

Schwerpunkt Property Management

Kostentreiber für die „zweite Miete“ und ihre Einsparpotenziale

Die Höhe der Betriebskosten gewinnt bei der Anmietung von Gewerbeobjekten immer mehr an Bedeutung – nicht nur für Mieter, sondern auch für Eigentümer, denn die „zweite Miete“ hat entscheidenden Einfluss auf Ertrag und Wert einer Immobilie. Damit stellt sich die Frage nach den typischen Kostentreibern und nach möglichen Einsparpotenzialen. Aktuell richtet sich zwar viel Aufmerksamkeit auf die Senkung des Energieverbrauchs, doch zeigt der Autor, dass auch bei der Vertragsgestaltung mit Gebäudeversicherern und Facility Managern Kosten ohne Leistungsabstriche reduziert werden können. (Red.)

Wie bei den meisten Dingen im Leben, so gilt auch bei der Senkung der Betriebskosten: Der richtige Mix macht es. Zwar gehört das Thema Energie heute unbestritten zu den wichtigsten Positionen bei den Betriebskosten, denn gerade in den vergangenen Jahren haben höhere Rohstoffpreise zu erheblich gestiegenen Energiekosten geführt. Doch die Höhe der Betriebskosten hängt nicht allein an den Energiepreisen. Auch die Kosten für technische und infrastrukturelle Leistungen wie Hauswart, Abfallentsorgung, Lüftung oder Aufzug fallen ganz erheblich ins Gewicht.

Die Bedeutung der „zweiten Miete“ als Kostenfaktor wird weiter zunehmen. Ein Blick auf die Zahlen verdeutlicht dies: Laut aktueller Oscar-Untersuchung von Jones Lang Lasalle sind die Nebenkosten für deutsche Büroobjekte im Einjahresvergleich um neun Prozent gestiegen. Über alle Gebäude hinweg betragen die Nebenkosten mittlerweile 3,40 Euro pro Quadratmeter. Dies ist der höchste Wert in den vergangenen 15 Jahren. Die Frage nach den Kostentreibern und möglichen Einsparpotenzialen rückt somit in den Fokus.

Werden alle Positionen einer genauen Prüfung unterzogen, so ergibt sich – dies hat die langjährige Erfahrung der HIH im

Property Management gezeigt – ein durchschnittliches Einsparpotenzial von zehn bis 15 Prozent bei den Betriebskosten, ein Mindestalter des Gewerbeobjekts von zehn Jahren vorausgesetzt. Kommen mehrere Faktoren – wie zum Beispiel eine technisch hoch anspruchsvolle und dadurch betreuungsintensive Fassade oder auch bauliche Mängel – zusammen, sind sogar höhere Werte möglich. So konnte beispielsweise bei einer Immobilie in Hamburg, für die die HIH Property Management GmbH im Auftrag des Eigentümers eine umfangreiche Nebenkostenanalyse durchgeführt hat, ein Einsparpotenzial über alle analysierten Kostenarten von 9,28 Euro auf 7,12 Euro pro Quadratmeter ermittelt werden. Dies entspricht einer Einsparung von 23 Prozent. Die immer noch vergleichsweise hohen Nebenkosten erklären sich durch die hochwertige Ausstattung und die hohen Nutzungsanforderungen des Objekts.

Service-Verträge auf den Prüfstand stellen

Ein proaktives, also vorausschauendes und nicht nur reagierendes Property Management von Immobilien unterschiedlicher Assetklassen beinhaltet zunächst einmal die genaue Analyse aller bestehenden Verträge bei der Übernahme des Objekts. Zu achten ist dabei unter anderem auf die Vertragslaufzeiten und auf die vereinbarten Service-Level-Agreements. Denn nicht immer wird der Service im vereinbarten Umfang auch wirklich benötigt. So kann beispielsweise der Reinigungsturnus zu hoch angesetzt sein – etwa weil kein Besucherverkehr im Objekt stattfindet. Oder die Fenster müssen nicht, wie im Vertrag vereinbart, unbedingt von einem Fassadensteiger

geputzt werden. Oder die Lüftungsanlage braucht nicht ganzjährig 24 Stunden am Tag, sondern im Winter eventuell nur zwölf Stunden täglich zu laufen.

