39 ff.

⁴⁵ Vgl. ebenda, S. 39 ff.

Ungeachtet der durchweg positiven Nachfragesituation im süddeutschen Raum ist auch hier der angegebene Wert von 98% Mietauslastung, der praktisch einer Vollvermietung gleichkäme, zweifelhaft. Ähnliche Überlegungen könnten auch im nord- und westdeutschen Raum bzw. bei der Mikrolage angestellt werden.

Das bei der Auslastung der Mirolage gezeichnete Bild eines bestehenden Gefälles zwischen Top- und einfachen Lagen setzt sich auch in der Mietvertragsdauer fort. So beträgt die durchschnittliche Vertragsdauer in einfachen Lagen ca. sechs Jahre, wohingegen in den Toplagen eine Vertragsdauer von über acht Jahren die Regel ist. Ergänzend ist anzumerken, dass die Dauer der Mietverträge in gehobener und mittlerer Lage nahezu identisch sind.

Für die Auswertung der Wohnimmobilien ist grundsätzlich hervorzuheben, dass Mietverträge bei Wohnimmobilien tendenziell eher unbefristet abgeschlossen werden. Auch vor dem Hintergrund, dass in dieser Studienarbeit lediglich eine Mietdauer von bis zu zehn Jahren rechnerisch erfasst wird, sind die angegebenen Werte zur Mietvertragsdauer lediglich als Richtwerte zu betrachten.

Im weiteren Verlauf der Analyse der Objektdaten wurde ersichtlich, dass beim Alter der Objekte, von dem vermutet wird, dass es die Leerstandszeiten und die Leerstandskosten beeinflusst, ein inhomogenes Portfolio vorliegt. Insbesondere Objekte mit mittlerem Alter und Altbauten weisen in der Auswertung ein deutliches Übergewicht auf, Neubauten spielen mit einem Portfolioanteil von 6% eine eher untergeordnete Rolle. Das durchschnittliche Alter der erfassten Objekte beträgt 38 Jahre. Eine signifikante Abhängigkeit der Mietvertragsdauer zum Alter der Objekte konnte nicht festgestellt werden.

Die durchschnittliche Größe der Mietfläche ergibt sich zu 64 m². Des Weiteren zeigt sich, dass Wohnungen, deren Mietfläche größer als 50 m² ist, im Bestand der befragten Unternehmen und Personen in einem Umfang von 70% vorhanden sind. In Verbindung mit der Mietvertragsdauer ergab die Auswertung, dass kleinere Mietflächen einer stärkeren Fluktuation unterliegen, da hier lediglich eine Mietvertragsdauer von durchschnittlich drei bis fünf Jahren die Regel ist, wohingegen die Mietvertragsdauer bei größeren Mietflächen zwischen sieben und acht Jahren liegt. Die durchschnittliche Mietvertragsdauer über die Gesamtheit der Wohnungen liegt im Bereich von sechseinhalb bis siebeneinhalb Jahren.

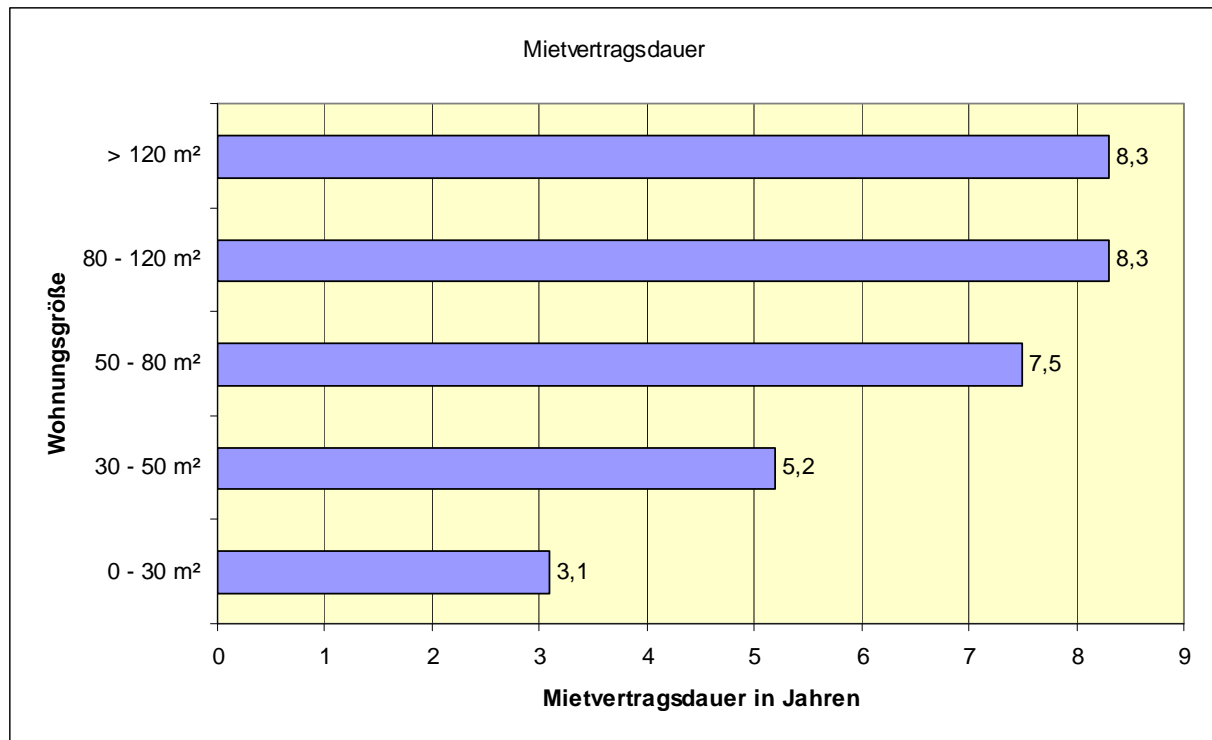


Abbildung 3: Mietvertragsdauer bezogen auf die Wohnungsgröße (Wohnen)⁴⁶

Das durchschnittliche Alter der Mieter beträgt 42 Jahre. Zudem ist erkennbar, dass sich die allgemeine Bevölkerungsstatistik in der Altersverteilung der Mieter in den Objekten widerspiegelt. So sind die Altersklassen ab 30 Jahren gegenüber den Alterklassen bis 30 Jahren deutlich überrepräsentiert. In Verbindung mit der Wohnungsgröße ist hier zu vermuten, dass beispielsweise junge Mieter, die in kleinen Wohneinheiten leben, häufiger zum Wohnungswechsel neigen als ein Senioren Ehepaar in einer geräumigen Wohnung.

Hinsichtlich der Mietsituation ergibt sich ein recht einheitliches Bild. Bis auf wenige Ausnahmen liegt die durchschnittliche Miete im Bereich von vier bis sieben Euro pro Quadratmeter. Der Durchschnittswert über die gesamte Makrolage beträgt 5,80 Euro pro Quadratmeter, wobei im süddeutschen Raum und in Ballungszentren mit leicht höheren Mieten zu rechnen ist.

⁴⁶ Quelle: Eigene Darstellung

Makrolage	Durchschnittliche Miete
Nord-Deutschland	5,80 €/m ²
Ost-Deutschland	5,50 €/m ²
Süd-Deutschland	6,25 €/m ²
West-Deutschland	5,50 €/m ²

Makrolage	Durchschnittliche Miete
Ballungszentren	6,10 €/m ²
B-Städte	5,50 €/m ²
Andere Städte	5,50 €/m ²

Tabelle 1: Durchschnittliche Miete bezogen auf die Makrolage (Wohnen)⁴⁷

6.2.2. Ermittlung der Mieterwechselkosten

Wie schon in der Definition der Mieterwechselkosten erläutert, werden im Folgenden sämtliche fehlenden Einnahmen betrachtet, die durch Leerstand bzw. Incentives verursacht werden, sowie alle Kosten, die infolge von Betrieb und Verwaltung der Objekte während der Leerstandszeit, von Sonderwünschen, der Vermarktung und Mietzugeständnissen entstehen.

6.2.2.1. Leerstandsdauer

Bei der Analyse der Leerstandsdauer ist nochmals hervorzuheben, dass ausschließlich der Leerstand, der durch den Mieterwechsel verursacht wird, von Interesse ist. Konjunkturelle und strukturelle Leerstandszeiten sind generell vernachlässigbar.

Da auch bei hoher Nachfrage häufig Umbaumaßnahmen erforderlich sind, werden Leerstände mit einer Dauer von maximal vier Monaten betrachtet. Infolge des konjunkturellen Einflusses könnte sich allerdings in der Praxis die Leerstandszeit auf weit mehr als vier Monate erstrecken.

Die Leerstandsdauer bezogen auf die Mikrolage beträgt im Mittel sechs Wochen. Beim Vergleich der Top-Lage mit der einfachen Lage ist festzustellen, dass der Leerstand eines Objektes in einfacher Lage mit durchschnittlich acht Wochen doppelt so lange dauert, wie der eines

⁴⁷ Quelle: Eigene Darstellung

Objektes in Top-Lage. Objekte in gehobener- und mittlerer Lage weisen Leerstandszeiten von fünf bis sieben Wochen auf. Die Makrolage bestätigt die allgemeine, in der Mikrolage angegebene Tendenz. Auch hier beträgt die Leerstandsdauer im Schnitt sechs Wochen. Die geringsten Leerstandszeiten sind in Süddeutschland mit ca. zwei Wochen zu verzeichnen, wohingegen in Ostdeutschland mit acht bis zehn Wochen zu rechnen ist. Bei den in Süddeutschland angegeben zwei Wochen ist allerdings fraglich, inwieweit in diesem Zeitraum Umbaumaßnahmen durchgeführt werden können. Vielmehr ist anzunehmen, dass hier das Datum des Vertragsabschlusses mit dem neuen Mieter die unternehmensinterne Dokumentation der Leerstandsdauer beendet bzw. lediglich kleinere Schönheitsreparaturen durchgeführt werden. Die Durchführung von Sonderwünschen würde unter diesem Gesichtspunkt ausschließlich in die Zeit nach Mietbeginn fallen. Zudem ist der Vermieter bei guter Konjunktur tendenziell weniger geneigt, dem Mieter Sonderwünsche in Form von Umbaumaßnahmen zu gewähren, als bei schlechter Konjunktur.

Alle Unternehmen, die Bestände in Süddeutschland haben, profitieren trotz der angegebenen geringen Mietfläche und der Tatsache, dass sich die Bestände überwiegend in mittlerer und einfacher Lage befinden, durchweg von den guten Konjunkturaussichten in Süddeutschland. Die Leerstandszeiten in Ballungszentren betragen im Mittel drei Wochen, während in B-Städten und anderen Städten von einer Leerstandsdauer zwischen fünf und neun Wochen auszugehen ist. Auch bei den Ballungszentren stellt sich die Frage, inwieweit bauliche Sonderwünsche in einem solchen, recht kurzen Zeitfenster vollzogen werden können. Die Leerstandsdauer in Abhängigkeit vom Alter der Objekte weist ein ähnliches Gefälle auf. So sind Neubauten leichter zu vermieten als Objekte mittleren Alters bzw. Altbauten. Dies muss allerdings vor dem Hintergrund gesehen werden, dass der Anteil der Neubauten im Portfolio der Befragten mit ca. 6% dem Portfolioanteil der Objekte mit mittlerem Alter und dem der Altbauten von insgesamt ca. 94% gegenübersteht.

6.2.2.2. Leerstandskosten

Die Erfassung von Leerstandskosten gestaltet sich als äußerst vielschichtig, da auf der einen Seite mit fehlenden Einnahmen und auf der anderen Seite mit tatsächlichen Kosten gearbeitet werden muss.

Der Aspekt fehlender Einnahmen wird hier durch den so genannten Mietausfall charakterisiert. Die Höhe des Mietausfalls ergibt sich dabei durch Multiplikation der entsprechenden

Leerstandsdauer mit der Höhe der durchschnittlichen Miete pro Quadratmeter Mietfläche der Wohnung.

Neben dem Mietausfall müssen aber auch Betriebs- und Verwaltungskosten Berücksichtigung finden. Die Betriebskosten resultieren aus nicht auf die übrigen Mieter umlegbaren Kosten. Nachfolgend werden alle maßgeblichen Positionen aufgelistet:

- Öffentliche Lasten des Grundstücks, wie z.B. die Grundsteuer,
- Heizkosten,
- Kosten für Straßenreinigung und Müllabfuhr,
- Kosten für Hausreinigung und Gartenpflege,
- Kosten für den Hausmeister,
- Kosten für Fahrstuhlanlagen,
- Kosten für Beleuchtung,
- Kosten für Versicherungen,
- und eventuelle Kosten für Wasser, Abwasser und Strom.⁴⁸

Sämtliche hier dargestellten Kosten belaufen sich in der Summe auf durchschnittlich 2 bis 4 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche.⁴⁹

Die Verwaltungskosten umfassen im Wesentlichen Aufwendungen für Personaleinsatz, die zur Unterstützung der verwaltungstechnischen Dienstleistungen notwendigen Einrichtungen sowie die Kosten der Aufsicht, der Geschäftsführung und der gesetzlichen bzw. freiwilligen Prüfung des Jahresabschlusses. Die Höhe der Verwaltungskosten wird maßgeblich von der Größe der verwalteten Objekte und der Anzahl der Mieter in einem Objekt bestimmt.⁵⁰ Da eine genaue Zuordnung der Verwaltungskosten zu einer Mietfläche nur in Ausnahmefällen möglich ist, können keine zuverlässigen Angaben über die Höhe der Kosten getroffen werden. Die Verwaltungskosten werden daher nach Erfahrungssätzen kalkuliert, die im Regelfall drei bis acht Prozent des Rohertrags betragen.⁵¹

Bei einer durchschnittlichen Miete von 5,80 Euro pro Quadratmeter und einer Wohnungsgröße von 64 m² ist ein Mietausfall von ca. 370 Euro pro Monat anzusetzen. Werden zusätzlichen

⁴⁸ Vgl. Falk 2000, S. 150

⁴⁹ Eigene Erhebung

⁵⁰ Vgl. Platz 1993, S. 72 f

⁵¹ Vgl. ebenda, S. 72

Betriebskosten in Höhe von 3 Euro pro Quadratmeter berücksichtigt, ist mit zusätzlich Kosten von 192 Euro zu rechnen. Die Verwaltungskosten summieren sich, legt man einen Kostenaufwand von fünf Prozent des Rohertrags zugrunde, auf ca. 20 Euro pro Monat und Wohneinheit.

6.2.2.3. Sonderwünsche

Ein zentrales Element der Mieterwechselkosten stellt die Gewährung von Sonderwünschen dar. Sonderwünsche umfassen alle dem Mieter gewährten baulichen Maßnahmen, die von diesem vor dem Hintergrund eines bevorstehenden Vertragsabschlusses gefordert wurden. Zur Ermittlung der zugehörigen Kosten wurde zunächst untersucht, ob eine Abhängigkeit zwischen den Phasen eines Konjunkturzyklusses und der Bereitschaft der Vermieter hinsichtlich der Gewährung von Sonderwünschen besteht. Während in Aufschwungs- und Boomphasen Sonderwünsche vergleichsweise selten gewährt werden, zeigt sich in Phasen konjunktureller Tristesse eher ein Entgegenkommen von Seiten der Vermieter. Dennoch ist festzuhalten, dass die Abhängigkeit zur Konjunktur bei Wohnimmobilien im Vergleich zu den Büroimmobilien verhältnismäßig gering ausgeprägt ist.

Im Zuge der weiteren Analyse wurden die baulichen Maßnahmen typologisiert und deren Durchführungshäufigkeit ermittelt. Die Intention, Häufigkeitsverteilungen bei baulichen Maßnahmen im Bereich von Sonderwünschen zu erfassen, bestand in der Möglichkeit, Rangfolgen und somit entsprechende Kostenpakete zu erstellen. Die am häufigsten von den Mietern geforderten Maßnahmen sind bauliche Veränderungen im Bereich der Sanitärausstattung der Wohnung und Malerarbeiten, gefolgt von allgemeinen Schönheitsreparaturen und der Erneuerung von Bodenbelägen bzw. Teppichen. Eine detaillierte Auflistung der Häufigkeitsverteilungen bietet die folgende Tabelle.

Sonderwunsch	Häufigkeitskriterium
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	3,3
Malerarbeiten	3,1
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	3,0
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	2,8
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	2,7
Lichtanlagen	2,5
Einbauküchen	1,8
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	1,6
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	1,4
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	1,4

<p>Wichtung von 1 bis 5 mit: 1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"</p>

Tabelle 2: Häufigkeitsverteilungen von Sonderwünschen (Wohnen)⁵²

Neben der Frage, was vom Mieter gewünscht wird, sind selbstredend die damit verbundenen Kosten von größtem Interesse. Deren Auswertung führte zu erheblichen Divergenzen hinsichtlich der einzelnen Kostenangaben. Um diese zu erfassen und einen möglichst realitätsnahen Überblick über die Kosten zu erhalten, werden im folgenden alle Angaben in Spannen angegeben. Die Spanne errechnet sich, indem vom jeweils aggregierten Mittelwert 20% addiert bzw. subtrahiert werden. Tabelle 3 dokumentiert die gerundeten Spannweiten der jeweils entsprechenden baulichen Maßnahme.

⁵² Quelle: Eigene Darstellung

Sonderwunsch	Kosten
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	30 - 50 €/m ²
Malerarbeiten	25 - 40 €/m ²
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	25 - 35 €/m ²
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	20 - 30 €/m ²
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	15 - 25 €/m ²
Lichtanlagen	15 - 20 €/m ²
Einbauküchen	35 - 60 €/m ²
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	45 - 70 €/m ²
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	70 - 110 €/m ²
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	10 - 15 €/m ²
Kostenangaben bezogen auf die Wohnungsfläche	

Tabelle 3: Kostenangaben von Sonderwünschen (Wohnen)⁵³

Auffällig ist insbesondere die hohe Kostenangabe bei den Malerarbeiten. Die Auswertung ergab, dass der Wert von einigen Befragten, deren Immobilienportfolio durchweg in mittleren und einfachen Lagen im Osten Deutschlands gelegen ist und deren Wohnungsgrößen im Schnitt kleiner als 60m² sind, stark beeinträchtigt wird. Hierbei ist hervorzuheben, dass mit zunehmender Größe der Mietfläche die Kosten für bauliche Maßnahmen bezogen auf den Quadratmeter Grundfläche sinken. Würden diese Angaben an die Mehrheit der übrigen Antworten der Befragten angepasst werden, ergäbe sich für die Malerarbeiten eine Spanne von 20 € bis 30 € pro Quadratmeter Mietfläche.

Ein Erklärungsversuch für die zum Teil doch erheblichen Kostendifferenzen kann durch die Berücksichtigung der unterschiedlichen Portfoliovoraussetzungen bzw. der unterschiedlichen Betrachtungsweisen des Spektrums der zum Sonderwunsch gehörenden Maßnahmen gegeben werden.

⁵³ Quelle: Eigene Darstellung

Generell ist zu vermuten, dass die Kostenangaben der Befragten in gewissem Maße mit der Lagegunst ihres Immobilienportfolios korrelieren. In diesem Zusammenhang fallen im Zuge der vom potentiellen Mieter geforderten Sonderwünsche oftmals höhere Aufwendungen in Objekten der einfachen Lage an als in Objekten der Top- bzw. der gehobenen Lage, in denen ein bestimmter Standard bereits vorhanden ist.

Weiterhin ist zu untersuchen, inwieweit direkte Abhängigkeiten zwischen Instandhaltungsmaßnahmen und Sonderwünschen bestehen. Kommt es beispielsweise bei der Erneuerung von Tapeten in einer Wohnung zu Putzablösungen, erscheint eine genaue Zuordnung der durch die Nachbesserungsarbeiten verursachten Kosten äußerst kompliziert. Einerseits handelt es sich bei Putzablösungen prinzipiell um Instandhaltungsmaßnahmen, andererseits sind die Nachbesserungsarbeiten im Zusammenhang mit dem vom Mieter geforderten Sonderwunsch zu sehen, da ohne Putzausbesserungen bekanntlich auch keine neuen Tapeten aufgebracht werden können. Fraglich ist des Weiteren, inwieweit vorbereitende- bzw. nachbereitende Maßnahmen und Abbrucharbeiten infolge von Sonderwünschen auch in die Kostenermittlung der Sonderwünsche eingehen.

