

„Muss die Leidenschaft der Mieter – was die Zweite Miete betrifft – noch weiter steigen?“



Wirtschaftlich oder vernünftig handeln

DER STREITBARE PROFESSOR ■ Die Labormaus, die nach einigen Versuchen raus hat, ob sie das linke oder rechte Türchen nehmen soll, hinter dem der Käse lockt, demonstriert eindrucksvoll Lernfähigkeit. Eine Frage bleibt: „Hat der Professor die Maus oder die Maus den Professor erzogen?“

Der Versuch zeigt, Handlungen werden durch Belohnungsprozesse, ob positiv oder negativ, ausgelöst. Da geht es uns Projektentwicklern und Immobilienleuten nicht anders.

Sicher wäre es sinnvoll, schon bei der Erstellung eines Bauwerkes alle Aspekte zu berücksichtigen, die die Folgekosten während der Nutzungsphase mini-

mieren oder notwendige Zusatzinvestitionen zu möglichen Ersparnissen optimieren.

Nur: Was ist, wenn der Projektentwickler, der so vernünftig handeln würde, statt belohnt zu werden dafür wirtschaftlich sogar bestraft wird?

Nehmen wir an, es geht um die Projektierung eines noch unvermieteten Bürogebäudes. Wie auch immer, es ist möglich, das Bürogebäude spekulativ zu errichten und möglichst Nutzer in der Bauphase zu gewinnen. Der Projektentwickler hat die Möglichkeit, über die Wahl von besonders beständigen, aber teureren Materialien wie Granit als Boden- oder Fassadenmaterialien oder die Nutzung von Erdwärme die Nutzungskosten erheblich zu senken. Allerdings können dazu erheblich höhere Erstinvestitionen notwendig sein, die sich erst über die Jahre rechnen.

Entschließt sich unser Projektentwickler zu diesem vernünftigen Verhalten, dann steht er vor der Herausforderung, wie er denn jetzt auf seine Kosten kommt.

Er wird mit seinen Partnern auf den Vermietungsmarkt gehen und sein Projekt nach dem Motto anpreisen „Zwar zahlen Nutzer bei uns eine höhere Miete, aber dafür sind die Nebenkosten erheblich niedriger“. Die „ersparten“ Nebenkosten könnten sich Projektentwickler und Mieter teilen. Statt fünf Euro Nebenkostenvorauszahlung nur drei Euro, statt zehn Euro Miete elf Euro oder 11,50 Euro, je nach Verhandlungsgeschick der Mieter- oder Vermieterseite. Dann würden sich Mehrinvestitionen für unseren Projektentwickler schon in einer Spanne von 126 bis 216 Euro pro Quadratmeter Mietfläche (ein Euro \cdot 1,50 Euro Mehrmiete \times zwölf Monate \times Jahresmietfaktor 10,5 \cdot 12) rechnen.

Nutzer und damit potenzielle Mieter, die sich noch auf absehbare Zeit sehr komfortabel im Markt verhalten können, werden „den Spatz in der Hand“ gegenüber „der Taube auf dem Dach“ bevorzugen und sich für Mietobjekte interessieren, die mit einer günstigen Miete locken, wo das mit den Nebenkosten ohnehin eine hoch dynamische Angelegenheit ist,

die man kaum prognostizieren kann. Die Option auf möglicherweise niedrigere Nebenkosten könnte da eine Option sein, die man mal so mitnimmt, vielleicht auch das Sahnehäubchen, um sich dann doch für das Bürogebäude unseres Projektentwicklers zu entscheiden. Oder muss die Leidenschaft der Mieter, was die Zweite Miete betrifft, die doch eigentlich Sowieso-Kosten sind, noch weiter steigen und wenn ja, wie weit?

Nehmen wir an, ein Nutzer ist tatsächlich bereit, eine höhere Miete zu zahlen – im Vertrauen darauf, dass die Nebenkosten niedriger sind (vielleicht vereinbart man eine Nebenkostenobergrenze, die aber dann bei der Dynamik von Wasser- und Abwasserkosten und Müllgebühren, um nur einige besonders dynamische Nebenkosten zu nennen, dann doch vermierterseitig einige erhebliche Risikopotenziale bergen): Dann hätte jetzt unser Projektentwickler die Chance, sein Projekt zu verkaufen.

Jetzt braucht er aber als Käufer einen Visionär wie er selbst einer war statt eines phantasielosen Fiskalisten, der ihm die

„over-rented“-Keule entgegen schmettert und den Kaufpreis infrage stellt. Findet unser Projektentwickler den Visionär, ist alles in Ordnung, findet er ihn nicht, dann hat er im Verkaufsfall seine Projektentwicklerspanne in die Zukunft investiert. Leider ist es die Zukunft der anderen, nämlich des Mieters und des neuen Investors. Oder er nimmt das Objekt in den Bestand und darf sich jetzt Jahr für Jahr freuen, wie weise er gehandelt hat. In den meisten Fällen lebt der Projektentwickler vom Verkaufen und nicht vom Behalten.

Und die Lehre aus der Geschichte: Zu viele Wenss und Abers. Aber eigentlich eine gute Sache, die lebenszyklusübergreifende Projektentwicklung, wenn alle mitziehen. **IT**

Professor Dr. Jürgen Erbach lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden. Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert.

www.der-streitbare-professor.de

23. – 24. März 2010, Hotel Concorde, Berlin

morgenpost.de

2. Berliner Morgenpost Immobilien-Symposium

City Views Berlin 2010: Die Macher, Denker und Entscheider sprechen Tacheles

Mit Keynotes und Diskussionsbeiträgen u.a. von:



Joachim Heald
Air Berlin PLC



Inesborg Junge-Beyer
Sachversteherin für Stadtentwicklung



Prof. Dr. Rainer Schwarz
Berliner Flughäfen



Henrik Thomsen
Vivico Real Estate GmbH



Robert Jahn
Murphy/Jahn Architects



Joe Battink
Berlin-Hannoversche Hypothekbank AG



Mirck Basing
Investitionsbank Berlin



Dr. Jürgen Böllinghoff
Bayerische Bau und Immobilien GmbH & Co. KG



Frank Hella
degawa AG

Planung und Konzeption:



Fachmedienpartner:



Tel.: +49 (0) 6196/4722-600

www.managementcircle.de/morgenpost-ism

Berliner Morgenpost

Hier ist die Hauptstadt. Wir sind die Zeitung.