Gerade bei Versicherungen stellt sich zudem die Frage, ob alle abgeschlossenen Verträge auch tatsächlich erforderlich oder zu bündeln sind. Ein Beispiel verdeutlicht dies: Bei der Analyse eines Hamburger Bürogebäudes konnte die HIH Property Management eine Prämienersparnis von 40 Prozent bei gleichzeitiger Erhöhung der Deckungssummen zu den bestehenden Gebäudeversicherungen erzielen. Aber auch Sicherheits-, Schließ- und Notdienste sind oftmals nicht im vereinbarten Umfang sinnvoll und notwendig. Hier gilt es, Konzepte für kostengünstigere Service-Varianten zu erstellen, ohne dass Qualitätseinbußen entstehen oder sich dies bei der Nutzung der Immobilie negativ bemerkbar macht. Ein häufig ungenutztes Potenzial birgt die eigentümergeitige Stellung von Grundsteuererlassanträgen zur Berücksichtigung von Leerständen und somit entgangenen Mieteinnahmen.

In vielen Fällen lassen sich durch verlängerte Vertragslaufzeiten günstigere Konditionen aushandeln. Abhängig ist die angestrebte Vertragslaufzeit natürlich vom Eigentümer der Immobilie. Bei Bestandshaltern können die Vertragslaufzeiten in der Regel länger bemessen werden als zum Beispiel bei einem kurzfristig investierten Immobilienfonds. Zu überprüfen ist auch, ob aufgrund der Größe des vom Property Manager betreuten Portfolios Rahmenverträge geschlossen und so Synergien geschaffen werden können. Besonders häufig ist dies bei Versicherungen der Fall. Doch mehrere Objekte zu bündeln oder Serviceleistungen für ein gesamtes Portfolio zu verhandeln, funktioniert auch bei anderen Leistungen – etwa bei der Abfallentsorgung, der Straßenreinigung oder der Energieversorgung. Bei letzterem gehört das „Energiepooling“ mittlerweile zu den etablierten Maßnahmen.

Weitere Kostenreduktionen lassen sich unter Umständen mit der Neuausschreibung von Verträgen erzielen: So ist etwa zu überprüfen, ob die Abfallentsorgung

Der Autor

Thomas Junkersfeld

Geschäftsführer, HIH Property Management GmbH, Hamburg



auch an einen privaten Dienstleister vergeben werden kann, denn nicht immer bietet die Kommune den besten und günstigsten Service. Hier haben sich die Märkte in den vergangenen Jahren sehr verändert und sind zum Teil auch unübersichtlicher geworden, sodass mögliche Einsparpotenziale oft ungenutzt bleiben.

Energie – Thema der Zukunft

Viel Luft für Einsparungen gibt es bei Objekten mit umfassenden Facility-Management-Verträgen: Häufig lassen sich allein durch den Marktvergleich die Preise ganz erheblich senken, ohne dass die Leistung abgespeckt wird. Durch Ausschreibung und Neuvergabe konnte die HIH Property Management die Kosten im infrastrukturellen Facility Management eines Hamburger Geschäftshauses bei gleichem Leistungsumfang um 20 Prozent senken. Allerdings ist für eine derartige Neuausschreibung von Facility-Management-Verträgen in der Regel – je nach Komplexität der Immobilie – ein Zeitraum von bis zu sechs Monaten einzuplanen. Da Neuausschreibungen von Verträgen arbeits- und zeitintensiv sind, ist es von Vorteil, wenn der Property Manager über eine eigene Einheit im Unternehmen verfügt, die ausschließlich für die Vergabe von Verträgen zuständig ist und in diesem Zusammenhang über einen längeren Zeitraum Benchmarks zu Einheitspreisen aufbauen kann.