Ferner ist zu berücksichtigen, dass diese Studienarbeit lediglich Tendenzen wiedergeben soll. So wurde davon abgesehen, ein detailliertes Leistungsverzeichnis für die entsprechenden baulichen Maßnahmen zu erstellen. Den Befragten oblag demgemäß ein entsprechender Ermessensspielraum. In den Komplex der bei den baulichen Maßnahmen aufgeführten Malerarbeiten können somit beispielsweise neben dem Streichen der Wände auch Tür-, Heizungs- und Deckenanstrich fallen.

Diskussionswürdig erscheint auch die kostenmäßige Erfassung von Sonderwünschen, die nach dem Verständnis dieser Studienarbeit eher den Modernisierungs- bzw. den Instandhaltungskosten zugerechnet werden müssten. Vor dem Hintergrund ansteigender Energiepreise und der bevorstehenden rechtlichen Verpflichtung des Vermieters zur Erstellung eines Energiepasses werden potentielle Mieter zunehmend auf die Energiebilanz des Gebäudes achten und vermehrt Einsparpotentiale wie eine verbesserte Außendämmung fordern. Darüber hinaus müssen auch Sonderwünsche, die nicht in direkter Verbindung mit der Wohnung stehen, betrachtet und kostenmäßig erfasst werden. Es handelt sich hier zwar überwiegend um seltene Einzelfälle, dennoch sind die Kosten, die beispielsweise durch Kinderspielplätze und Stellplätze für Kfz entstehen, explizit zu erfassen

Aufgrund der Verschiebung der Altersstruktur der Bevölkerung in Deutschland rücken die Bedürfnisse älterer Menschen zunehmend in den Fokus der Öffentlichkeit. Neben dem gegenwärtigen Bauboom von Seniorenwohnheimen ist auch im Bereich der privaten Immobilienbesitzer eine gesteigerte Nachfrage nach baulichen Maßnahmen, die alters- und behindertengerechtes Wohnen ermöglichen, zu verzeichnen. Auf Immobilieneigner, die nicht in der Lage sind, älteren und behinderten Menschen entsprechende Heimplätze zu offerieren, könnten, wenn sie jenen Bevölkerungsgruppen Wohnungen anbieten wollen, Mehrkosten von 50 bis 180 Euro pro Quadratmeter Mietfläche zukommen⁵⁴. Hervorzuheben ist, dass die angegebenen Kosten für die alters- bzw. behindertengerechte Gestaltung der Wohnung das Gesamtpaket aller baulichen Maßnahmen umfassen. Hierzu gehören beispielsweise Maurer- und Malerarbeiten, Türenverbreiterungen, der Umbau des Badezimmers, Oberböden sowie die Erneuerung der Elektroanlagen.

Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass infolge der Verwirklichung von Sonderwünschen enorme Kosten auf Seiten der Vermieter anfallen können, stellt die finanzielle Beteiligung der Mieter ein gängiges Mittel zur Verteilung der Lasten dar. Die Auswertung der Fragebögen ergab, dass Kostenbeteiligungen vor allem in konjunkturellen Hochphasen Anwendung finden, während in Zeiten der Rezession eher auf Kostenbeteiligungen verzichtet wird. Kostenbeteiligungen sind dabei stets unter dem Aspekt der individuellen Verhandlung und Vertragsfreiheit zu sehen. Die durchschnittliche Kostenbeteiligung ist im Wesentlichen lageunabhängig und beträgt ca. 25% der Kosten der jeweiligen baulichen Maßnahme. Neben der prozentualen Beteiligung der Mieter an den von ihnen geforderten Sonderwünschen gäbe es auch die Möglichkeit, einen vom Vermieter zu tragenden Festpreis zu vereinbaren und darüber hinausgehende Kosten dem Mieter aufzubürden.

6.2.2.4. Vermarktungskosten

Gemäß der Definition der Mieterwechselkosten kommt der Vermarktung einer Immobilie eine besondere Bedeutung zu. Denn was nützt das beste Objekt, wenn es sich aufgrund mangelhafter Vermarktung der Kenntnis potentieller Mieter entzieht und somit leer steht.

Zu den Vermarktungskosten zählen insbesondere Kosten für Makler und Anzeigen sowie Verwaltungskosten. Makler einer Immobilie ist, wer Mietverträge über Gewerbeflächen u./o. Wohnraum vermittelt. In der Regel erfolgt die Entlohnung über die Maklercourtage, welche

⁵⁴ Eigene Erhebung

nach erfolgreichem Vertragsabschluss zu entrichten ist. Die genaue Höhe der Maklercourtage bemisst sich nach einem regional unterschiedlichen Prozentsatz, dessen Summe selten zwei Monatsmieten zuzüglich Umsatzsteuer übersteigt.⁵⁵

Eine weitere Möglichkeit zur Vermarktung von Immobilien stellen Anzeigen in Printmedien und auf Internetplattformen dar. Diese dienen im Wesentlichen der Aktivierung der Leser mit dem Ziel, Interesse zu wecken, um somit einen erfolgreichen Vertragsabschluss zu gewährleisten. Bei der Schaltung von Anzeigen sollte besonderes Augenmerk auf die Gestaltung der Anzeige und die Anzeigenhäufigkeit, mit denen Wiedererkennungseffekte bewirkt werden, gelegt werden.⁵⁶

In Fällen, in denen die Vermarktung der Immobilien unternehmensintern realisiert wird, fallen vorwiegend Verwaltungskosten in Form von zeitlichem und monetärem Aufwand an. Diese kommen jedoch auch in einem gewissen Umfang bei den zuvor genannten Vermarktungsformen zum Tragen. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass u.U. eine genaue Zuordnung der Personalkosten zum Verwaltungskostenanteil des Mieterwechsels schwierig zu realisieren ist.

Die durchschnittlichen Vermarktungskosten betragen sieben Prozent der Jahresmiete. Bezugnehmend auf die in Kapitel 6.2.1. angegebenen Durchschnittswerte einer Wohnung würden sich die Vermarktungskosten bei einer Wohnfläche von 64 m² und einer Monatsmiete von 5,80 Euro pro Quadratmeter in einer Spanne von 310 bis 355 Euro bewegen. Die Analyse der Vermarktungskosten zeigt des Weiteren ein starkes prozentuales Gefälle zwischen dem Osten Deutschlands und den übrigen Landesteilen auf. Während in Süd- und Westdeutschland die Aufwendungen für die Vermarktung in etwa fünf Prozent der Jahresmiete betragen, stellen in Ostdeutschland Aufwendungen von mehr als zehn Prozent keine Seltenheit dar. Dies kann beispielsweise durch das große Überangebot an Wohnungen gerade in Ostdeutschland und die daraus resultierende langwierigere und aufwendigere Vermarktung begründet sein, wobei der Fortzug der Bevölkerung diesen Effekt noch zusätzlich verstärkt.

6.2.2.5. Mietzugeständnisse

In Zeiten geringer Nachfrage einhergehend mit einem hohen Angebot an Büro- bzw. Wohnimmobilien kommen des Öfteren Mietzugeständnisse, auch Incentives genannt, als Instrument

⁵⁵ Vgl. Falk 2000, S. 534

⁵⁶ Vgl. Brade, Bobber, Schmitt, Sturm 2005, S. 737 f.

zur Gewinnung von Mietern zum Einsatz. Zudem können Incentives aus Rentabilitätsaspekten auch im Rahmen von Anschlussverträgen sowie zur generellen Steigerung der Zufriedenheit der Mieter eingesetzt werden. Ziel ist es, die Mieter zu halten, um somit Kosten infolge von Umbauten bzw. Leerständen zu minimieren. Der Komplex der Mietzugeständnissen umfasst in Bezug auf die Wohnimmobilien

- Zuschüsse zu Umzügen,
- mietfreie Zeiten bei Neuvermietung,
- mietfreie Zeiten bei Anschlussverträgen,
- prozentuale Abschläge von der Miete bei Anschlussverträgen und
- Ausstattungszuschüsse.

Zuschüsse zu Umzügen

Zuschüsse zu Umzügen werden im Bereich der Wohnimmobilien nur in seltenen Ausnahmefällen gewährt. Selbst in Abschwungs- und Rezessionsphasen findet diese Art der Mietzugeständnisse kaum Berücksichtigung, so dass der Mieter die Kosten seines Umzuges in vollem Umfang zu tragen hat. Falls sich ein Vermieter nichts desto Trotz dazu entschließen sollte, den Umzug des Mieters zu subventionieren, so kann mit einer durchschnittlichen Kostenbelastung von 200 bis 400 Euro gerechnet werden.

Eine weitere Möglichkeit, Umzugszuschüsse einzusetzen, die sich im Zusammenhang mit dem Rücklauf der Fragebögen eröffnete, wäre eine Konstellation, in der der Vermieter bestrebt ist, den Mieter zu einem Auszug aus der Wohnung zu bewegen. Mit einer solchen Maßnahme können beispielsweise langwierige Auseinandersetzungen und gegebenenfalls hohe Gerichtskosten vermieden werden.

Mietfreie Zeiten bei Neuvermietung

Auch bei den mietfreien Zeiten zeichnet sich ein ähnliches Bild wie bei den Umzugszuschüssen ab. Dennoch ist hier vor allem in mittleren und einfachen Lagen bzw. in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation eher die Bereitschaft zur Gewährung von mietfreien Zeiten zu erkennen. Im Falle der Gewährung ist im Mittel eine lageunabhängige Dauer von eineinhalb Monaten anzusetzen. Dies würde bedeuten, dass, legt man eine Wohnungsgröße von 64 m² und eine Monatsmiete von 5,80 Euro pro Quadratmeter zugrunde, fehlende Einnahmen von ca. 560 Euro für ebenjene eineinhalb Monate mietfreie Zeit anfallen.

Eine weit verbreitete Variante der Gewährung von Mietzugeständnissen ist die so genannte Schlüsselübergabe einige Tage bzw. wenige Wochen vor Mietbeginn. Streng genommen handelt es sich jedoch auch hier um die Bewilligung mietfreier Zeiten, die aber in den Unternehmen zumeist nicht als solche behandelt werden.

Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen

Die Analyse der Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen in Form von mietfreien Zeiten und prozentualen Abschlägen von der Miete gestaltet sich im Bereich der Wohnimmobilien vor allem unter dem Gesichtspunkt als mühsam, dass befristete Mietverträge nicht flächendeckend angewandt werden, sondern unbefristete Mietverträge die Regel sind. Dennoch stellt sich hier die Frage, ob ein Umdenken der Vermieter hinsichtlich der Bewilligung von Mietzugeständnissen nicht vorteilhaft für beide Vertragsparteien sein könnte. Zum einen wäre der Mieter in der Lage, seine zukünftigen finanziellen Verbindlichkeiten zu mindern, zum anderen profitiert der Vermieter von den im Rahmen der Vertragsverlängerung eingesparten Mieterwechselkosten und den vereinbarten künftigen Mieteinnahmen, regelmäßige Zahlungen des Mieters vorausgesetzt.

Die Auswertung bestätigt die oben beschriebene Sachlage. Weder mietfreie Zeiten noch prozentuale Abschläge bei Anschlussverträgen finden bedeutenden Anklang bei den Vermietern. Lediglich in einfachen Lagen ist die Bereitwilligkeit, Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen zu gewähren, etwas stärker ausgeprägt. Selbst die unterschiedlichen Phasen eines Konjunkturzyklusses haben keinen gravierenden Einfluss auf diese Form von Incentives.

Die durchschnittliche Dauer der mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen beträgt eineinhalb Monate. Eine Übersicht über die gemittelten prozentualen Abschläge bei Anschlussverträgen bietet die folgende Tabelle.

Mikrolage	Prozentuale Abschläge
Top-Lage	3,3 %
Gehobene Lage	3,8 %
Mittlere Lage	4,7 %
Einfache Lage	6,6 %

Tabelle 4: Prozentuale Abschläge von der Miete bei Anschlussverträgen (Wohnen)⁵⁷

Auch hier zeichnet sich eine in dieser Studienarbeit schon häufig festgestellte Tendenz dahingehend ab, dass in mittleren und einfachen Lagen dem Mieter eher Zugeständnisse gewährt werden mit dem Ziel, die qualitativen Unterschiede zu den gehoben bzw. Top-Lagen auszugleichen.

Ausstattungszuschüsse

Eine weitere Möglichkeit der Bewilligung von Mietzugeständnissen bietet die Unterstützung der Mieter mittels Ausstattungszuschüssen. Auch hier zielt diese Maßnahme vorrangig darauf ab, neue Mieter zu gewinnen bzw. aktuelle Mieter halten. Diese Methode wurde aktuell im hannoverschen Stadtteil Mühlenberg für den Wohnkomplex Canarisweg angewandt. Potentielle Mieter, die bis Weihnachten 2006 einen gültigen Mietvertrag unterschrieben hatten, erhielten neben vergünstigten Mietkonditionen einen Flachbildfernseher auf Kosten der Wohnungsgesellschaft.⁵⁸

Trotzdem findet auch diese Methode bisher wenig Anklang. Ungeachtet konjunktureller Schwächephasen stehen Vermieter der Option, dem Mieter Ausstattungszuschüsse zu bewilligen, eher ablehnend gegenüber. Diejenigen Vermieter, die sich nichts desto Trotz dazu entscheiden, dem Mieter Ausstattungszuschüsse zu gewähren, investieren im Mittel 370 Euro pro Wohneinheit.

⁵⁷ Quelle: Eigene Darstellung

⁵⁸ Vgl. Immobilienzeitung Online, eingesehen am 23.11.06

6.3. Büroimmobilien

6.3.1. Objektdaten und Mietsituation

Die grundsätzliche Vorgehensweise bei der Analyse der Mieterwechselkosten bei Büroimmobilien lehnt sich stark an die Auswertungsmethodik der Wohnimmobilien an. Auch hier soll zunächst ein Überblick über die durchschnittlichen Objektdaten und die Mietsituation der im Rahmen dieser Studienarbeit eruierten Büroimmobilienbestände gegeben werden. Aus den aggregierten Werten der Auswertung der Fragebögen ergaben sich folgende durchschnittliche Lageportfolios hinsichtlich der Mikro- und Makrolage.

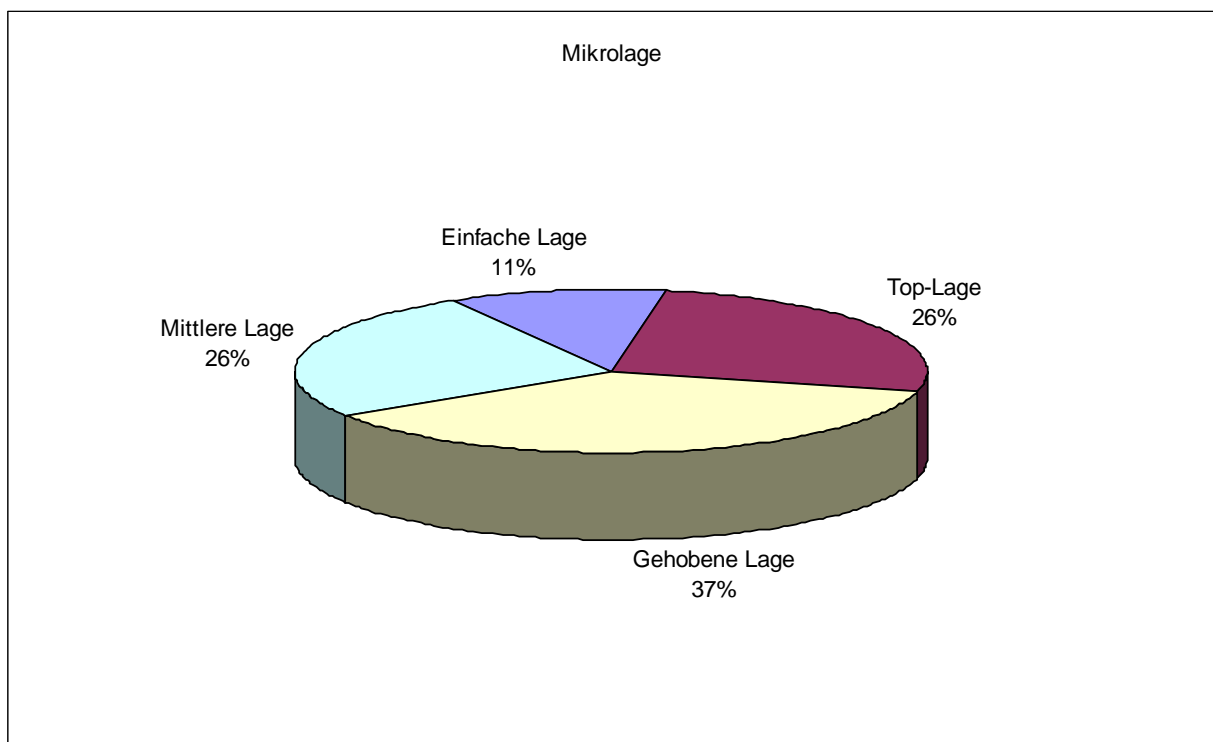


Abbildung 4: Büroimmobilienportfolio Mikrolage⁵⁹

⁵⁹ Quelle: Eigene Darstellung

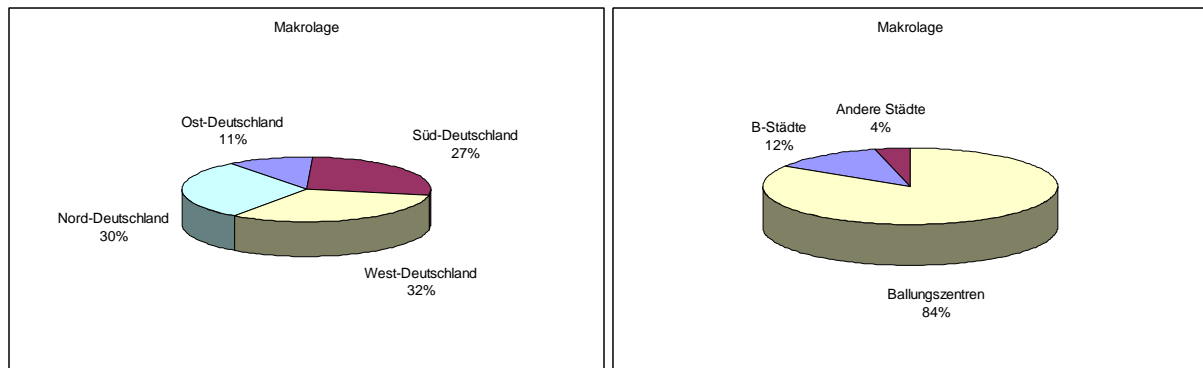


Abbildung 5: Büroimmobilienportfolio Makrolage⁶⁰

Es wird hierbei ersichtlich, dass sich der Großteil des Immobilienportfolios in gehobenen und Top-Lagen befindet. Dennoch lässt sich gegenüber den Wohnimmobilien ein ausgewogeneres Lageportfolio feststellen. Während mittlere Lagen einen Anteil von ca. 26 Prozent am Immobilienbestand aufweisen, sind einfache Lagen mit ca. 11 Prozent deutlich unterrepräsentiert.

Die Standortverteilung der Büroimmobilien bezüglich ihrer geographischen Lage zeigt erhebliche Divergenzen im Vergleich zum ermittelten Makrolageportfolio der Wohnimmobilien auf. Norddeutschland, das bei den Wohnimmobilien mit 74 Prozent überdurchschnittlich vertreten ist, verliert seine herausragende Position zugunsten einer eher gleichmäßigeren Verteilung des Büroimmobilienbestandes. Lediglich der Osten Deutschlands liegt mit einem Anteil von 11 Prozent deutlich unter dem Durchschnitt der anderen Landesteile. Hinsichtlich der Position der Städte innerhalb eines Wirtschaftsraumes bestätigt sich der schon bei den Wohnimmobilien diagnostizierte Trend, dass die Immobilien überwiegend in Ballungszentren angesiedelt sind.

Im Hinblick auf die Analyse der Mietauslastung ergibt sich ein signifikantes Gefälle zwischen den einzelnen Lageeigenschaften der Mikrolage. So ist in Top-Lagen eine durchschnittliche Mietauslastung von 94 Prozent festzustellen, wohingegen in einfachen Lagen lediglich eine durchschnittliche Auslastung von ca. 79 Prozent erreicht wird. Die durchschnittliche Mietauslastung in der Makrolage liegt im Bereich von 83 Prozent im Osten Deutschlands bis hin zu 92 Prozent im Süden Deutschlands. Bezüglich der Lage der Städte innerhalb eines Wirtschaftsraumes liegt ein leichtes Gefälle zwischen Ballungszentren mit 89 Prozent Mietauslastung und anderen Städten mit ca. 84 Prozent Mietauslastung vor. Die folgenden Abbildungen sollen diesen Sachverhalt grafisch darstellen.

⁶⁰ Quelle: Eigene Darstellung

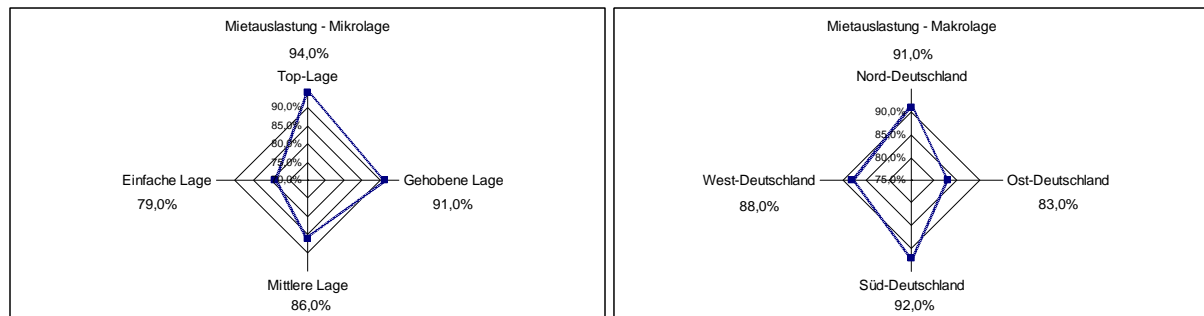


Abbildung 6: Mietauslastung bezogen auf die Mikro und Makrolage (Büro)⁶¹

Da die in dieser Studienarbeit gewählte Einteilung der Makrolage sehr allgemein gefasst ist, der Büroimmobilienmarkt allerdings aus heterogenen Teilmärkten besteht, kommt man um eine individuelle Betrachtung der Teilmärkte nicht umhin. Ein Überblick über die Mietauslastung der wichtigsten deutschen Büromärkte bietet die folgende Tabelle.

Stadt	Mietauslastung
Bremen	96,5%
Hannover	95,3%
Stuttgart	93,5%
Mannheim	93,2%
Hamburg	92,1%
München	90,9%
Köln	90,3%
Berlin	90,1%
Rostock	89,0%
Düsseldorf	88,8%
Dresden	85,3%
Magdeburg	84,4%
Frankfurt/M.	82,7%
Leipzig	77,8%

Tabelle 5: Durchschnittliche Mietauslastung in den Ballungszentren (Büro)⁶²

⁶¹ Quelle: Eigene Darstellung

⁶² Quelle: Die Welt 21.12.2006, S. 23

Die bei den Wohnimmobilien diskutierte Problematik der Erfassung unbefristeter Mietverträge ist bei der Betrachtung von Büroimmobilien hinfällig. Vor dem Hintergrund von zumeist befristet abgeschlossenen Mietverträgen bei Büroimmobilien liegt die durchschnittliche Mietvertragsdauer mit fünfeinhalb Jahren unter dem bei den Wohnimmobilien ermittelten Wert von siebeneinhalb Jahren. Auch hier ist ein Gefälle zwischen den Extremwerten der Lageeigenschaften festzustellen. Während in einfachen Lagen Mietverträge mit einer Dauer von durchschnittlich vier Jahren abgeschlossen werden, sind in Top-Lagen Mietdauern von sechseinhalb Jahren die Regel.

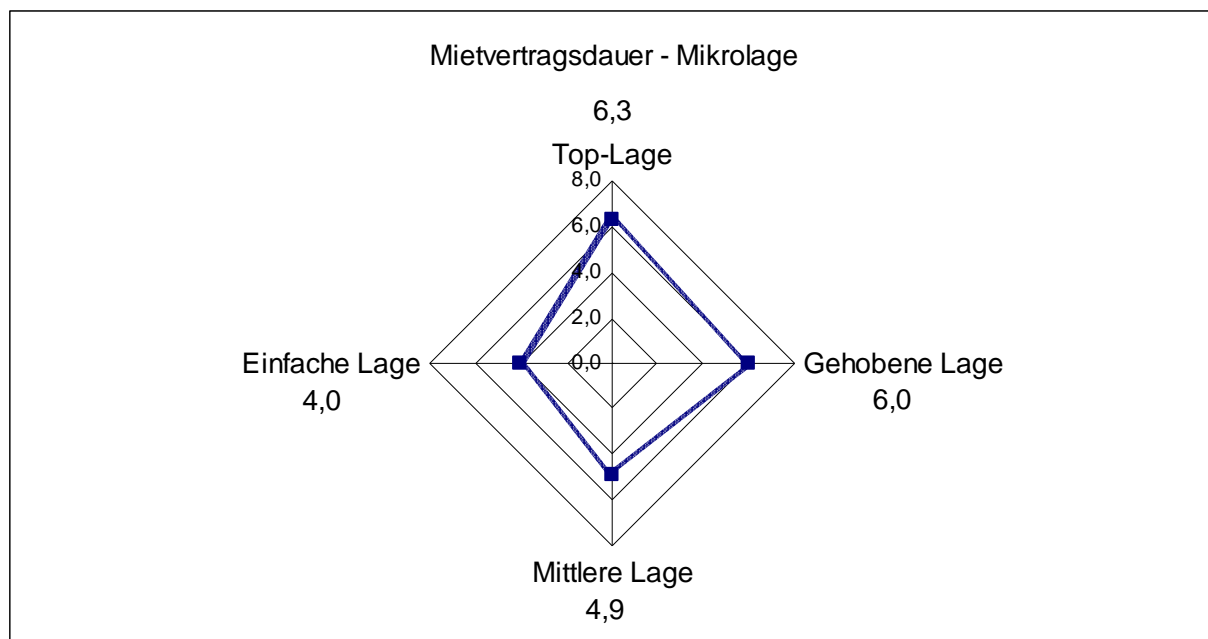


Abbildung 7: Mietvertragsdauer in Jahren in Abhängigkeit der Mikrolage (Büro)⁶³

Bei der Untersuchung des Alters der Objekte im Bereich der Büroimmobilien ergibt sich ein klares Missverhältnis zwischen den einzelnen Alterklassen. Neubauten und Gebäude mittleren Alters stellen zusammen 90 Prozent des Immobilienportfolios, Altbauten hingegen nur knapp zehn Prozent. Im Gegensatz zu den Wohnimmobilien lässt sich hier eine leichte Abhängigkeit zwischen dem Alter der Objekte und der Mietvertragsdauer erkennen. Die durchschnittliche Mietdauer beträgt bei Neubauten sechseinhalb Jahre, bei Gebäuden mittleren Alters fünfeinhalb Jahre und bei Altbauten fünf Jahre.

⁶³ Quelle: Eigene Darstellung

Alter der Objekte	Mietvertragsdauer
Neubauten	6,6 Jahre
Mittleres Alter	5,6 Jahre
Altbauten	5,0 Jahre

Tabelle 6: Mietvertragsdauer in Abhängigkeit vom Alter der Objekte (Büro)⁶⁴

Im Zuge der Analyse der Mietvertragsdauer fand neben der Untersuchung von Verknüpfungen zur Mikrolage und dem Alter der Objekte auch die Größe der Mietflächen Berücksichtigung. Die folgende Tabelle bestätigt den schon bei den Wohnimmobilien festgestellten Trend zu längeren Mietvertragsdauern bei zunehmender Mietfläche.

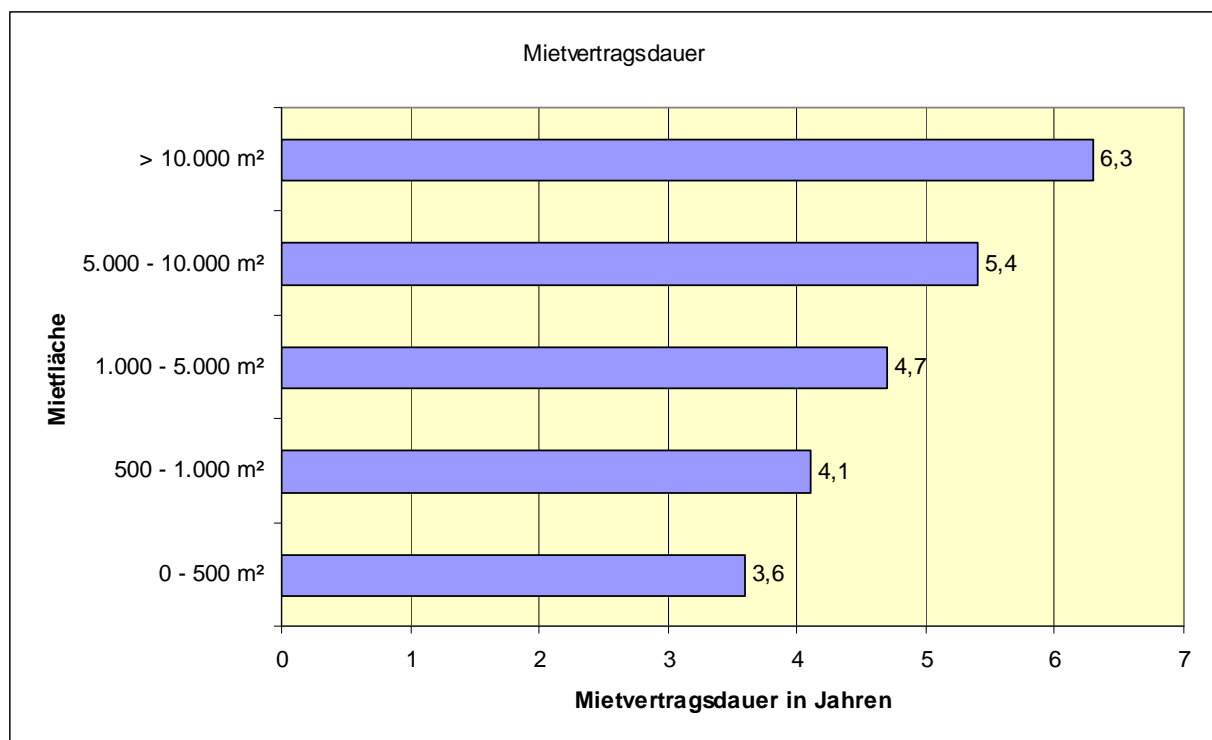


Abbildung 8: Mietvertragsdauer bezogen auf die Mietfläche (Büro)⁶⁵

Da im Rahmen dieser Studienarbeit lediglich Mietflächen von bis zu 10.000 Quadratmetern rechnerisch erfasst wurden, beträgt der Mittelwert aller Mietflächen ca. 6.100 Quadratmeter. Dennoch stellen Mietflächen von mehr als 10.000 m² in der Praxis keine Seltenheit dar, weshalb die oben angegebenen Werte bezüglich der Mietvertragsdauer und Mietfläche somit ausschließlich als Richtwerte zu betrachten sind.

⁶⁴ Quelle: Eigene Darstellung

⁶⁵ Quelle: ebenda

Das bei der Analyse der Mietauslastung in Bezug auf die Makrolage gezeichnete Bild der inhomogenen Teilmärkte bei Büroimmobilien setzt sich ebenso bei der Untersuchung der Mietsituation fort. Diese Inhomogenität wird insbesondere durch die Spitzenmieten, die sich folgender Tabelle entnehmen lassen, charakterisiert.

Stadt	Spitzenmiete
Frankfurt/M.	35,00 €/m ²
München	29,50 €/m ²
Hamburg	22,00 €/m ²
Berlin	20,50 €/m ²
Düsseldorf	20,50 €/m ²
Köln	19,60 €/m ²
Stuttgart	17,50 €/m ²
Bremen	12,50 €/m ²
Hannover	12,50 €/m ²
Mannheim	12,00 €/m ²
Dresden	10,50 €/m ²
Leipzig	10,50 €/m ²
Magdeburg	10,10 €/m ²
Rostock	9,00 €/m ²

Tabelle 7: Spitzenmieten in den Ballungszentren (Büro)⁶⁶

In Bezug auf den Fragebogen ist hervorzuheben, dass eine explizite Trennung der Teilmärkte nicht vorgenommen wurde und keine Spitzenmieten, sondern durchschnittlich realisierte Nettokaltmieten erfasst wurden. Der der Auswertung der Fragebögen entnommene Mittelwert der Nettokaltmiete beträgt 12,40 Euro pro Quadratmeter. Eine genauere Übersicht über die Durchschnittsmieten bieten die beiden folgenden Tabellen.

⁶⁶ Quelle: Die Welt 21.12.2006, S. 23

Makrolage	Durchschnittliche Miete
Nord-Deutschland	14,10 €/m ²
Ost-Deutschland	6,60 €/m ²
Süd-Deutschland	14,10 €/m ²
West-Deutschland	14,10 €/m ²

Makrolage	Durchschnittliche Miete
Ballungszentren	15,00 €/m ²
B-Städte	7,90 €/m ²
Andere Städte	6,90 €/m ²

Tabelle 8: Durchschnittliche Miete bezogen auf die Makrolage (Büro)⁶⁷

6.3.2. Ermittlung der Mieterwechselkosten

Synonym zu der Vorgehensweise bei den Wohnimmobilien werden im Folgenden alle Parameter der Mieterwechselkosten erfasst. Hierzu zählen sämtliche fehlenden Einnahmen, die durch Leerstand bzw. Incentives verursacht werden, sowie alle Kosten, die infolge von Betrieb und Verwaltung der Objekte während der Leerstandszeit, von Sonderwünschen, der Vermarktung und Mietzugeständnissen entstehen.

6.3.2.1. Leerstandsdauer

Im Gegensatz zu den Wohnimmobilien, deren Leerstandsdauer im Mittel sechs Wochen beträgt, ist bei Büroimmobilien mit mindestens doppelt so langen Leerstandszeiten zu rechnen. Im Hinblick auf die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen den kleinräumigen Lageeigenschaften einer Immobilie in ihrer unmittelbaren Umgebung und der Leerstandsdauer ist eine Spanne von drei Monaten in Top-Lagen bis hin zu vier Monaten in einfachen Lagen zu verzeichnen. Bezüglich der geographischen Lage lassen sich keine signifikanten Abhängigkeiten erkennen. Die Leerstandszeiten summieren sich hier auf ungefähr dreieinhalb Monate. Bei der Lage der Büroimmobilien innerhalb eines Wirtschaftsraumes lässt sich hingegen wiederum eine Korrelation zwischen den Leerstandsdauern in Ballungszentren, B-Städten und anderen Städten feststellen. Während in Ballungszentren Leerstandszeiten von drei Monaten üblich sind, ist in anderen Städten mit Leerstandsdauern von bis zu vier Monaten zu rechnen.

⁶⁷ Quelle: Eigene Darstellung

Hierbei ist allerdings nochmals darauf hinzuweisen, dass konjunktureller und struktureller Leerstand generell vernachlässigt werden und die Kappungsgrenze für Leerstände, die dem Prozess des Mieterwechsels zuzurechnen sind, bei vier Monaten liegt.

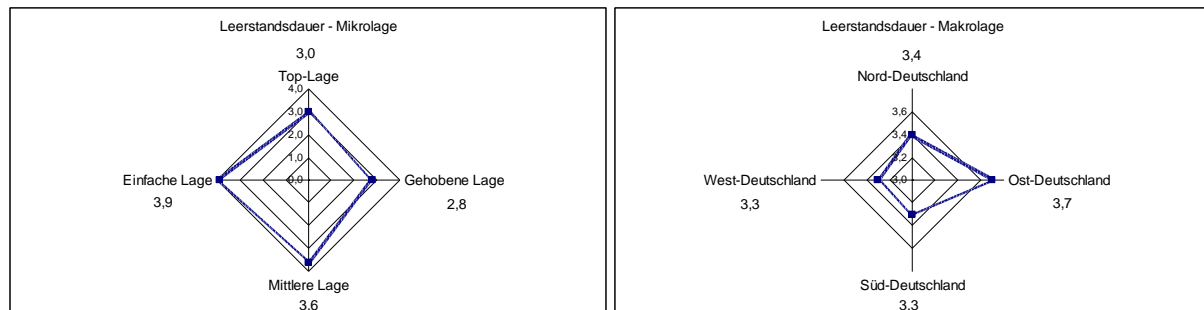


Abbildung 9: Leerstandsdauer bezogen auf die Mikro- und Makrolage (Büro)⁶⁸

Hinsichtlich des auch an dieser Stelle im Fragebogen erfassten Alters der Objekte lässt sich ebenso eine leichte Abhängigkeit in Verbindung mit der Leerstandsdauer registrieren. So ist die durchschnittliche Leerstandsdauer bei Neubauten mit knapp drei Monaten, bei Altbauten mit dreieinhalb Monaten anzusetzen. Abschließend ist festzuhalten, dass die durchschnittliche Leerstandszeit beim Mieterwechsel infolge zu tätiger Umbauten und der Gewinnung eines neuen Mieters sowohl in der Mikro- und Makrolage als auch bei Neubauten, Bauten mittleren Alters und Altbauten eine Zeitspanne von zwölf bis vierzehn Wochen beansprucht. Dieser Zeitanatz erscheint im Vergleich zu den Wohnimmobilien insofern als realistisch, da, wie die spätere Auswertung noch zeigen wird, bei Büroimmobilien umfangreichere Umbaumaßnahmen in einer größeren Häufigkeit erfolgen.

6.3.2.2. Leerstandskosten

Die Leerstandskosten werden durch fehlende Einnahmen infolge des Mietausfalls und durch laufende Kosten infolge von Aufwendungen für den Betrieb und die Verwaltung der Objekte charakterisiert.

Die Betriebskosten umfassen im Wesentlichen Aufwendungen für die Gesamtheit aller verbrauchsunabhängigen Kosten. Im Unterschied zu den bei den Wohnimmobilien angegebenen Kostenpositionen ist eine exakte und allgemeingültige Auflistung der umlagefähigen Positionen aufgrund der Vertragsfreiheit bei Büroimmobilien, die allenfalls durch die Rechtsprechung eingeschränkt ist, nicht möglich. In diesem Zusammenhang ist es vielmehr üblich, die

⁶⁸ Quelle: Eigene Darstellung

Kosten nach einem Verteilerschlüssel, der sich in der Praxis oftmals aus dem Verhältnis der angemieteten Fläche zur Gesamtmietfläche ergibt, umzulegen.⁶⁹ Gemäß der Auswertung der Fragebögen belaufen sich die monatlichen Betriebskosten im Durchschnitt auf drei bis fünf Euro pro Quadratmeter Mietfläche.

Bezüglich der Aufwendungen für die Verwaltung der Büroobjekte ist eine präzise Aussage über die Höhe der anfallenden Kosten nicht möglich, da eine stichhaltige Datenbasis aufgrund einer unzureichenden Qualität der Antworten in diesem Bereich fehlt. Es ist jedoch anzunehmen, dass die Verwaltungskosten bei Büroimmobilien ebenfalls nach Erfahrungssätzen kalkuliert werden, weshalb hier auf die bei den Wohnimmobilien angegebene Spanne von drei bis acht Prozent des Rohertrags zurückgegriffen wird.