Als Kostentreiber sind Energiekosten und Kosten der Infrastruktur von ähnlich großer Bedeutung. Anders als oftmals angenommen liegt die Spreizung bei den verschiedenen Kostenarten auch nur wenig auseinander – so hat die HIH Property Management für ein von ihr analysiertes Objekt nach Optimierung 23 Cent je Quadratmeter für Strom- und 16 Cent für Hauswartkosten erzielt. Dennoch gehört das Thema Energie – nicht nur infolge der gestiegenen Öl- und Gaspreise, sondern auch aufgrund des gewachsenen Umweltbewusstseins in der Gesellschaft – zu den wichtigsten Themen der Zukunft. Sicher ist, dass energetische Sanierungen und Zertifizierungen für Bestandsimmobilien erheblich an Bedeutung gewinnen werden.

Aber auch ohne kostenintensive bauliche Sanierungsmaßnahmen, die sich eben nicht bei allen Bestandsimmobilien rechnen, lassen sich durch proaktives Property Management Kosteneinsparungen realisieren. Der Wechsel des Stromanbie-

ters kann die Kosten erheblich reduzieren. Ein Beispiel aus der Praxis: Mit einem Anbieterwechsel konnten bei einem Büroobjekt Einsparungen von 36 Prozent bei gleicher Vertragslaufzeit erzielt werden. Es kann auch durchaus sinnvoll sein, zunächst einmal in die technische Ausstattung des Objekts zu investieren. So hat die HIH Property Management GmbH beispielsweise in einem von ihr verwalteten Referenzobjekt die Kosten für den Einsatz von LED- an Stelle des Einsatzes konventioneller Leuchtmittel analysiert, mit dem Ergebnis, dass sich die aufgewendeten Kosten binnen kurzer Zeit amortisieren.

Denn im Vergleich zu Energiesparlampen und Halogenleuchten sparen LED-Lampen nicht nur bis zu 80 Prozent Energie. Bei einer Lebensdauer von bis zu 20 Jahren sind sie auch weitgehend wartungsfrei, sodass geringere Instandhaltungskosten entstehen. Fazit: Auch Maßnahmen, die keine großen Investitionsvolumina erfordern, können erheblich zur nachhaltigen Reduzierung der Betriebskosten beitragen.

„Zweite Miete“ als Wettbewerbsfaktor

Für Gewerbemieter wie für Eigentümer von Gewerbeimmobilien ist die „zweite Miete“ zunehmender Wettbewerbsfaktor:

Sowohl bei der Prolongation von Mietverträgen als auch bei Flächenerweiterungen gehören die Betriebskosten zu den entscheidenden Kriterien und sind damit ein wichtiges Argument für den Vermieter – vor allem, aber nicht nur in Core-Segmenten. Im Einzelfall können ansteigende Betriebskosten sogar dazu beitragen, dass Standorte unrentabel werden und Standortentscheidungen revidiert werden müssen. Die zweite Miete wird so zu einem wesentlichen Faktor bei der Bestimmung von Ertrag und Wert einer Immobilie.

Die Kostenreduktion gehört für Property Manager neben der Kunden- und Mieterzufriedenheit zum proaktiven Kerngeschäft. Erhebliches Einsparpotenzial ist, so die Erfahrung der HIH Property Management GmbH, in fast allen Bestandsobjekten gegeben. Wie hoch die Kostenreduktion im Einzelfall ausfällt, hängt von vielerlei Faktoren ab und muss individuell analysiert werden. Entscheidende Parameter sind, neben vielen weiteren, die Nutzung des Gebäudes etwa als Bürohaus oder Sonderimmobilie wie zum Beispiel Logistikhalle oder Fachmarktzentrum, die Gebäudestruktur sowie die Bauweise. Ob das Betriebskosten-Management zum Erfolgsfaktor wird, hängt auch davon ab, ob die Kosten nachhaltig optimiert werden können. Eigentümer und Mieter sind gut beraten, den Blick für die „zweite Miete“ zu schärfen.