Betrachtet man eine durchschnittliche Büroimmobilie mit einer Mietfläche von 6.100 m² und einer mittleren Miete von 12,40 € pro m², so ergibt sich ein Mietausfall von 75.640 Euro pro Monat. Werden zusätzlich Betriebskosten von 4 Euro pro Quadratmeter berücksichtigt, so ist mit zusätzlichen Kosten von 24.400 Euro pro Monat zu rechnen. Die Verwaltungskosten, die mit fünf Prozent des Rohertrags angesetzt wurden, ergeben sich zu ca. 3.800 Euro pro Monat. Bei einem dreimonatiger Leerstand würden sich die Gesamtkosten somit auf ca. 310.000 Euro summieren.

6.3.2.3. Sonderwünsche

Gemäß der Definition in Kapitel 3.5.3. umfassen Sonderwünsche bauliche Maßnahmen, die speziell auf einen Kundenwunsch zurückzuführen sind mit dem Ziel, einen für beide Parteien zufrieden stellenden Vertragsabschluss herbeizuführen. Im Vergleich zu den Wohnimmobilien zeigt die Analyse der Fragebögen der Büroimmobilien generell eine stärkere Bereitschaft der Vermieter in Hinsicht auf die Gewährung von Sonderwünschen in den Phasen eines Konjunkturzyklusses. Insbesondere in konjunkturellen Schwächephasen erscheint diese Bereitwilligkeit als probates Mittel zur Gewinnung eines neuen Mieters.

Bei der im Folgenden vollzogenen Analyse der Durchführungshäufigkeit kristallisierten sich vor allem Malerarbeiten und die Erneuerung von Bodenbelägen als häufigste von den Mietern geforderte Sonderwünsche heraus. Nahezu jeder Mieterwechsel wird dementsprechend von diesen beiden Umbaumaßnahmen begleitet. Auch ästhetische Veränderung wie beispielsweise

⁶⁹ Vgl. Falk 2000, S. 151

Schönheitsreparaturen an der Außenfassade eines Gebäudes werden oft vom Mieter gefordert. Auffällig ist, dass nach den eben genannten Sonderwünschen insbesondere Grundrissänderungen die am häufigsten durchgeführten Umbaumaßnahmen darstellen. Eine genaue Übersicht über die Häufigkeitsverteilungen bietet die folgende Tabelle.

Sonderwunsch	Häufigkeitskriterium
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	4,7
Malerarbeiten	4,6
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	4,1
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	3,8
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	3,5
Teeküchen	3,5
Lichtanlagen	3,1
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	3,0
Heizung & Klimageräte	2,9
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	2,1
sonstiges	2,5

Wichtung von 1 bis 5 mit: 1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Tabelle 9: Häufigkeitsverteilung bei Sonderwünschen (Büro)⁷⁰

Vergleicht man die Häufigkeitsverteilung bei den Wohnimmobilien mit der Häufigkeitsverteilung der Büroimmobilien, so wird ersichtlich, dass die Eigentümer von Büroimmobilien sehr viel eher mit dem Wunsch nach baulichen Veränderungen konfrontiert werden als die Eigentümer von Wohnimmobilien. Hierbei wäre jedoch eine vertiefende Untersuchung bezüglich der Sonderwünsche der Mieter ratsam, da in der Praxis oftmals erhebliche Divergenzen zwischen der Einschätzung der Bedürfnisse der Kunden durch das Unternehmen und den tatsäch-

⁷⁰ Quelle: Eigene Darstellung

lichen Bedürfnissen des Kunden vorliegen. Dieser Problematik wurde im Rahmen dieser Studienarbeit durch einen zusätzlichen Fragebogen nachgegangen. Da von den 150 befragten Mietern jedoch nur ein sehr geringer Rücklauf erfolgte, können hier allenfalls Tendenzen angegeben werden. Dessen ungeachtet wünschen Mieter weitaus häufiger Umbaumaßnahmen in allen Bereichen der Gebäudeinfrastruktur als vom Vermieter wahrgenommen und gewährt werden.

Einem vorrangigen Ziel dieser Studienarbeit entsprechend sind vor allem die mit den baulichen Maßnahmen verbundenen Kosten von Interesse. Die Vorgehensweise bei der Ermittlung der Kostenspannen ist dem Kapitel 6.2.2.3. zu entnehmen. Nachfolgend bildet Tabelle 9 die errechneten Spannweiten der entsprechenden baulichen Maßnahmen ab.

Sonderwunsch	Kosten
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	25 - 40 €/m ²
Malerarbeiten	20 - 30 €/m ²
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	20 - 30 €/m ²
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	90 - 140 €/m ²
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	30 - 50 €/m ²
Teeküchen	35 - 55 €/m ²
Lichtanlagen	35 - 60 €/m ²
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	40 - 60 €/m ²
Heizung & Klimageräte	85 - 130 €/m ²
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	150 - 230 €/m ²
sonstiges	25 - 45 €/m ²

Kostenangaben bezogen auf die Mietfläche

Tabelle 10: Kostenangaben von Sonderwünschen (Büro)⁷¹

⁷¹ Quelle: Eigene Darstellung

Generell ist auch hier auf eventuelle Abhängigkeiten zwischen Instandhaltungs- bzw. Modernisierungsmaßnahmen und Sonderwünschen hinzuweisen. Wünscht der Kunde beispielsweise weit reichende Grundrissänderungen in einem Altbau, die demgemäß auch statische Veränderungen nach sich ziehen, so gestaltet sich auch hier eine genaue Zuordnung der durch die Grundrissänderungen verursachten Kosten als äußerst komplex. Zum einen würde sich die Frage stellen, ob die statischen Veränderungen der Kostenposition der Grundrissänderungen zugerechnet werden müssten oder ob die Kosten zusätzlich in einer getrennten Position erfasst werden sollten. Zum anderen ist es fraglich, ob eine solche Umbaumaßnahme infolge ihrer wertverbessernden Dimension überhaupt den Sonderwünschen zugerechnet werden darf. Ferner ist zu berücksichtigen, dass die angegebenen Kosten selbstredend auch von der Größe der Objekte, dem Baujahr bzw. dem Zeitpunkt der letzten durchgreifenden Sanierung und ihrer Lage abhängen. Die in der Tabelle angegebenen Kosten können somit schnell über- bzw. unterschritten werden.

Da während der Planung neuerer Büroimmobilienobjekte bzw. der Sanierung von älteren Beständen oftmals auf deren behindertengerechte Ausstattung geachtet wurde, wird dieser Sonderwunsch nur noch recht selten gefordert. Sollten dennoch diesbezüglich Umbaumaßnahmen erforderlich sein, so sind im Mittel Mehrkosten von bis zu 50 Euro pro m² anzusetzen. Büro-unabhängige Sonderwünsche wie beispielsweise Stellplätze und Fahrstühle können insgesamt mit bis zu 100 Euro pro m² zu Buche schlagen.⁷²

Im Folgenden soll kurz auf die Möglichkeit der Kostenbeteiligung der Mieter im Zuge von Umbaumaßnahmen eingegangen werden. Konjunkturunabhängig ist festzustellen, dass eine generelle Beteiligung des Mieters an den Umbaukosten am Markt nicht durchzusetzen ist, sondern nur teilweise Anwendung findet. Die durchschnittliche Kostenbeteiligung liegt bei 20 Prozent, wobei die anteilige Kostenbeteiligung in den verschiedenen Lagen, die nachfolgender Tabelle entnommen werden kann, leicht divergiert.

⁷² Eigene Erhebung

Mikrolage	Anteilige Kostenbeteiligung
Top-Lage	24%
Gehobene Lage	22%
Mittlere Lage	17%
Einfache Lage	15%

Tabelle 11: Anteilige Kostenbeteiligung der Mieter infolge baulicher Maßnahmen (Büro)⁷³

Hinsichtlich der konjunkturellen Situation bestätigte sich die Vermutung, dass in konjunkturellen Hochphasen die Mieter eher an den anfallenden Kosten beteiligt werden als in konjunkturellen Schwächephasen. Betrachtet man darüber hinaus die Abhängigkeit der Kostenbeteiligung von den verschiedenen baulichen Maßnahmen, so werden die Mieter insbesondere an kostenintensiven Umbauten wie beispielsweise Grundrissänderungen, Statischen Veränderungen und dem Einbau von Heizung und Klimageräten beteiligt.

6.3.2.4. Vermarktungskosten

Entsprechend dem Kapitel 6.2.2.4. beinhalten die Vermarktungskosten Aufwendungen für Makler, Anzeigen und die im Unternehmen anfallenden Verwaltungskosten. Der Vergleich zu den Wohnimmobilien zeigt, dass die Vermarktungskosten für Büroimmobilien mit durchschnittlich 15 Prozent annähernd doppelt so hoch ausfallen. Ostdeutschland zeigt auch hier die höchsten zu tätigen Vermarktungsaufwendungen, die sich im Mittel auf 19 Prozent belaufen. Süddeutschland weist mit durchschnittlich 12,5 Prozent die geringsten Vermarktungskosten auf. Betrachtet man die Position der Büroobjekte im Wirtschaftsraum, so ist ein leichtes Gefälle der Vermarktungskosten zwischen den Ballungszentren mit ca. 13 Prozent bis hin zu durchschnittlich 17 Prozent bei anderen Städten zu erkennen.

Legt man eine durchschnittliche Mietfläche von 6.100 m² und eine Miete von 12,40 Euro pro m² im Monat zugrunde, so ergeben sich bei Neuvermietung, ausgehend von einem Vermarktungsaufwand von 15 Prozent der Jahresmiete, Kosten von ca. 136.000 Euro. Darüber hinaus stellen jedoch auch Vermarktungskosten von mehr als sechs Monatsmieten in der Praxis keine Seltenheit dar.

⁷³ Quelle: Eigene Darstellung

6.3.2.5. Mietzugeständnisse

Eine weitere Möglichkeit, die Zufriedenheit der Mieter zu steigern, bietet die Gewährung von Mietzugeständnissen, die den Mieter zum Einzug bewegen bzw. ihm einen Anreiz zum Verbleib im Objekt geben sollen. Vor allem in Zeiten geringer Nachfrage wird oftmals versucht fehlende Einnahmen infolge von Leerständen durch den gezielten Einsatz von Incentives zu minimieren bzw. zu vermeiden. Im Bereich der Büroimmobilien werden in diesem Zusammenhang vorrangig

- Zuschüsse zu Umzügen,
- mietfreie Zeiten bei Neuvermietung,
- mietfreie Zeiten bei Anschlussverträgen und
- prozentuale Abschläge von der Miete bei Anschlussverträgen angewendet.

Zuschüsse zu Umzügen

Zuschüsse zu Umzügen kommen im Rahmen von Mietzugeständnissen bei Büroimmobilien recht selten zum Einsatz. Diesbezüglich lässt sich ebenso kein gravierender Einfluss der Lageeigenschaften auf die Gewährung dieser Art von Incentives feststellen, wohingegen die Untersuchung der konjunkturellen Bedingungen zeigt, dass die Vermieter vor allem in Abschwungs- und Rezessionsphasen eher dazu geneigt sind, den Mieter bei Umzügen finanziell zu unterstützen, als in Aufschwungs- und Boomphasen.

Nichts desto Trotz wird auf dem hart umkämpften Immobilienmarkt immer wieder versucht, einen potentiellen Mieter aus seinem aktuellen Mietvertrag mittels der Gewährung von Mietzugeständnissen herauszulösen, um somit dem Leerstand in den eigenen Objekten zu begegnen. Dabei wird in der Regel ein Incentive-Paket zusammengestellt, das neben mietfreien Zeiten und der Übernahme der Kosten aus dem alten Mietvertrag auch die hier behandelten Umzugszuschüsse enthält. Gerade bei umfangreicheren Umzügen ist jedoch darauf zu achten, dass schnell erhebliche Belastungen auf den Vermieter zukommen können.

Mietfreie Zeiten bei Neuvermietung

Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten stellen im Zuge der Vertragsverhandlungen eine gängige Forderung auf Seiten potentieller Mieter dar. Da viele Vermieter allerdings vor den dadurch entstehenden fehlenden Einnahmen zurückschrecken, werden mietfreie Zeiten bei Neuvermietung bislang nur in begrenztem Maße gewährt. Ähnlich der Situation bei den Zuschüssen zu Umzügen nehmen auch hier die Lageeigenschaften keinen entscheidenden

Einfluss auf die Bewilligung mietfreier Zeiten. Einzig bei der konjunkturellen Situation ist wiederum eine leichte Abhängigkeit zu den jeweiligen Phasen des Konjunkturzyklusses zu erkennen. Die Auswertung der Fragebögen ergab, dass sich die mietfreien Zeiten auf dreieinhalb bis vier Monate summieren. Nachfolgende Tabelle dokumentiert die Dauer der mietfreien Zeiten in Bezug auf die Lageeigenschaften der Büroobjekte.

Mikrolage	Mietfreie Zeiten bei Neuvermietung
Top-Lage	3,0 Monate
Gehobene Lage	3,5 Monate
Mittlere Lage	4,0 Monate
Einfache Lage	5,0 Monate

Tabelle 12: Mietfreie Zeiten bei Neuvermietung (Büro)⁷⁴

Mit den bereits häufiger verwendeten Eingangswerten für die Zahlenbeispiele bei Büroimmobilien ergeben sich unter Berücksichtigung einer mietfreien Zeit von dreieinhalb Monaten fehlende Einnahmen von ca. 265.000 Euro.

Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen

Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen umfassen einerseits den Aspekt der Gewährung mietfreier Zeiten und andererseits den Aspekt der Gewährung prozentualer Abschläge von der bisher vereinbarten Miete. Die bei den Wohnimmobilien beschriebene Problematik bei Anschlussverträgen liegt bei Büroimmobilien in diesem Sinne nicht vor, da hier fast ausschließlich befristete Mietverträge abgeschlossen werden. Dennoch fällt auf, dass die Bereitschaft des Vermieters, Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen zu bewilligen, auch hier eher gering ausgeprägt ist. Lediglich in Phasen konjunktureller Tristesse bestätigt sich der Trend, den Wünschen der Mieter verstärkt entgegenzukommen.

Gemäß der Auswertung der Fragebögen konnte im Falle der Gewährung mietfreier Zeiten eine durchschnittliche Dauer von zweieinhalb bis drei Monaten festgestellt werden. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die prozentualen Abschläge bei Anschlussverträgen in Abhängigkeit der Lageeigenschaften, die die Tendenz zu größeren Abschlägen bei abnehmender Lagegunst bestätigt.

⁷⁴ Quelle: Eigene Darstellung

Mikrolage	Prozentuale Abschläge
Top-Lage	4,8%
Gehobene Lage	5,7%
Mittlere Lage	6,4%
Einfache Lage	6,5%

Tabelle 13: Prozentuale Abschläge von der Miete bei Anschlussverträgen (Büro)⁷⁵

Der über die Lageeigenschaften aggregierte Wert für die prozentualen Abschläge bei Anschlussverträgen ergab sich zu ca. sechs Prozent.

⁷⁵ Quelle: Eigene Darstellung

7. Kritische Würdigung und Fazit

In Anbetracht der Entwicklung der Büroimmobilienmärkte in den letzten Jahren, die durch hohe Leerstandsdaten und Portfolioumschichtungen gekennzeichnet war, hat sich heutzutage die Bereitwilligkeit, dem Mieter Sonderwünsche in Form von baulichen Maßnahmen zu gewähren und die hierdurch entstehenden Kosten in großem Umfang zu übernehmen, weitestgehend am Markt durchgesetzt. Im Gegensatz dazu ist auf dem Wohnimmobilienmarkt ein Entgegenkommen der Vermieter in dieser Form bisher noch nicht zu erkennen. Dies könnte unter anderem darin begründet sein, dass auf dem Büroimmobilienmarkt höhere Durchschnittsmieten pro Quadratmeter zu realisieren sind und die Mieter von Büroobjekten zumeist über fundierte Kenntnisse hinsichtlich der Durchführung von Vertragsverhandlungen, sowie dem damit verbundenen rechtlichen Grundlagenwissen und den entsprechenden Marktgegebenheiten verfügen. Aufbauend auf dieser Sachlage und den im Rahmen der Auswertung der Fragebögen vorgestellten Ergebnissen soll die nachfolgende Diskussion die mit dem Mieterwechsel einhergehenden Problematiken in den Fokus der Vermieter rücken mit dem Ziel, Risiken offen zu legen und deren Auswirkungen kalkulierbar zu machen.

Risiko- und Budgetplanung

Auch wenn sich alle für das Geschäftsjahr getroffenen Ansätze bezüglich Mietauslastung, Bewirtschaftungs- und Finanzierungskosten weitestgehend bestätigt haben, kann oftmals nicht zurückverfolgt werden, weshalb in der Bilanz des Unternehmens der Periodenüberschuss geringer als prognostiziert ausfällt. Die überwiegend berücksichtigten Kostenfaktoren vernachlässigen allerdings das aperiodisch auftretende Phänomen des Mieterwechsels.⁷⁶ Dies umfasst neben nicht einkalkulierten Kosten für bauliche Maßnahmen auf Grund von Sonderwünschen potentieller Mieter und den Vermarktungskosten auch den Komplex der fehlenden Einnahmen infolge von Leerstandszeiten und der Bewilligung von Mietzugeständnissen. Während die anfallenden Kosten häufig in verschiedenen unternehmensinternen Kostenstellen erfasst werden, wird die Dimension fehlender Einnahmen oft gravierend unterschätzt und nicht detailliert bilanziert. So kann sich beispielsweise die Kennziffer der Mietauslastung vor dem Hintergrund fehlender Einnahmen durch die Gewährung von mietfreien Zeiten als trügerisch erweisen. Die Berücksichtigung der in Kapitel 3.4. ausführlich definierten Mieterwechselkosten könnte somit ein Ansatz zur Lösung der Frage nach den Ursachen der schwankenden Periodenüberschüsse und zur Minimierung der Kreditausfallrisiken sein.

⁷⁶ Vgl. Altmeppen 2006c, S. 20

Aufbauend auf einer um den Aspekt der Mieterwechselkosten erweiterten Budgetplanung ist auch eine eingehende Betrachtung der im Zuge der Geschäftstätigkeit auftretenden Risiken zu empfehlen. Diesbezüglich wurde in dieser Studienarbeit der Rothertragsfaktor, der sich aus dem Quotienten von Verkehrswert und Jahresrohertrag der Immobilie ergibt, als Instrument zur Quantifizierung der Risiken in Abhängigkeit der Lage erfasst. Die Auswertung führte zu dem Ergebnis, dass Wohn- bzw. Büroimmobilien mit abnehmender Lagegunst einen geringeren Rothertragsfaktor aufweisen. Demzufolge können in einfacheren Lagen höhere Renditen erzielt werden, was vor dem Hintergrund größerer unternehmerischer Risiken durchaus schlüssig erscheint. Diese begründen sich vornehmlich durch vermehrt anfallende Aufwendungen aufgrund baulicher Maßnahmen und der Gewährung von Incentives sowie durch die mit dem Leerstand einhergehenden Kosten und fehlenden Einnahmen. Die daraus resultierenden Risiken sollen beispielhaft anhand des Wohnimmobilienmarkts erläutert werden.

Da die demographische Entwicklung in Deutschland einen Trend zu Singlehaushalten erkennen lässt, werden auf diesem Teilmarkt verstärkt Wohnungen mit kleinen bis mittleren Mietflächen nachgefragt. Dieser Trend wird insbesondere von jüngeren Personen, denen relativ geringe finanzielle Mittel zur Verfügung stehen, initiiert. Unter Berücksichtigung dieser Tatsache und der größeren Umzugswahrscheinlichkeit ist vor allem bei Objekten in mittleren und einfachen Lagen mit erhöhten Aufwendungen infolge der überdurchschnittlichen Fluktuation zu rechnen.

Darüber hinaus hat sich der Wohnimmobilienmarkt in den letzten Jahren zu einem Nachfragemarkt entwickelt. Bedingt durch höhere Leerstandsquoten in mittleren und einfachen Lagen sehen sich Vermieter von Wohnungen zunehmend gezwungen, bauliche Veränderungen durchzuführen und Incentives anzubieten. Haben Vermieter Risiken wie fehlende Einnahmen und Mehraufwendungen nicht in ihre Budgetplanung einkalkuliert, sind viele prognostizierte Unternehmenskennzahlen hinfällig. Die Folgen sind zusätzliche Kapitalkosten, eine größere Anfälligkeit gegenüber Zinsschwankungen und Verzögerungen bei Zins- und Tilgungszahlungen.

Beispielrechnung zu den Mieterwechselkosten

Die beiden folgenden Beispiele betrachten die finanziellen Auswirkungen von je einem Mieterwechsel im Bereich der Wohn- bzw. Büroimmobilien. Zunächst wird eine Wohneinheit mit einer Mietfläche von 64 m², die in einer mittleren Lage in Norddeutschland gelegen ist, be-

trachtet. Die durchschnittliche Miete beträgt 5,80 Euro pro Quadratmeter. Neben einer Leerstandsauer von sieben Wochen wurden Betriebskosten von 2,50 Euro pro m² und Verwaltungskosten von 5 Prozent vom Jahresrohertrag angesetzt. Hinzu kommen Vermarktungskosten in Höhe von 7 Prozent der Jahresmiete. Alle übrigen der Berechnung zur Grunde gelegten Werte sind der Auswertung der Fragebögen entnommen. Bei fehlender Übereinstimmung zwischen den Werten der Makro- und Mikrolage wurde ein entsprechender Mittelwert gebildet. Die folgende Grafik stellt die Zusammensetzung der anfallenden Kosten des oben beschriebenen Beispiels übersichtlich dar, wobei ein Maßnahmenpaket aus baulichen Veränderungen und Incentives zusammengestellt wurde.

LEERSTANDSKOSTEN				
	MWK - Leerstandskosten	Kosten in €/m ²	Monate	Summe in €/m ²
	Mietausfall	5,80	1,70	9,86
	Betriebskosten	2,50	1,70	4,25
	MWK - Leerstandskosten	Prozent	Monate	Summe in €/m ²
	Verwaltungskosten	5,00	1,70	0,49

SONDERWÜNSCHE				
	MWK - Sonderwünsche	Kosten in €	Selbstbeteiligung Mieter in %	Summe in €/m ²
	Sanitärausstattung	0,00	0,00	0,00
	Malerarbeiten	1.600,00	0,00	25,00
	Ästhetische Veränderungen	1.900,00	10,00	26,72
	MWK - Sonderwünsche	Kosten in €	Selbstbeteiligung Mieter in %	Summe in €/m ²
	Bodenbeläge	1.800,00	30,00	19,69
	Leitungen	0,00	0,00	0,00
	Lichtanlagen	0,00	0,00	0,00

VERMARKTUNGSKOSTEN				
	MWK - Vermarktungskosten	Miete in €/m ²	Kosten in % der Jahresmiete	Summe in €/m ²
	Makler / Anzeigen / ...	5,80	7,00	4,87

INCENTIVES			
MWK - Incentives	Kosten in €	Mietfläche in m ²	Summe in €/m ²
Zuschüsse zu Umzügen	0,00	64,00	0,00
MWK - Incentives	Monate	Miete + Betriebskosten in €/m ²	Summe in €/m ²
Mietfreie Zeiten	1,50	8,30	12,45

MWK - GESAMT	103,33	€/m²
---------------------	---------------	------------------------

MWK - GESAMT	6.613,12	€
---------------------	-----------------	----------

Abbildung 10: Rechenbeispiel Mieterwechselkosten (Wohnen)⁷⁷

Dieses doch sehr simple Maßnahmenpaket würde inklusive fehlender Einnahmen zu Mieterwechselkosten von 103,33 Euro pro m² bzw. zu einer Gesamtbelastung für den Vermieter von 6.613,12 Euro führen. Würde sich der Vermieter hingegen um einen Verbleib des Mieters um weitere fünf Jahre in seinem Objekt bemühen, so könnte er dem Mieter beispielsweise eine mietfreie Zeit von sechs Wochen zuzüglich eines prozentualen Abschlags von fünf Prozent auf die Nettokaltmiete gewähren und darüber hinaus die Wohnung mit neuen Bodenbelägen im Wert von 1.800 Euro ausstatten. Die Einsparungen auf Seiten des Vermieters würden sich in diesem Fall auf ca. 2.900 Euro belaufen.

Ein vergleichbares Beispiel lässt sich auch für den Mieterwechsel bei einer Büroimmobilie generieren. Betrachtet wird ein Objekt mit 6.100 Quadratmetern Mietfläche und einer durchschnittlichen Miete von 14,00 Euro pro m², das in einer gehobenen Lage in Westdeutschland gelegen ist. Im Weiteren werden für die Berechnung Betriebskosten von 3,50 Euro pro m², Verwaltungskosten in Höhe von 5 Prozent des Jahresrohertrags, Vermarktungskosten von 15 Prozent der Jahresmiete und eine Leerstandsdauer von drei Monaten angenommen. Nachfolgend ist eine Übersicht aller berücksichtigten Kosten aufgeführt.

⁷⁷ Quelle: Eigene Darstellung

LEERSTANDSKOSTEN				
	MWK - Leerstandskosten	Kosten in €/m ²	Monate	Summe in €/m ²
	Mietausfall	14,00	3,00	42,00
	Betriebskosten	3,50	3,00	10,50
	MWK - Leerstandskosten	Prozent	Monate	Summe in €/m ²
	Verwaltungskosten	5,00	3,00	2,10

SONDERWÜNSCHE				
	MWK - Sonderwünsche	Kosten in €	Selbstbeteiligung Mieter in %	Summe in €/m ²
	Bodenbeläge	158.000,00	20,00	20,72
	Malerarbeiten	120.000,00	20,00	15,74
	Ästhetische Veränderungen	122.000,00	10,00	18,00

VERMARKTUNGSKOSTEN				
	MWK - Vermarktungskosten	Miete in €/m ²	Kosten in % der Jahresmiete	Summe in €/m ²
	Makler / Anzeigen / ...	14,00	15,00	25,20

INCENTIVES				
Neuvermietung	MWK - Incentives	Kosten in €	Mietfläche in m ²	Summe in €/m ²
	Zuschüsse zu Umzügen	0,00	6.100,00	0,00
	MWK - Incentives	Monate	Miete + Betriebskosten in €/m ²	Summe in €/m ²
Mietfreie Zeiten	3,00	17,50	52,50	

MWK - GESAMT	186,76	€/m²
---------------------	---------------	------------------------

MWK - GESAMT	1.139.236,00	€
---------------------	---------------------	----------

Abbildung 11: Rechenbeispiel Mieterwechselkosten (Büro)⁷⁸

Inklusive aller fehlenden Einnahmen und einem Maßnahmenpaket, in dem bauliche Veränderungen in Höhe von 332.000 Euro enthalten sind, belaufen sich die Mieterwechselkosten auf 186,76 Euro pro m². Die Gesamtkosten ergeben sich in Höhe von 1.139.236 Euro. Auch hier würden sich Überlegungen bezüglich eines Anschlussvertrages als vorteilhaft erweisen. Bei

⁷⁸ Quelle: Eigene Darstellung

einer Gewährung baulicher Maßnahmen von 120.000 Euro, einer mietfreien Zeit von drei Monaten und einem prozentualen Abschlag von sechs Prozent auf die Nettokaltmiete lassen sich bei einer Vertragsverlängerung um weitere fünf Jahre Einsparungen gegenüber dem Mieterwechsel von 35 Prozent erzielen.

Mittels dieser Beispiele, deren Eingangswerte auf den Auswertungen der Fragebögen beruhen, ist die Vorteilhaftigkeit von Anschlussverträgen gegenüber Mieterwechseln deutlich erkennbar. Vor diesem Hintergrund müssten Immobilieneigner schon aus eigenem finanziellem Interesse Anschlussverträgen mehr Gewicht in ihrer Unternehmenspolitik verleihen. Die Konsequenz daraus ist, dass Vermieter zukünftig generell die Kosten eines Mieterwechsels und die Aufwendungen für einen Anschlussvertrag gegeneinander abwägen sollten. Incentives können hierbei ein probates Mittel zur Steigerung der Zufriedenheit des Mieters darstellen, was letztendlich beiden Parteien zum Vorteil gereichen wird. Bisher findet der Aspekt der Bewilligung von Incentives im Rahmen eines Anschlussvertrags bzw. einer Neuvermietung auf Seiten der Immobilieneigentümer jedoch noch nicht die ihr angemessene Beachtung. Die Ursachen hierfür liegen u.a. in der unzureichenden Kenntnis der Vermieter über die Höhe der beim Mieterwechsel anfallenden Kosten begründet.

Wirtschaftlicher Erfolg durch Kundenzufriedenheit

In vielen Bereichen der Wirtschaft ist es zu einer Selbstverständlichkeit geworden, die Unternehmenspolitik auf Kundenorientierung, Kundennähe und Kundenzufriedenheit auszurichten. Die Auswertung der Fragebögen zeigt, dass, obwohl diese Gesichtspunkte zunehmend in den Fokus der Immobilieneigner gerückt sind, diesbezüglich noch durchaus Verbesserungspotentiale bestehen. Insbesondere die Gewährung von Incentives bzw. baulichen Maßnahmen steigern die Zufriedenheit der Kunden nachhaltig. Die Folge sind weniger Mieterwechsel, häufigere Anschlussverträge und eine höhere Mietauslastung.

Eine Möglichkeit, die Zufriedenheit der Mieter zu erfassen und zu beurteilen, bietet das so genannte Kano-Modell, das drei Zufriedenheitsdimensionen unterscheidet. Basisfaktoren werden vom Mieter als selbstverständlich vorausgesetzt und nicht explizit verlangt. Negative Abweichungen von den Basisanforderungen führen zu einer starken Unzufriedenheit auf Seiten des Mieters. Leistungsfaktoren werden vom Mieter erwartet und artikuliert. Werden die Erwartungen erfüllt, entsteht bedingte Zufriedenheit. Eine Nichterfüllung führt zu bedingter Unzufriedenheit. Begeisterungsfaktoren sind zusätzliche Nutzenwerte, die den Mieter über-

proportional zufrieden stellen.⁷⁹ Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich die Zufriedenheitsanforderungen der Mieter im Laufe der Zeit verschieben. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts stellte beispielsweise eine Toilette in der eigenen Wohnung eine Begeisterungseigenschaft dar, wohingegen eine solche Sanitärausstattung heutzutage als unverzichtbar erachtet wird und somit den Basisanforderungen zugerechnet werden muss.

Neben der grundlegenden Bedeutung der Basisfaktoren für die Vermeidung von Unzufriedenheit bei den Mietern sollten auch den Leistungsfaktoren, die eine wesentliche Ursache für den Ein- bzw. den Auszug oder den Verbleib des Mieters in dem Objekt sind, umfassende Beachtung geschenkt werden. Selbst geringfügige bauliche Maßnahmen wie beispielsweise gewünschte Putzausbesserungen an der Fassade können bei auf Repräsentation bedachten Mietern infolge von Nichterfüllung zum Auszug und somit erheblichen Mehrbelastungen aufgrund des Mieterwechsels führen. Bezüglich der Begeisterungsfaktoren ist vor allem die Kreativität der Vermieter gefragt. So warb beispielsweise ein Wohnimmobilienbesitzer bei erfolgreichem Abschluss eines Mietvertrags mit einem dem Mieter per Leasingvertrag zur Verfügung gestelltem Auto.

Abgrenzung zwischen Sonderwünschen und Instandhaltung

Im Rahmen dieser Studienarbeit wurde bereits des Öfteren auf die Problematik einer genauen Abgrenzung von Sonderwünschen und Instandhaltungsmaßnahmen hingewiesen. In diesem Zusammenhang kann mittels des Kano-Modells nun eine exaktere Spezifizierung des Begriffs des Sonderwunsches vorgenommen werden. Gemäß der Definition in Kapitel 3.5.3. wurden Sonderwünsche als bauliche Maßnahmen, die auf einen Kundenwunsch zurückzuführen sind, beschrieben. Diese Definition soll dahingehend erweitert werden, dass lediglich Mieterwünsche, die Leistung- bzw. Begeisterungsfaktoren darstellen, den Sonderwünschen zuzuordnen sind. Demzufolge entspricht der oben genannte Wunsch nach einer Toilette in der eigenen Wohnung nicht einem Sonderwunsch, sondern ist, da es sich um eine Basisanforderung handelt, im Bereich der Instandhaltungsmaßnahmen anzusiedeln.

Fazit

Die Auswertung der Fragebögen ließ erkennen, dass die mit dem Mieterwechsel einhergehenden Aufwendungen bislang in vielen verschiedenen Einzelpositionen verbucht und nur äußerst selten unter dem definierten Begriff der Mieterwechselkosten zusammengefasst betrach-

⁷⁹ Vgl. Matzler, Pramhas 2004, S.187

tet werden. In diesem Zusammenhang wird vor allem der Einfluss der fehlenden Einnahmen gravierend unterschätzt. Weiterhin konnte festgestellt werden, dass die Möglichkeit, Incentives zu gewähren, bisher nicht ausreichend ausgeschöpft wird. Diese können jedoch ausschlaggebend für die Entscheidung des Mieters zugunsten des eigenen Objektes sein, in deren Folge sichere Einnahmen durch eine bessere Auslastung und Kostenreduktionen realisiert werden könnten.

Abschließend ist festzuhalten, dass Mieterwechselkosten den Gewinn der Immobilieneigner spürbar beeinflussen können und eine vollständige und übergreifende Berücksichtigung dieser Kosten und fehlenden Einnahmen, auch vor dem Hintergrund des stetig steigenden Wettbewerbs, zweifelsohne von Vorteil ist.

Ausblick

Bezüglich der Auswertung der Fragebögen offenbarte sich in vielen Bereichen eine nachhaltige Abhängigkeit der Mieterwechselkosten zur vorherrschenden konjunkturellen Situation. Da die Konjunkturlage auf dem Gebiet der Bundesrepublik Deutschland jedoch erheblich divergiert, ist eine genauere Unterteilung der Makrolage anzuraten. Beispielsweise profitierten einige der befragten Unternehmen von der Tatsache, dass ihr Immobilienportfolio lediglich in einer Stadt bzw. einer relativ kleinen Region gelegen ist. Hierbei konnte eine Entkopplung der lokalen Konjunktur von der großräumigen Konjunkturlage festgestellt werden. Hinsichtlich der Büroimmobilien ist nochmals auf die vielen verschiedenen Teilmärkte hinzuweisen. Daher könnte eine individuelle Betrachtung eines jeden Teilmarktes zu genaueren Ergebnissen führen.

Des Weiteren sollten die bei einem Mieterwechsel anfallenden baulichen Maßnahmen zusätzlich nach dem Alter der Gebäude differenziert werden. So stellt beispielsweise die automatische Klimatisierung von Büroobjekten heutzutage einen gängigen Standard dar. Bei statischen Veränderungen ist aufgrund veränderter Ansprüche der Nutzer ebenfalls davon auszugehen, dass insbesondere ältere Objekte von einer solchen baulichen Veränderung betroffen sind.

Ein weiterhin bestehendes Problem ist die in bestimmten Bereichen der baulichen Maßnahmen nicht mögliche Abgrenzung zwischen Sonderwünschen und Modernisierungsmaßnahmen. Die Bewilligung eines Laminatfußbodens entsprechend eines Kundenwunsches lässt sich nach heutigem Stand als wertsteigernde Maßnahme einstufen und könnte somit auch ei-

ner Modernisierungsmaßnahme zuzuordnen sein. Infolgedessen können Sonderwünsche auch Modernisierungsmaßnahmen beinhalten, soweit diese explizit vom Kunden gefordert werden.

Zum Abschluss dieser Arbeit ist nochmals darauf hinzuweisen, dass Mieterwechselkosten einen äußerst vielschichtigen Themenkomplex darstellen und dass diese Studienarbeit lediglich einen Anstoß für die Berücksichtigung der Mieterwechselkosten im Rahmen der Wirtschaftlichkeitsbewertung von Immobilien liefern kann.

8. Quellenverzeichnis

Normen und Rechtsgrundlagen

Baugesetzbuch 2005

BauNVO / PlanzV / WertV u. –Richtlinien / Raumordnungsgesetz
38. Auflage
München 2005

DIN 31051

Grundlagen der Instandhaltung
Stand: Juni 20003

Wertermittlungsverordnung - WertV (1988)

§ 18 Bewirtschaftungskosten; in: Baugesetzbuch 2005
München 2005

Literatur

Altmeppen, H. (2005a)

Basel II und der deutsche Wertermittlungssachverständige
Braunschweig 2005

Altmeppen, H. (2005b)

Wirtschaftlichkeitsbewertung von Immobilien II - Vorlesungsskript Wintersemester
2005/2006 an der TU Braunschweig
Braunschweig 2005

Altmeppen, H. (2006a)

Ein alternativer Weg wird gangbar – das standardisierte DCF-Verfahren
Immobilien & Finanzierung – Heft 15
Frankfurt/Main 2006

Altmeppen, H. (2006b)

Marktgerechtes DCF-Verfahren für Deutschland
Immobilien Zeitung – Heft 23
Wiesbaden 2006

Altmeppen, H. (2006c)

Weniger Kreditausfallrisiko durch Quantifizierung der Leerstandskosten
Immobilien & Finanzierung - Heft 10
Frankfurt/Main 2006

Bohley, P. (1992)

Statistik – Einführendes Lehrbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler
München 1992

- Bone-Winkel, S./ Schulte, K.W./ Sotelo, R./ Allendorf, G.J./ Ropeter-Ahlers, S.E. (2005)
Immobilieninvestitionen, in: Schulte (Hrsg.) Immobilienökonomie - Betriebswirtschaftliche Grundlagen
München 2005
- Brade, K./ Bobber, M./Schmitt, A./ Sturm, V. (2005)
Immobilienmarketing, in: Schulte (Hrsg.) Immobilienökonomie - Betriebswirtschaftliche Grundlagen
München 2005
- Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (2002)
Fachdokumentation zu Bundeswettbewerb „Stadtumbau Ost“
Berlin 2002
- DEGI – Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds (2006)
Neue Perspektiven – Marktreport Deutschland 2006-11-09
Frankfurt/M. 2006
- Die Welt (2006)
Deutschlands Büromärkte 2006
Ausgabe vom 21.12.2006
- Falk, B. (2004)
Fachlexikon Immobilienwirtschaft, 3. Auflage
Köln 2004
- Falk, B. (2000)
Fachlexikon Immobilienwirtschaft, 2. Auflage
Köln 2000
- gif – Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (2006)
Standardisierung des DCF-Verfahrens
Wiesbaden 2006
- Hinterhuber, H.H/ Matzler, K. (2004)
Kundenorientierte Unternehmensführung – Kundenorientierung, Kundenzufriedenheit, Kundenbindung
Wiesbaden 2004
- Insiecke, D. (1999)
Psychologische Aspekte bei der Datenerhebung mittels Neuer Medien – E-Mail und WWW-Formulare als sozialwissenschaftliche Erhebungswerkzeuge
Hamburg 1999
- Isenhöfer, B./ Väh, A./ Hofmann, P. (2005)
Immobilienanalyse, in: Schulte (Hrsg.) Immobilienökonomie - Betriebswirtschaftliche Grundlagen
München 2005

- Kirchhoff, S./ Kuhnt, S./Lipp, P./ Schlawin, S. (2001)
Der Fragebogen - Datenbasis, Konstruktion und Auswertung
Opladen 2001
- Matzler,K./ Pramhas,N. (2004)
Preiszufriedenheit – Prospect Theory oder Kano Modell?, in: Hinterhuber,H.H/ Matzler,K. (Hrsg.) Kundenorientierte Unternehmensführung – Kundenorientierung, Kundenzufriedenheit, Kundenbindung
Wiesbaden 2004
- Meffert,H. (1992)
Marketingforschung und Käuferverhalten, 2. vollst. überarb. und erw. Aufl.
Wiesbaden 1992
- Platz, J. (1993)
Immobilien-Management - Prüfkriterien zu Lage, Substanz, Rendite
Wiesbaden 1993
- Schulte, K.-W. (2005)
Immobilienökonomie - Betriebswirtschaftliche Grundlagen
München 2005
- Walzel, B. (2005)
Unterscheidung nach Immobilienarten, in: Schulte (Hrsg.) Immobilienökonomie - Betriebswirtschaftliche Grundlagen
München 2005

Internet

- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006)
Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung - Jahresgutachten 2006/2007 "Widerstreitende Interessen - Ungenutzte Chancen"
<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Presse/pressemitteilungen,did=168928.html>,
eingesehen am 13.12.2006
- Statistisches Bundesamt (2006)
<http://www.destatis.de/presse/deutsch/pm2006/p0170121.htm>,
eingesehen am 13.12.2006
- Immobilienzeitung Online (2006)
<http://www.immobilien-zeitung.de>,
eingesehen am 23.11.2006

9. Anhang

9.1. Anhang A: Häufigkeitsverteilung Befragung für Wohnimmobilien

9.1.1. Objektdaten

Bitte geben Sie die Verteilung der Lagegunst Ihres Immobilienbestandes bezogen auf die Mikrolage an.

Mikrolage	0 - 20 %	20 - 40 %	40 - 60 %	60 - 80%	80 - 100%
Top-Lage	10				
Gehobene Lage	10	5	1		
Mittlere Lage		4	10	4	3
Einfache Lage	7	6	2	2	

Bitte geben Sie die Verteilung der Lagegunst Ihres Immobilienbestandes bezogen auf die Makrolage an.

Makrolage	0 - 20 %	20 - 40 %	40 - 60 %	60 - 80%	80 - 100%
Nord-Deutschland	1			1	8
Ost-Deutschland	1				3
Süd-Deutschland	1	1	1		1
West-Deutschland		1	1		2
Ballungszentren			1	2	4
B-Städte	1			1	3
Andere Städte	1		1		1

Bitte geben Sie die Verteilung des Alters Ihres Immobilienbestandes an.

Alter der Objekte	0 - 20 %	20 - 40 %	40 - 60 %	60 - 80%	80 - 100%
Neubauten (< 10 Jahre)	13	1			
Mittleres Alter (10 - 50 Jahre)	1		10	3	4
Altbauten (> 50 Jahre)	3	6	5	2	3

Bitte geben Sie die Verteilung der Einzelwohnungsgrößen Ihres Immobilienbestandes an.

Größe der Mietflächen	0 - 20 %	20 - 40 %	40 - 60 %	60 - 80%	80 - 100%
0 - 30 m ²	14	1			
30 - 50 m ²	5	11	2	1	
50 - 80 m ²	1	5	7	7	1
80 - 120 m ²	13	3	2		
> 120 m ²	13	1			

9.1.2. Konjunktur und Mietsituation

Konjunktur

Bitte geben Sie an, wie Sie die aktuelle Nachfragesituation Ihres Immobilienbestandes in Abhängigkeit der Mikrolage einschätzen.

Mikrolage	++ sehr gut	+ gut	0 neutral	- mäßig	-- schlecht
Top-Lage	3	6	1		
Gehobene Lage	3	11	2		
Mittlere Lage		8	11	1	
Einfache Lage		2	6	6	3

Bitte geben Sie an, wie Sie die aktuelle Nachfragesituation Ihres Immobilienbestandes in Abhängigkeit der Makrolage einschätzen.

Makrolage	++ sehr gut	+ gut	0 neutral	- mäßig	-- schlecht
Nord-Deutschland		4	4	1	1
Ost-Deutschland			2	2	
Süd-Deutschland		3			
West-Deutschland		2	2		
Ballungszentren		7	1		
B-Städte		2	1	1	
Andere Städte			2	1	

Mietsituation

Bitte geben Sie die in Ihrem Immobilienbestand zur Zeit durchschnittlich realisierbare Nettokaltmiete in €/m² an.

Aktuelle Mietsituation	Niedrige Miete 1 - 4 €/m ²	Mittlere Miete 4 - 7 €/m ²	Hohe Miete 7 - 10 €/m ²	Spitzenmiete > 10 €/m ²	Stichtag
Nord-Deutschland		9	1		
Ost-Deutschland		5			
Süd-Deutschland		3	1		
West-Deutschland		4			
Ballungszentren		7		1	
B-Städte		4			
Andere Städte		4			

Mietauslastung

Bitte geben Sie die aktuelle Mietauslastung in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf die Mikrolage an.

Mietauslastung - Mikrolage	100 - 95%	95 - 90%	90 - 80%	80 -70%	< 70%
Top-Lage	8	3	1		
Gehobene Lage	12	2	2		
Mittlere Lage	11	6	3		1
Einfache Lage	4	7	3	2	

Bitte geben Sie die aktuelle Mietauslastung in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf die Makrolage an.

Mietauslastung - Makrolage	100 - 95%	95 - 90%	90 - 80%	80 -70%	< 70%
Nord-Deutschland	4	3	3		
Ost-Deutschland	1	1	3		
Süd-Deutschland	3				
West-Deutschland	3		1		
Ballungszentren	5	2	1		
B-Städte	3		1		
Andere Städte	3	1			

Mietvertragsdauer

Bitte geben Sie die durchschnittliche Mietvertragsdauer in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf die Mikrolage an.

Mietdauer	1 - 2 Jahre	2 - 5 Jahre	5 - 7 Jahre	7 - 10 Jahre	> 10 Jahre
Top-Lage		2		3	5
Gehobene Lage		3	1	5	6
Mittlere Lage	1	1	4	7	6
Einfache Lage	2	1	8	2	2

Bitte geben Sie die durchschnittliche Mietvertragsdauer in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf die Größe der Einzelwohnungen an.

Größe der Mietflächen	1 - 2 Jahre	2 - 5 Jahre	5 - 7 Jahre	7 - 10 Jahre	> 10 Jahre
0 - 30 m ²	5	7	2		
30 - 50 m ²	3	5	4	2	2
50 - 80 m ²		3	3	7	4
80 - 120 m ²		1	3	6	6
> 120 m ²		1	2	4	5

Bitte geben Sie die durchschnittliche Mietvertragsdauer in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf das Alter der Objekte an.

Alter der Objekte	1 - 2 Jahre	2 - 5 Jahre	5 - 7 Jahre	7 - 10 Jahre	> 10 Jahre
Neubauten (< 10 Jahre)		3	2	5	2
Mittleres Alter (10 - 50 Jahre)		2	3	6	5
Altbauten (> 50 Jahre)	1	1	4	8	4

Alter der Mieter

Bitte geben Sie die Verteilung des Alters der in Ihrem Immobilienbestand wohnenden Mieter an.

	0 - 20%	20 - 40%	40 - 60%	60 - 80%	80 - 100%
0 - 20 Jahre	16				
20 - 30 Jahre	10	9			
30 - 40 Jahre	4	10	4		
40 - 60 Jahre	1	13	5		
> 60 Jahre	4	8	5		

Rohrertragsfaktor

Bitte geben Sie die in Ihrem Immobilienbestand durchschnittlich realisierte Rendite an.

$$\text{Rohrertragsfaktor} = \frac{\text{Verkehrswert}}{\text{Rohrertrag}}$$

Nord-Deutschland	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage		2			
Gehobene Lage	1	2			
Mittlere Lage	2	4	2		
Einfache Lage	4	1			

Ost-Deutschland	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage					
Gehobene Lage	1				
Mittlere Lage	1		1		
Einfache Lage	1				

Süd-Deutschland	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1				
Gehobene Lage	1				
Mittlere Lage	1				
Einfache Lage	1				

West-Deutschland	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1		1		
Gehobene Lage	1	1			
Mittlere Lage	1	1			
Einfache Lage	2				

Ballungszentren	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1		1		
Gehobene Lage	1	1			
Mittlere Lage	1	1	1		
Einfache Lage	2				

B-Städte	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1	1			
Gehobene Lage	1	1			
Mittlere Lage	1	2			
Einfache Lage	2	1			

Andere Städte	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1	1			
Gehobene Lage	1	1			
Mittlere Lage	1	1	1		
Einfache Lage	2				

9.1.3. Mieterwechselkosten

Leerstandszeiten

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Mikrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses in Ihrem Immobilienbestand an.

Mikrolage	0 - 1 Monate	1 - 2 Monate	2 - 3 Monate	3 - 4 Monate	> 4 Monate
Top-Lage	6	3	2		
Gehobene Lage	7	4	4		
Mittlere Lage	5	7	6	2	
Einfache Lage	3	4	8		

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Makrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses in Ihrem Immobilienbestand an.

Makrolage	0 - 1 Monate	1 - 2 Monate	2 - 3 Monate	3 - 4 Monate	> 4 Monate
Nord-Deutschland	4	1	4	1	
Ost-Deutschland		2	3		
Süd-Deutschland	3				
West-Deutschland	3	1			
Ballungszentren	6	1			
B-Städte	1	3			
Andere Städte	1	2	1		1

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf das Alter der Objekte unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses in Ihrem Immobilienbestand an.

Alter der Objekte	0 - 1 Monate	1 - 2 Monate	2 - 3 Monate	3 - 4 Monate	> 4 Monate
Neubauten (< 10 Jahre)	6	6	2	1	
Mittleres Alter (10-49 Jahre)	5	6	7		
Altbauten (>50 Jahre)	5	4	7	4	

Sonderwünsche

Bitte geben Sie an, inwieweit den Mietern Sonderwünsche in Abhängigkeit der Konjunktur gewährt werden.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase		2	5	9	1
Boom		2	3	11	1
Abschwungsphase		6	6	4	1
Rezession	1	6	6	3	1

Bitte geben Sie die Häufigkeitsverteilung der bei Neuvermietung von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche an.

Häufigkeiten	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...				11	9
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...				7	12
Malerarbeiten	2	5	8	3	2
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	1	3	8	7	1
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	4	3	9	3	1
Lichtanlagen		2	6	7	2
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	2	3	5	6	3
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	1	6	7	4	2
Einbauküchen			3	9	7
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel			1	6	12

Bitte geben Sie die zugehörigen Kosten der bei Neuvermietung von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche in €/m² an.

Kosten pro m² Grundfläche	0 - 25 €	25 - 50 €	50 - 100 €	100 - 250 €	> 250 €
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	4	3		2	
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	3		1	3	
Malerarbeiten	8	4	3		
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	7	8			
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	8	1	7		
Lichtanlagen	8	2			
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	9	5			
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	7	3	2		
Einbauküchen	2	1	3		
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	5				

Kostenbeteiligung

Bitte geben Sie an, ob die Mieter an den Kosten der von Ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche beteiligt werden.

Kostenbeteiligung bei Sonderwünschen	immer	oft	teilweise	nie
Kostenbeteiligung	1	8	10	1

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage einen Einfluss auf die Beteiligung der Mieter an den Kosten der von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase	1	3	4	3	7
Boom	1	3	4	2	7
Abschwungsphase			4	6	8
Rezession			4	6	7

Bitte geben Sie in den Fällen, in denen Sie die vorherige Frage positiv beantwortet haben, die durchschnittliche anteilige Kostenbeteiligung der Mieter an.

Anteilige Kostenbeteiligung	0 - 10 %	10 - 20 %	20 - 30 %	30 - 40 %	> 40 %
Top-Lage	2	1	1		2
Gehobene Lage	3		2		4
Mittlere Lage	3	1	3	2	4
Einfache Lage	2	1	4		2

Bitte geben Sie an, in welcher Häufigkeit die Mieter an den von Ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche beteiligt werden.

Häufigkeit der Kostenbeteiligung	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	3	3	1	5	5
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	2	3	1	4	6
Malerarbeiten	1	2	2	7	7
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	1	4	4	4	3
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	1	3	5	6	4
Lichtanlagen	2	3	1	4	6
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	2	3	2	4	8
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	1	2	4	4	7
Einbauküchen		4	1	5	4
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	1	3	3	1	6

Vermarktungskosten

Bitte geben Sie die durch den Mieterwechsel verursachten Vermarktungskosten zur Gewinnung eines neuen Mieters in Abhängigkeit der Jahresmiete an.

Vermarktungskosten in Prozent der Jahresmiete	0 - 10 %	10 - 15 %	15 - 20 %	20 - 25 %	> 25 %
Nord-Deutschland	6	2			
Ost-Deutschland	2	2	1		
Süd-Deutschland	3				
West-Deutschland	3				
Ballungszentren	6				
B-Städte	4				
Andere Städte	1	1			

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage im Rahmen der Gewinnung eines neuen Mieters einen Einfluss auf Umzugszuschüsse für den Mieter hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase				4	14
Boom				4	14
Abschwungsphase				5	13
Rezession				5	13

Bitte geben Sie an, ob im Rahmen der Gewinnung eines neuen Mieters diesem Zuschüsse zum Umzug gewährt werden.

Zuschüsse bei Umzügen	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage			1	14
Gehobene Lage			1	14
Mittlere Lage			3	17
Einfache Lage		1	1	15

Bitte geben Sie in den Fällen, in denen Sie die vorherige Frage positiv beantwortet haben, die Häufigkeitsverteilung der Kosten eines Umzugzuschusses in Abhängigkeit der Mikrolage an.

Kosten pro Umzug	0 - 500 €	500 - 1000 €	1000 - 1500 €	1500 - 2000 €	> 2000 €
Top-Lage					
Gehobene Lage					
Mittlere Lage	2				
Einfache Lage	1	1			

Mietzugeständnisse bei Neuvermietung

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage einen Einfluss auf dem Mieter gewährte Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten bei Neuvermietung hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase			4	6	8
Boom			2	7	9
Abschwungsphase			6	4	8
Rezession		5	2	6	6

Bitte geben Sie an, ob Sie Mietern bei Neuvermietung Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten gewähren

Mietfreie Zeiten bei Neuvermietung	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage		1	4	8
Gehobene Lage		1	7	8
Mittlere Lage		1	11	8
Einfache Lage		4	8	4

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer der dem Mieter gewährten mietfreien Zeiten bei Neuvermietung an.

Dauer der mietfreien Zeiten bei Neuvermietung in Monaten	0 - 3	3 - 6	6 - 9	9 - 12
Top-Lage	6			
Gehobene Lage	9			
Mittlere Lage	14			
Einfache Lage	13			

Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage einen Einfluss auf dem Mieter gewährte Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase			1	6	10
Boom			1	6	10
Abschwungsphase		1	1	6	9
Rezession		1	1	6	9

Bitte geben Sie an, ob Sie Mietern bei Anschlussverträgen Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten gewähren.

Mietfreie Zeiten bei Anschlussverträgen	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage			4	7
Gehobene Lage			6	9
Mittlere Lage			7	11
Einfache Lage		2	6	6

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer der dem Mieter gewährten mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen an.

Dauer der mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen in Monaten	0 - 3	3 - 6	6 - 9	9 - 12
Top-Lage	4			
Gehobene Lage	7			
Mittlere Lage	8			
Einfache Lage	9			

Bitte geben Sie an, ob Sie Mietern bei Anschlussverträgen Mietzugeständnisse in Form eines prozentualen Abschlags von der Miete gewähren.

Prozentuale Abschläge bei Anschlussverträgen	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage			2	9
Gehobene Lage			4	10
Mittlere Lage			8	9
Einfache Lage			6	7

Bitte geben Sie in den Fällen, in denen Sie die vorherige Frage positiv beantwortet haben, die durchschnittlichen prozentualen Abschläge von der Miete an.

Prozentuale Abschläge bei Anschlussverträgen	0 - 2 %	2 - 5 %	5 - 10 %	> 10 %
Top-Lage	2	1	1	
Gehobene Lage	1	3	1	
Mittlere Lage	1	4	3	
Einfache Lage		2	3	1

Ausstattungszuschüsse

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage einen Einfluss auf dem Mieter gewährte Zuschüsse zur Wohnungsausstattung bei Anschlussverträgen hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase				4	14
Boom				4	14
Abschwungsphase			1	4	13
Rezession			1	5	12

Bitte geben Sie an, ob Sie Mietern bei Anschlussverträgen Zuschüsse zur Wohnungsausstattung gewähren.

Ausstattungszuschüsse	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage			2	10
Gehobene Lage			4	11
Mittlere Lage			5	13
Einfache Lage			6	9

Bitte geben Sie in den Fällen, in denen Sie die vorherige Frage positiv beantwortet haben, die durchschnittlich gewährten Zuschüsse je Wohneinheit an.

Ausstattungskosten	0 - 500 €	500 - 1000 €	1000 - 1500 €	1500 - 2000 €	> 2000 €
Top-Lage	2				
Gehobene Lage	3	1			
Mittlere Lage	4	1			
Einfache Lage	4	2			

9.2. Anhang B: Auswertung Befragung für Wohnimmobilien

9.2.1. Objektdaten

Lagegunst des Immobilienbestandes bezogen auf die Mikrolage	
Mikrolage	Portfolio
Top-Lage	2,6%
Gehobene Lage	12,4%
Mittlere Lage	63,5%
Einfache Lage	21,5%

Lage des Immobilienbestandes bezogen auf die Makrolage	
Makrolage	Portfolio
Nord-Deutschland	73,5%
Ost-Deutschland	10,3%
Süd-Deutschland	6,6%
West-Deutschland	9,6%

Lage des Immobilienbestandes bezogen auf die Makrolage	
Makrolage	Portfolio
Ballungszentren	63,6%
B-Städte	28,9%
Andere Städte	7,4%

Verteilung des Alters des Immobilienbestandes	
Alter der Objekte	Portfolio
Neubauten	5,9%
Mittleres Alter	50,9%
Altbauten	43,3%
Durchschnittsalter	37 Jahre

Verteilung der durchschnittlichen Mietflächen der Einzelwohnungen des Immobilienbestandes	
Makrolage	Portfolio
0 - 30 m ²	5,8%
30 - 50 m ²	23,8%
50 m ² - 80 m ²	52,2%
80 m ² - 120 m ²	13,1%
> 120 m ²	5,1%
Durchschnittliche Mietfläche	64 m²

9.2.2. Konjunktur und Mietsituation

Konjunktur

Aktuelle Nachfragesituation in Abhängigkeit der Mikrolage	
Mikrolage	Kriterium
Top-Lage	4,2
Gehobene Lage	4,1
Mittlere Lage	3,4
Einfache Lage	2,4

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "schlecht" / 2 = "mäßig" / 3 = "neutral" / 4 = "gut" / 5 = "sehr gut"

Aktuelle Nachfragesituation in Abhängigkeit der Makrolage	
Makrolage	Kriterium
Nord-Deutschland	3,1
Ost-Deutschland	2,5
Süd-Deutschland	4,0
West-Deutschland	3,5

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "schlecht" / 2 = "mäßig" / 3 = "neutral" / 4 = "gut" / 5 = "sehr gut"

Aktuelle Nachfragesituation in Abhängigkeit der Makrolage	
Makrolage	Kriterium
Ballungszentren	3,9
B-Städte	3,3
Andere Städte	2,7

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "schlecht" / 2 = "mäßig" / 3 = "neutral" / 4 = "gut" / 5 = "sehr gut"

Mietsituation

Durchschnittlich realisierbare Nettokaltmiete in €/m ²	
Makrolage	Durchschnittliche Miete
Nord-Deutschland	5,80 €/m ²
Ost-Deutschland	5,50 €/m ²
Süd-Deutschland	6,30 €/m ²
West-Deutschland	5,50 €/m ²
Durchschnittsmiete	5,80 €/m²

Durchschnittlich realisierbare Nettokaltmiete in €/m ²	
Makrolage	Durchschnittliche Miete
Ballungszentren	6,10 €/m ²
B-Städte	5,50 €/m ²
Andere Städte	5,50 €/m ²
Durchschnittsmiete	5,80 €/m²

Mietauslastung

Aktuelle Mietauslastung des Immobilienbestand bezogen auf die Mikrolage	
Mikrolage	Mietauslastung
Top-Lage	95,2%
Gehobene Lage	95,3%
Mittlere Lage	93,0%
Einfache Lage	90,2%
Durchschnittliche Auslastung	93,3%

Aktuelle Mietauslastung des Immobilienbestand bezogen auf die Makrolage	
Makrolage	Mietauslastung
Nord-Deutschland	92,3%
Ost-Deutschland	89,0%
Süd-Deutschland	97,5%
West-Deutschland	94,4%
Durchschnittliche Auslastung	92,6%

Aktuelle Mietauslastung des Immobilienbestand bezogen auf die Makrolage	
Makrolage	Mietauslastung
Ballungszentren	94,7%
B-Städte	94,4%
Andere Städte	96,3%
Durchschnittliche Auslastung	95,0%

Mietvertragsdauer

Durchschnittliche Mietvertragsdauer bezogen auf die Mikrolage	
Mikrolage	Mietvertragsdauer
Top-Lage	8,3 Jahre
Gehobene Lage	8,0 Jahre
Mittlere Lage	7,8 Jahre
Einfache Lage	6,1 Jahre
Durchschnittliche Vertragsdauer	7,5 Jahre

Durchschnittliche Mietvertragsdauer bezogen auf die Größe der Einzelwohnungen	
Makrolage	Mietvertragsdauer
0 - 30 m ²	3,1 Jahre
30 - 50 m ²	5,2 Jahre
50 m ² - 80 m ²	7,5 Jahre
80 m ² - 120 m ²	8,3 Jahre
> 120 m ²	8,3 Jahre
Durchschnittliche Vertragsdauer	6,5 Jahre

Durchschnittliche Mietvertragsdauer bezogen auf das Alter der Objekte	
Alter der Objekte	Mietvertragsdauer
Neubauten	7,1 Jahre
Mittleres Alter	7,9 Jahre
Altbauten	7,6 Jahre
Durchschnittliche Vertragsdauer	7,5 Jahre

Alter der Mieter

Verteilung des Alters der Mieter	
Alter	Altersverteilung
0 - 20 Jahre	6,30%
20 - 30 Jahre	17,29%
30 - 40 Jahre	23,90%
40 - 60 Jahre	30,37%
> 60 Jahre	22,15%
Durchschnittliches Alter	42 Jahre

9.2.3. Mieterwechselkosten

Leerstandsdauer

Durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Mikrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses	
Mikrolage	Leerstandsdauer
Top-Lage	1,1 Monate
Gehobene Lage	1,3 Monate
Mittlere Lage	1,7 Monate
Einfache Lage	1,8 Monate
Durchschnittliche Leerstandsdauer	1,5 Monate

Durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Makrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses	
Makrolage	Leerstandsdauer
Nord-Deutschland	1,7 Monate
Ost-Deutschland	2,1 Monate
Süd-Deutschland	0,5 Monate
West-Deutschland	0,8 Monate
Durchschnittliche Leerstandsdauer	1,5 Monate

Durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Makrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses	
Makrolage	Leerstandsdauer
Ballungszentren	0,6 Monate
B-Städte	1,3 Monate
Andere Städte	2,0 Monate
Durchschnittliche Leerstandsdauer	1,2 Monate

Durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf das Alter der Objekte unter Vernachlässigung des conj. Einflusses	
Alter der Objekte	Leerstandsdauer
Neubauten	1,4 Monate
Mittleres Alter	1,6 Monate
Altbauten	2,0 Monate
Durchschnittliche Leerstandsdauer	1,7 Monate

Sonderwünsche

Gewährung von Sonderwünschen in Abhängigkeit der Konjunktur	
Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	2,5
Boom	2,4
Abschwungsphase	3,0
Rezession	3,2

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeitsverteilung der bei Neuvermietung von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche

Sonderwunsch	Häufigkeitskriterium
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	1,6
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	1,4
Malerarbeiten	3,1
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	2,8
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	3,3
Lichtanlagen	2,5
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	2,7
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	3,0
Einbauküchen	1,8
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	1,4

Wichtung von 1 bis 5 mit:

1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Kosten der bei Neuvermietung von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche in €/m²

Sonderwunsch	Durchschnittliche Kosten
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	57,00 €/m ²
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	91,00 €/m ²
Malerarbeiten	32,00 €/m ²
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	26,00 €/m ²
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	41,00 €/m ²
Lichtanlagen	18,00 €/m ²
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	21,00 €/m ²
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	29,00 €/m ²
Einbauküchen	48,00 €/m ²
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	13,00 €/m ²

Kostenangaben bezogen auf die Wohnungsfläche

Kostenbeteiligung

Häufigkeit der Kostenbeteiligung der Mieter an den von Ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünschen	
Kostenbeteiligung	Häufigkeitskriterium
Beteiligung der Mieter	2,5
Wichtung von 1 bis 4 mit: 1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"	

Einfluss der Konjunktur auf die Beteiligung der Mieter an den Kosten der von ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünschen	
Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	2,3
Boom	2,4
Abschwungsphase	1,8
Rezession	1,8
Wichtung von 1 bis 5 mit: 1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"	

Häufigkeit der Kostenbeteiligung der Mieter an den von Ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünschen	
Sonderwunsch	Häufigkeitskriterium
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	2,6
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	2,4
Malerarbeiten	2,1
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	2,8
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	2,5
Lichtanlagen	2,4
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	2,3
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	2,2
Einbauküchen	2,4
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	2,4

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Durchschnittliche anteilige Kostenbeteiligung der Mieter	
Mikrolage	Anteilige Kostenbeteiligung
Top-Lage	21,7%
Gehobene Lage	25,0%
Mittlere Lage	25,8%
Einfache Lage	22,8%
Durchschnittliche Kostenbeteiligung	24,2%

Vermarktungskosten

Durch den Mieterwechsel verursachte Vermarktungskosten in Abhängigkeit der Jahresmiete	
Makrolage	Vermarktungskosten
Nord-Deutschland	6,9%
Ost-Deutschland	10,5%
Süd-Deutschland	5,0%
West-Deutschland	5,0%
Durchschnittliche Kosten	7,2%

Durch den Mieterwechsel verursachte Vermarktungskosten in Abhängigkeit der Jahresmiete	
Makrolage	Vermarktungskosten
Ballungszentren	5,0%
B-Städte	5,0%
Andere Städte	8,8%
Durchschnittliche Kosten	5,6%

Mietzugeständnisse**Zuschüsse zu Umzügen**

Einfluss der Konjunktur auf die Gewährung von Umzugszuschüssen	
Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	1,2
Boom	1,2
Abschwungsphase	1,3
Rezession	1,3

Wichtung von 1 bis 5 mit:
 1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeit der den Mietern gewährter Umzugszuschüsse	
Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	1,1
Gehobene Lage	1,1
Mittlere Lage	1,2
Einfache Lage	1,2

Wichtung von 1 bis 4 mit:
 1 = "nie" / 2 = "teilw eise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Kosten eines Umzugszuschusses	
Mikrolage	Kosten pro Umzug
Top-Lage	keine Angaben
Gehobene Lage	keine Angaben
Mittlere Lage	250 €
Einfache Lage	500 €
Durchschnittliche Kosten	375 €

Mietzugeständnisse bei Neuvermietung

Einfluss der Konjunktur auf dem Mieter gewährte Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten bei Neuvermietung

Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	1,8
Boom	1,6
Abschwungsphase	1,9
Rezession	2,3

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeit der den Mietern bei Neuvermietung gewährten Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten

Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	1,5
Gehobene Lage	1,6
Mittlere Lage	1,7
Einfache Lage	2,0

Wichtung von 1 bis 4 mit:
1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Durchschnittliche Dauer der dem Mieter gewährten mietfreien Zeiten bei Neuvermietung

Mikrolage	Mietfreie Zeiten
Top-Lage	1,5 Monate
Gehobene Lage	1,5 Monate
Mittlere Lage	1,5 Monate
Einfache Lage	1,5 Monate

Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen

Einfluss der Konjunktur auf dem Mieter gewährte Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen

Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	1,5
Boom	1,5
Abschwungsphase	1,6
Rezession	1,6

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeit der den Mietern bei Anschlussverträgen gewährten Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten

Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	1,4
Gehobene Lage	1,4
Mittlere Lage	1,4
Einfache Lage	1,7

Wichtung von 1 bis 4 mit:
1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Durchschnittliche Dauer der dem Mieter gewährten mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen

Mikrolage	Mietfreie Zeiten
Top-Lage	1,5 Monate
Gehobene Lage	1,5 Monate
Mittlere Lage	1,5 Monate
Einfache Lage	1,5 Monate

Häufigkeit der den Mietern bei Anschlussverträgen gewährten Mietzugeständnisse in Form von prozentualen Abschlägen	
Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	1,2
Gehobene Lage	1,3
Mittlere Lage	1,5
Einfache Lage	1,5

Wichtung von 1 bis 4 mit:
1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Durchschnittliche Höhe der prozentualen Abschläge	
Mikrolage	Prozentuale Abschläge
Top-Lage	3,3%
Gehobene Lage	3,8%
Mittlere Lage	4,7%
Einfache Lage	6,6%
Durchschnittliche Abschläge	4,7%

Ausstattungszuschüsse

Einfluss der Konjunktur auf dem Mieter gewährte Zuschüsse zur Wohnungsausstattung bei Anschlussverträgen	
Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	1,2
Boom	1,2
Abschwungsphase	1,3
Rezession	1,4

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeit der den Mietern bei Anschlussverträgen gewährten Zuschüsse zur Wohnungsausstattung	
Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	1,2
Gehobene Lage	1,3
Mittlere Lage	1,3
Einfache Lage	1,4

Wichtung von 1 bis 4 mit:
1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Kosten der Zuschüsse je Wohneinheit	
Mikrolage	Kosten
Top-Lage	250 €
Gehobene Lage	375 €
Mittlere Lage	350 €
Einfache Lage	417 €
Durchschnittliche Zuschüsse	370 €

9.3. Anhang C: Häufigkeitsverteilung Befragung für Büroimmobilien

9.3.1. Objektdaten

Bitte geben Sie die Verteilung der Lagegunst Ihres Immobilienbestandes bezogen auf die Mikrolage an.

Mikrolage	0 - 20 %	20 - 40 %	40 - 60 %	60 - 80%	80 - 100%
Top-Lage	8	4	2		1
Gehobene Lage	2	8	3	1	1
Mittlere Lage	2	6	5		
Einfache Lage	6	2	1	1	

Bitte geben Sie die Verteilung der Lagegunst Ihres Immobilienbestandes bezogen auf die Makrolage an.

Makrolage	0 - 20 %	20 - 40 %	40 - 60 %	60 - 80%	80 - 100%
Nord-Deutschland	5	4	1	1	1
Ost-Deutschland	5	3	1		
Süd-Deutschland	6	4		1	1
West-Deutschland	1	7		2	1
Ballungszentren	1		4	3	5
B-Städte	4	3		1	
Andere Städte	7				

Bitte geben Sie die Verteilung des Alters Ihres Immobilienbestandes an.

Alter der Objekte	0 - 20 %	20 - 40 %	40 - 60 %	60 - 80%	80 - 100%
Neubauten (< 10 Jahre)	5	7	1	1	3
Mittleres Alter (10 - 50 Jahre)	1	1	6	3	2
Altbauten (> 50 Jahre)	10	1		1	

Bitte geben Sie die Verteilung der durchschnittlichen Gebäudemietflächen Ihres Immobilienbestandes an.

Größe der Mietflächen	0 - 20 %	20 - 40 %	40 - 60 %	60 - 80%	80 - 100%
0 - 500 m ²	4	1	3		
500 - 1.000 m ²	6	1	2		
1.000 - 5.000 m ²	5	4	1	3	
5.000 - 10.000 m ²	5	3	4		2
> 10.000 m ²	6	1	3		3

9.3.2. Konjunktur und Mietsituation

Konjunktur

Bitte geben Sie an, wie Sie die aktuelle Nachfragesituation Ihres Immobilienbestandes in Abhängigkeit der Mikrolage einschätzen.

Mikrolage	++ sehr gut	+ gut	0 neutral	- mäßig	-- schlecht
Top-Lage	3	10	1		
Gehobene Lage	1	10	3	1	
Mittlere Lage		3	5	3	2
Einfache Lage		1	1	4	6

Bitte geben Sie an, wie Sie die aktuelle Nachfragesituation Ihres Immobilienbestandes in Abhängigkeit der Makrolage einschätzen.

Makrolage	++ sehr gut	+ gut	0 neutral	- mäßig	-- schlecht
Nord-Deutschland		6	5		
Ost-Deutschland			2	6	1
Süd-Deutschland	1	5	5		
West-Deutschland		5	5		
Ballungszentren	1	8	5		
B-Städte		1	7	1	
Andere Städte	1		3	4	1

Mietsituation

Bitte geben Sie die in Ihrem Immobilienbestand zur Zeit durchschnittlich realisierbare Nettokaltmiete in €/m² an.

Aktuelle Mietsituation	Niedrige Miete 1 - 10 €/m ²	Mittlere Miete 10 - 20 €/m ²	Hohe Miete 20 - 30 €/m ²	Spitzenmiete > 30 €/m ²	Stichtag
Nord-Deutschland	1	10			
Ost-Deutschland	8	1			
Süd-Deutschland	2	7	1		
West-Deutschland	1	9			
Ballungszentren	1	11	1		
B-Städte	6	2			
Andere Städte	6	1			

Mietauslastung

Bitte geben Sie die aktuelle Mietauslastung in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf die Mikrolage an.

Mietauslastung - Mikrolage	100 - 95%	95 - 90%	90 - 80%	80 -70%	< 70%
Top-Lage	7	5	2		
Gehobene Lage	4	6	4	1	
Mittlere Lage	1	4	5	2	1
Einfache Lage		2	2	4	3

Bitte geben Sie die aktuelle Mietauslastung in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf die Makrolage an.

Mietauslastung - Makrolage	100 - 95%	95 - 90%	90 - 80%	80 -70%	< 70%
Nord-Deutschland	3	5	2	1	
Ost-Deutschland		3	2	3	1
Süd-Deutschland	2	7	2		
West-Deutschland	2	5		2	1
Ballungszentren	3	5	3	2	
B-Städte	1	1	4	2	
Andere Städte	1	2	2	2	1

Mietvertragsdauer

Bitte geben Sie die durchschnittliche Mietvertragsdauer in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf die Mikrolage an.

Mietdauer	1 - 2 Jahre	2 - 5 Jahre	5 - 7 Jahre	7 - 10 Jahre	> 10 Jahre
Top-Lage		5	3	5	1
Gehobene Lage	1	4	5	6	
Mittlere Lage	1	5	6	1	
Einfache Lage	2	7	2	1	

Bitte geben Sie die durchschnittliche Mietvertragsdauer in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf die Größe der Einzelwohnungen an.

Größe der Mietflächen	1 - 2 Jahre	2 - 5 Jahre	5 - 7 Jahre	7 - 10 Jahre	> 10 Jahre
0 - 500 m ²	2	4	2		
500 - 1.000 m ²		6	2		
1.000 - 5.000 m ²	1	6	4		1
5.000 - 10.000 m ²	1	4	3	3	
> 10.000 m ²	1	2	2	5	

Bitte geben Sie die durchschnittliche Mietvertragsdauer in Ihrem Immobilienbestand bezogen auf das Alter der Objekte an.

Alter der Objekte	1 - 2 Jahre	2 - 5 Jahre	5 - 7 Jahre	7 - 10 Jahre	> 10 Jahre
Neubauten (< 10 Jahre)		4	4	8	
Mittleres Alter (10 - 50 Jahre)		5	4	3	
Altbauten (> 50 Jahre)		6	5	1	

Aktuelle Mietvertragsdauer

Bitte geben Sie die Verteilung der aktuellen Mietvertragsdauer in Ihrem Immobilienbestand an.

	0 - 20%	20 - 40%	40 - 60%	60 - 80%	80 - 100%
0 - 1 Jahr	9	1			
1 - 3 Jahre	6	2	2		
3 - 5 Jahre	3	4	5	1	
5 - 10 Jahre	2	2	6	2	2
> 10 Jahre	6	2	1		

Rohetragsfaktor

Bitte geben Sie die in Ihrem Immobilienbestand durchschnittlich realisierte Rendite an.

$$\text{Rohetragsfaktor} = \frac{\text{Verkehrswert}}{\text{Rohertrag}}$$

Nord-Deutschland	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1	2	3		
Gehobene Lage	2	5	1		
Mittlere Lage	2	4			
Einfache Lage	4	2			

Ost-Deutschland	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1	2	2		1
Gehobene Lage	2	2	1		
Mittlere Lage	2	2			
Einfache Lage	3	1			

Süd-Deutschland	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	2	1	2	1	
Gehobene Lage	1	3	1		
Mittlere Lage	1	4			
Einfache Lage	2	2			

West-Deutschland	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1	1	3		1
Gehobene Lage	1	3	1		
Mittlere Lage	1	3	1		
Einfache Lage	3	2			

Ballungszentren	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	1	1	3	3	1
Gehobene Lage	2	4	3		
Mittlere Lage	1	5			
Einfache Lage	3	2			

B-Städte	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	2	3	2		
Gehobene Lage	2	4			
Mittlere Lage	3	2			
Einfache Lage	4	1			

Andere Städte	0 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	> 25
Top-Lage	2	1	1		
Gehobene Lage	2	1			
Mittlere Lage	2	1			
Einfache Lage	3	1			

9.3.3. Mieterwechselkosten

Leerstandsdauer

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Mikrolage unten Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses in Ihrem Immobilienbestand an.

Mikrolage	0 - 1 Monate	1 - 2 Monate	2 - 3 Monate	3 - 4 Monate	> 4 Monate
Top-Lage		3	3	4	4
Gehobene Lage		5	2	5	3
Mittlere Lage			3	1	8
Einfache Lage			1		9

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Makrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses in Ihrem Immobilienbestand an.

Makrolage	0 - 1 Monate	1 - 2 Monate	2 - 3 Monate	3 - 4 Monate	> 4 Monate
Nord-Deutschland		1	2	2	5
Ost-Deutschland		1		1	7
Süd-Deutschland		2	1	2	5
West-Deutschland		2		2	5
Ballungszentren		3	2	2	5
B-Städte		1	1	1	6
Andere Städte					7

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf das Alter der Objekte unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses in Ihrem Immobilienbestand an.

Alter der Objekte	0 - 1 Monate	1 - 2 Monate	2 - 3 Monate	3 - 4 Monate	> 4 Monate
Neubauten (< 10 Jahre)		5	3	2	5
Mittleres Alter (10-49 Jahre)		2	1	6	4
Altbauten (>50 Jahre)		2		2	8

Sonderwünsche

Bitte geben Sie an, inwieweit den Mietern Sonderwünsche in Abhängigkeit der Konjunktur gewährt werden.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase		5	8	2	
Boom		4	5	6	
Abschwungsphase		9	5	1	
Rezession	4	5	3	2	

Bitte geben Sie die Häufigkeitsverteilung der bei Neuvermietung von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche an.

Häufigkeiten	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	3	6	6		
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...			2	13	
Malerarbeiten	12	1	1	1	
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	11	3	1		
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	2	1	7	5	
Lichtanlagen	1	4	6	4	
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	2	5	6	2	
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	6	5	4		
Teeküchen		8	6	1	
Heizung und Klimageräte		4	5	6	
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel		1	7	5	2

Bitte geben Sie die zugehörigen Kosten der bei Neuvermietung von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche in €/m² an.

Kosten pro m² Grundfläche	0 - 25 €	25 - 50 €	50 - 100 €	100 - 250 €	> 250 €
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	1		7	2	2
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	1		2	1	7
Malerarbeiten	6	6			
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	2	10			
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	3	3	6		
Lichtanlagen	1	7	4		
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	3	6	3		
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	8	3	1		
Teeküchen	3	5	4		
Heizung und Klimageräte	1	2	3	5	
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	4	2	2		

Kostenbeteiligung

Bitte geben Sie an, ob die Mieter an den Kosten der von Ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche beteiligt werden.

Kostenbeteiligung bei Sonderwünschen	immer	oft	teilweise	nie
Kostenbeteiligung		2	12	

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage einen Einfluss auf die Beteiligung der Mieter an den Kosten der von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase		4	11		
Boom	1	6	7	1	
Abschwungsphase		2	9	4	
Rezession		2	6	5	2

Bitte geben Sie in den Fällen, in denen Sie die vorherige Frage positiv beantwortet haben, die durchschnittliche anteilige Kostenbeteiligung der Mieter an.

Anteilige Kostenbeteiligung	0 - 10 %	10 - 20 %	20 - 30 %	30 - 40 %	> 40 %
Top-Lage	3	2	2	2	3
Gehobene Lage	2	4	1	3	1
Mittlere Lage	4	3	1		2
Einfache Lage	6		1		2

Bitte geben Sie an, in welcher Häufigkeit die Mieter an den von Ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche beteiligt werden.

Häufigkeit der Kostenbeteiligung	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	2	5	1	3	1
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	2	2	5	2	
Malerarbeiten	1		1	8	2
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware		2	2	7	1
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	1	1	5	4	1
Lichtanlagen	1	3	4	4	
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	1	5	5	1	
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	1	3	3	4	1
Teeküchen	2		5	4	1
Heizung und Klimageräte	3	2	4	3	
sonstiges z.B. Haushaltsgeräte, Möbel	1	1	3	3	2

Vermarktungskosten

Bitte geben Sie die durch den Mieterwechsel verursachten Vermarktungskosten zur Gewinnung eines neuen Mieters in Abhängigkeit der Jahresmiete an.

Vermarktungskosten in Prozent der Jahresmiete	0 - 10 %	10 - 15 %	15 - 20 %	20 - 25 %	> 25 %
Nord-Deutschland	3	2	1	1	3
Ost-Deutschland	1	1	3	1	3
Süd-Deutschland	4	2	1		2
West-Deutschland	2	2	1		2
Ballungszentren	5	2	1		3
B-Städte	1	2	2		2
Andere Städte	1	1	3		2

Zuschüsse zu Umzügen

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage im Rahmen der Gewinnung eines neuen Mieters einen Einfluss auf Umzugszuschüsse für den Mieter hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase			3	9	3
Boom			2	7	6
Abschwungsphase		2	4	6	3
Rezession	1	3	3	6	2

Bitte geben Sie an, ob im Rahmen der Gewinnung eines neuen Mieters diesem Zuschüsse zum Umzug gewährt werden.

Zuschüsse bei Umzügen	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage		1	8	5
Gehobene Lage		1	8	4
Mittlere Lage		1	10	2
Einfache Lage		1	7	4

Bitte geben Sie in den Fällen, in denen Sie die vorherige Frage positiv beantwortet haben, die Häufigkeitsverteilung der Kosten eines Umzugzuschusses in Abhängigkeit der Mikrolage an.

Kosten pro Umzug	0 - 500 €	500 - 1000 €	1000 - 1500 €	1500 - 2000 €	> 2000 €
Top-Lage	1		2		4
Gehobene Lage	1			1	4
Mittlere Lage	1	1		1	3
Einfache Lage	1			1	3

Mietzugeständnisse bei Neuvermietung

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage einen Einfluss auf dem Mieter gewährte Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten bei Neuvermietung hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase		1	10	2	1
Boom			3	10	1
Abschwungsphase		4	8	1	1
Rezession	3	3	5	1	1

Bitte geben Sie an, ob Sie Mietern bei Neuvermietung Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten gewähren

Mietfreie Zeiten bei Neuvermietung	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage		4	9	2
Gehobene Lage		4	8	2
Mittlere Lage	1	4	7	1
Einfache Lage	2	3	6	1

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer der dem Mieter gewährten mietfreien Zeiten bei Neuvermietung an.

Dauer der mietfreien Zeiten bei Neuvermietung in Monaten	0 - 3	3 - 6	6 - 9	9 - 12
Top-Lage	6	6		
Gehobene Lage	5	5	1	
Mittlere Lage	4	7	1	
Einfache Lage	3	3	3	1

Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen

Bitte geben Sie an, inwieweit die konjunkturelle Lage einen Einfluss auf dem Mieter gewährte Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen hat.

Konjunktur	sehr oft	oft	normal	selten	nie
Aufschwungsphase			5	7	2
Boom			3	7	4
Abschwungsphase		4	3	6	1
Rezession	2	3	4	4	1

Bitte geben Sie an, ob Sie Mietern bei Anschlussverträgen Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten gewähren.

Mietfreie Zeiten bei Anschlussverträgen	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage		1	7	5
Gehobene Lage		2	7	4
Mittlere Lage		4	4	3
Einfache Lage		4	4	2

Bitte geben Sie die durchschnittliche Dauer der dem Mieter gewährten mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen an.

Dauer der mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen in Monaten	0 - 3	3 - 6	6 - 9	9 - 12
Top-Lage	5	3		
Gehobene Lage	7	2		
Mittlere Lage	5	3		
Einfache Lage	4	3	1	

Bitte geben Sie an, ob Sie Mietern bei Anschlussverträgen Mietzugeständnisse in Form eines prozentualen Abschlags von der Miete gewähren.

Prozentuale Abschläge bei Anschlussverträgen	immer	oft	teilweise	nie
Top-Lage		2	7	4
Gehobene Lage		1	7	4
Mittlere Lage		4	4	3
Einfache Lage		3	4	3

Bitte geben Sie in den Fällen, in denen Sie die vorherige Frage positiv beantwortet haben, die durchschnittlichen prozentualen Abschläge von der Miete an.

Prozentuale Abschläge bei Anschlussverträgen	0 - 2 %	2 - 5 %	5 - 10 %	> 10 %
Top-Lage	1	5	2	1
Gehobene Lage	1	3	6	
Mittlere Lage	1	2	4	2
Einfache Lage	1	3	4	3

9.4. Anhang D: Auswertung Befragung für Büroimmobilien

9.4.1. Objektdaten

Lagegunst des Immobilienbestandes bezogen auf die Mikrolage	
Mikrolage	Portfolio
Top-Lage	25,8%
Gehobene Lage	37,7%
Mittlere Lage	25,8%
Einfache Lage	10,6%

Lage des Immobilienbestandes bezogen auf die Makrolage	
Makrolage	Portfolio
Nord-Deutschland	29,8%
Ost-Deutschland	11,2%
Süd-Deutschland	26,7%
West-Deutschland	32,4%

Lage des Immobilienbestandes bezogen auf die Makrolage	
Makrolage	Portfolio
Ballungszentren	84,4%
B-Städte	11,9%
Andere Städte	3,7%

Verteilung des Alters des Immobilienbestandes	
Alter der Objekte	Portfolio
Neubauten	48,2%
Mittleres Alter	41,4%
Altbauten	10,5%
Durchschnittsalter	20 Jahre

Verteilung der durchschnittlichen Gebäudemietflächen des Immobilienbestandes	
Makrolage	Portfolio
0 - 500 m ²	7,7%
500 - 1.000 m ²	7,4%
1.000 m ² - 5.000 m ²	24,3%
5.000 m ² - 10.000 m ²	31,7%
> 10.000 m ²	28,9%
Durchschnittliche Mietfläche	6068 m²

9.4.2. Konjunktur und Mietsituation

Konjunktur

Aktuelle Nachfragesituation in Abhängigkeit der Mikrolage	
Mikrolage	Kriterium
Top-Lage	4,1
Gehobene Lage	3,7
Mittlere Lage	2,7
Einfache Lage	1,8
Wichtung von 1 bis 5 mit: 1 = "schlecht" / 2 = "mäßig" / 3 = "neutral" / 4 = "gut" / 5 = "sehr gut"	

Aktuelle Nachfragesituation in Abhängigkeit der Makrolage	
Makrolage	Kriterium
Nord-Deutschland	3,5
Ost-Deutschland	2,1
Süd-Deutschland	3,6
West-Deutschland	3,5

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "schlecht" / 2 = "mäßig" / 3 = "neutral" / 4 = "gut" / 5 = "sehr gut"

Aktuelle Nachfragesituation in Abhängigkeit der Makrolage	
Makrolage	Kriterium
Ballungszentren	3,7
B-Städte	3,0
Andere Städte	2,6

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "schlecht" / 2 = "mäßig" / 3 = "neutral" / 4 = "gut" / 5 = "sehr gut"

Mietsituation

Durchschnittlich realisierbare Nettokaltmiete in €/m ²	
Makrolage	Durchschnittliche Miete
Nord-Deutschland	14,10 €/m ²
Ost-Deutschland	6,60 €/m ²
Süd-Deutschland	14,10 €/m ²
West-Deutschland	14,10 €/m ²
Durchschnittsmiete	12,40 €/m²

Durchschnittlich realisierbare Nettokaltmiete in €/m ²	
Makrolage	Durchschnittliche Miete
Ballungszentren	15,00 €/m ²
B-Städte	7,90 €/m ²
Andere Städte	6,90 €/m ²
Durchschnittsmiete	11,00 €/m²

Mietauslastung

Aktuelle Mietauslastung des Immobilienbestand bezogen auf die Mikrolage	
Mikrolage	Mietauslastung
Top-Lage	93,9%
Gehobene Lage	90,7%
Mittlere Lage	85,6%
Einfache Lage	78,6%
Durchschnittliche Auslastung	87,8%

Aktuelle Mietauslastung des Immobilienbestand bezogen auf die Makrolage	
Makrolage	Mietauslastung
Nord-Deutschland	90,9%
Ost-Deutschland	82,5%
Süd-Deutschland	92,0%
West-Deutschland	87,8%
Durchschnittliche Auslastung	88,6%

Aktuelle Mietauslastung des Immobilienbestand bezogen auf die Makrolage	
Makrolage	Mietauslastung
Ballungszentren	89,5%
B-Städte	85,0%
Andere Städte	84,1%
Durchschnittliche Auslastung	86,8%

Mietvertragsdauer

Durchschnittliche Mietvertragsdauer bezogen auf die Mikrolage	
Mikrolage	Mietvertragsdauer
Top-Lage	6,3 Jahre
Gehobene Lage	6,0 Jahre
Mittlere Lage	4,9 Jahre
Einfache Lage	4,0 Jahre
Durchschnittliche Vertragsdauer	5,4 Jahre

Durchschnittliche Mietvertragsdauer bezogen auf die Größe der Objekte	
Makrolage	Mietvertragsdauer
0 - 500 m ²	3,6 Jahre
500 - 1.000 m ²	4,1 Jahre
1.000 m ² - 5.000 m ²	4,7 Jahre
5.000 m ² - 10.000 m ²	5,4 Jahre
> 10.000 m ²	6,3 Jahre
Durchschnittliche Vertragsdauer	4,9 Jahre

Durchschnittliche Mietvertragsdauer bezogen auf das Alter der Objekte	
Alter der Objekte	Mietvertragsdauer
Neubauten	6,6 Jahre
Mittleres Alter	5,6 Jahre
Altbauten	5,0 Jahre
Durchschnittliche Vertragsdauer	5,8 Jahre

Aktuelle Mietvertragsdauer

Verteilung der aktuellen Mietvertragsdauer	
Makrolage	Mietvertragsdauer
0 - 1 Jahr	17,9%
1 - 3 Jahre	17,9%
3 - 5 Jahre	23,2%
5 - 10 Jahre	25,0%
> 10 Jahre	16,1%
Durchschnittliche Mietvertragsdauer	4,9 Jahre

9.4.3. Mieterwechselkosten

Leerstandsdauer

Durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Mikrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses	
Mikrolage	Leerstandsdauer
Top-Lage	3,0 Monate
Gehobene Lage	2,8 Monate
Mittlere Lage	3,6 Monate
Einfache Lage	3,9 Monate
Durchschnittliche Leerstandsdauer	3,2 Monate

Durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Makrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses	
Makrolage	Leerstandsdauer
Nord-Deutschland	3,4 Monate
Ost-Deutschland	3,7 Monate
Süd-Deutschland	3,3 Monate
West-Deutschland	3,3 Monate
Durchschnittliche Leerstandsdauer	3,4 Monate

Durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf die Makrolage unter Vernachlässigung des konjunkturellen Einflusses	
Makrolage	Leerstandsdauer
Ballungszentren	3,0 Monate
B-Städte	3,5 Monate
Andere Städte	4,0 Monate
Durchschnittliche Leerstandsdauer	3,4 Monate

Durchschnittliche Dauer des durch den Mieterwechsel verursachten Leerstandes bezogen auf das Alter der Objekte unter Vernachlässigung des conj. Einflusses	
Alter der Objekte	Leerstandsdauer
Neubauten	2,8 Monate
Mittleres Alter	3,3 Monate
Altbauten	3,5 Monate
Durchschnittliche Leerstandsdauer	3,2 Monate

Sonderwünsche

Gewährung von Sonderwünschen in Abhängigkeit der Konjunktur	
Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	3,2
Boom	2,9
Abschwungsphase	3,5
Rezession	3,8
Wichtung von 1 bis 5 mit: 1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"	

Häufigkeitsverteilung der bei Neuvermietung von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche	
Sonderwunsch	Häufigkeitskriterium
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	2,8
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	2,1
Malerarbeiten	4,6
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	4,7
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	3,0
Lichtanlagen	3,1
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	3,5
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	4,1
Teeküchen	3,5
Heizung und Klimageräte	2,9
sonstiges	2,5

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Kosten der bei Neuvermietung von den Mietern geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünsche in €/m ²	
Sonderwunsch	Durchschnittliche Kosten
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	116,00 €/m ²
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	190,00 €/m ²
Malerarbeiten	25,00 €/m ²
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	33,00 €/m ²
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	50,00 €/m ²
Lichtanlagen	48,00 €/m ²
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	41,00 €/m ²
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	24,00 €/m ²
Teeküchen	44,00 €/m ²
Heizung und Klimageräte	108,00 €/m ²
sonstiges	34,00 €/m ²
Kostenangaben bezogen auf die Mietfläche	

Kostenbeteiligung

Häufigkeit der Kostenbeteiligung der Mieter an den von Ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünschen	
Kostenbeteiligung	Häufigkeitskriterium
Beteiligung der Mieter	2,1
Wichtung von 1 bis 4 mit: 1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"	

Einfluss der Konjunktur auf die Beteiligung der Mieter an den Kosten der von ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünschen	
Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	3,3
Boom	3,5
Abschwungsphase	2,9
Rezession	2,5

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeit der Kostenbeteiligung der Mieter an den von Ihnen geforderten baulichen und sonstigen Sonderwünschen	
Sonderwunsch	Häufigkeitskriterium
Grundrissänderungen z.B. Trockenbauwände, Massivbauwände, ...	3,3
Statische Veränderungen z.B. Traglastverstärkungen, Durchbrüche, ...	3,4
Malerarbeiten	2,2
Bodenbeläge und Teppiche z.B. Parkett, PVC, Laminat, Auslegware	2,4
Sanitärausstattung z.B. Waschbecken, Armaturen, ...	2,8
Lichtanlagen	3,1
Leitungen z.B. Telefon, Internet, Fernsehen	3,5
Ästhetische Veränderungen allgemeine Schönheitsreparaturen	2,9
Teeküchen	2,8
Heizung und Klimageräte	3,4
sonstiges	2,6

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Durchschnittliche anteilige Kostenbeteiligung der Mieter	
Mikrolage	Anteilige Kostenbeteiligung
Top-Lage	23,8%
Gehobene Lage	21,8%
Mittlere Lage	17,0%
Einfache Lage	15,0%
Durchschnittliche Kostenbeteiligung	19,8%

Vermarktungskosten

Durch den Mieterwechsel verursachte Vermarktungskosten in Abhängigkeit der Jahresmiete	
Makrolage	Vermarktungskosten
Nord-Deutschland	15,5%
Ost-Deutschland	18,6%
Süd-Deutschland	12,5%
West-Deutschland	14,6%
Durchschnittliche Kosten	15,4%

Durch den Mieterwechsel verursachte Vermarktungskosten in Abhängigkeit der Jahresmiete	
Makrolage	Vermarktungskosten
Ballungszentren	13,0%
B-Städte	14,4%
Andere Städte	17,1%
Durchschnittliche Kosten	15,1%

Mietzugeständnisse**Zuschüsse zu Umzügen**

Einfluss der Konjunktur auf die Gewährung von Umzugszuschüssen	
Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	2,0
Boom	1,7
Abschwungsphase	2,3
Rezession	2,7

Wichtung von 1 bis 5 mit:
 1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeit der den Mietern gewährter Umzugszuschüsse	
Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	1,7
Gehobene Lage	1,8
Mittlere Lage	1,9
Einfache Lage	1,8

Wichtung von 1 bis 4 mit:
 1 = "nie" / 2 = "teilw eise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Kosten eines Umzugszuschusses	
Mikrolage	Kosten pro Umzug
Top-Lage	1.540 €
Gehobene Lage	1.670 €
Mittlere Lage	1.460 €
Einfache Lage	1.600 €
Durchschnittliche Kosten	1.560 €

Mietzugeständnisse bei Neuvermietung

Einfluss der Konjunktur auf dem Mieter gewährte Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten bei Neuvermietung

Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	2,8
Boom	2,1
Abschwungsphase	3,1
Rezession	3,5

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeit der den Mietern bei Neuvermietung gewährten Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten

Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	2,1
Gehobene Lage	2,1
Mittlere Lage	2,4
Einfache Lage	2,5

Wichtung von 1 bis 4 mit:
1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Durchschnittliche Dauer der dem Mieter gewährten mietfreien Zeiten bei Neuvermietung

Mikrolage	Mietfreie Zeiten
Top-Lage	3,0 Monate
Gehobene Lage	3,4 Monate
Mittlere Lage	3,8 Monate
Einfache Lage	5,1 Monate
Durchschnittliche Mietfrei Zeit	3,8 Monate

Mietzugeständnisse bei Anschlussverträgen

Einfluss der Konjunktur auf dem Mieter gewährte Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen

Konjunktur	Häufigkeitskriterium
Aufschwungsphase	2,2
Boom	1,9
Abschwungsphase	2,7
Rezession	3,1

Wichtung von 1 bis 5 mit:
1 = "nie" / 2 = "selten" / 3 = "normal" / 4 = "oft" / 5 = "sehr oft"

Häufigkeit der den Mietern bei Anschlussverträgen gewährten Mietzugeständnisse in Form von mietfreien Zeiten

Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	1,7
Gehobene Lage	1,8
Mittlere Lage	2,1
Einfache Lage	2,2

Wichtung von 1 bis 4 mit:
1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Durchschnittliche Dauer der dem Mieter gewährten mietfreien Zeiten bei Anschlussverträgen

Mikrolage	Mietfreie Zeiten
Top-Lage	2,6 Monate
Gehobene Lage	2,2 Monate
Mittlere Lage	2,6 Monate
Einfache Lage	3,4 Monate
Durchschnittliche Mietfreie Zeit	2,7 Monate

Häufigkeit der den Mietern bei Anschlussverträgen gewährten Mietzugeständnisse in Form von prozentualen Abschlägen	
Mikrolage	Häufigkeitskriterium
Top-Lage	1,8
Gehobene Lage	1,8
Mittlere Lage	2,1
Einfache Lage	2,0

Wichtung von 1 bis 4 mit:
1 = "nie" / 2 = "teilweise" / 3 = "oft" / 4 = "immer"

Durchschnittliche Höhe der prozentualen Abschläge	
Mikrolage	Prozentuale Abschläge
Top-Lage	4,8%
Gehobene Lage	5,7%
Mittlere Lage	6,4%
Einfache Lage	6,5%
Durchschnittliche Abschläge	5,9%