

FRÜHZEITIG HANDELN, ZEITDRUCK VERMEIDEN: WARUM ABWARTEN DIE SCHLECHTESTE VERHANDLUNGSSTRATEGIE IST

Liebe Leserinnen und Leser,

in vielen Gesprächen hören wir derzeit denselben Satz: „Wir warten lieber noch etwas ab.“ oder „Nächstes Quartal sollten wir mehr Planungssicherheit haben.“ Das klingt zunächst vernünftig. Bei Immobilienentscheidungen führt genau dieses Abwarten jedoch häufig dazu, dass Entscheidungen später unter erheblichem Zeitdruck getroffen werden müssen und damit unter deutlich schlechteren Verhandlungsbedingungen. Ein strukturierter Suchprozess für neue Büroflächen dauert heute realistisch zwischen bis zu 12 Monate, manchmal sogar mehr. Wer sich erst mit dem Thema beschäftigt, wenn die Kündigungsfrist des bestehenden Mietvertrags kaum noch Spielraum lässt, verzichtet damit auf einen der wichtigsten Verhandlungsvorteile: ausreichende Zeit. In

diesem insight zeigen wir Ihnen, wie Sie mit einem frühzeitigen und strukturierten Vorgehen Ihre Handlungsoptionen erweitern und Immobilienentscheidungen wieder aktiv gestalten können, statt unter Zeitdruck entscheiden zu müssen. Wir wünschen eine spannende Lektüre.

Mit den besten Grüßen

Ihre blackolive Geschäftsführung

blackolive

ZWÖLF MONATE SIND SCHNELLER VORBEI ALS GEDACHT

Viele Mietverträge sehen eine Kündigungsfrist von zwölf Monaten vor. Auf den ersten Blick scheint das ausreichend Zeit zu sein. Um jedoch fundiert entscheiden zu können, ob die Verlängerung des bestehenden Mietvertrags, Nachverhandlungen oder ein Umzug die beste Option darstellen, muss man sich deutlich früher mit dem Büromarkt auseinandersetzen. In der Praxis zeigt sich, dass Unternehmen meist bereits mehrere Monate vor Beginn der Kündigungsfrist in die Analyse einsteigen sollten. Häufig startet ein entspre-

chendes Projekt deshalb rund 18-24 Monate vor Mietvertragsende, damit man rechtzeitig vor dem Kündigungstermin bereits eine Entscheidungsgrundlage hat. Bedarfsanalyse, Marktsondierung und Besichtigungen benötigen Zeit. Und selbst wenn passende Flächen identifiziert wurden, beginnt danach erst der anspruchsvolle Teil: Planung, Vergleich und Verhandlung von Mietangeboten und Mietverträgen. 18 - 24 Monate wirken zunächst lang – in der Praxis vergehen sie jedoch oft schneller, als viele Unternehmen erwarten.

AUSBAUZEITEN SIND SPÜRBAR LÄNGER GEWORDEN

Ein moderner Büroausbau ist heute deutlich komplexer als noch vor einigen Jahren. Fachkräfte sind knapp, Lieferzeiten schwer kalkulierbar und technische Anforderungen steigen. Gleichzeitig gewinnen Nachhaltigkeits- und ESG-Anforde-

rungen zunehmend an Bedeutung. Ohne ausreichenden Zeitpuffer entstehen dadurch schnell enge Zeitfenster, insbesondere dann, wenn zusätzlich noch behördliche Genehmigungen erforderlich sind.

FRÜH STARTEN HEISST NICHT AUTOMATISCH UMZIEHEN

Ein früher Projektstart führt nicht zwangsläufig zu einem Standortwechsel. Häufig entsteht gerade durch die Marktprüfung und das Einholen von Mietangeboten zusätzlicher Verhandlungsspielraum für die Konditionen im Bestand.

Wer frühzeitig in die Analyse einsteigt, kann gemeinsam mit dem Vermieter verschiedene Anpassungen diskutieren. Dazu gehören beispielsweise ein veränderter Flächenbedarf, mögliche Modernisierungsmaßnahmen im Büro oder Verbesse-

rungen der wirtschaftlichen Konditionen. Auch Fragen der Mietvertragslaufzeit sowie weitere individuelle Regelungen lassen sich in diesem Rahmen frühzeitig besprechen. Solche Lösungen können häufig bereits lange vor dem Mietvertragsende verhandelt werden. Unter Zeitdruck hingegen sinkt die Flexibilität und damit auch der Mehrwert für beide Seiten. Ein frühzeitiger Prozessbeginn schafft also nicht nur Marktoptionen, sondern auch zusätzlichen Verhandlungsspielraum im eigenen Gebäude.

GUTE FLÄCHEN SIND RÄRER GEWORDEN

Gleichzeitig wird das Angebot an hochwertigen, zentralen Büroflächen zunehmend knapper. Insbesondere durch Trends wie New Work, Home-Office und dem sogenannten „war for talents“ hat sich die Rolle des Büros deutlich verändert. Es ist heute nicht mehr nur ein Arbeitsplatz, sondern auch Teil der Arbeitgebermarke und ein Ort für Austausch, Zusammenarbeit und Unternehmenskultur. Unternehmen suchen daher gezielt nach Flächen, die Lage, Qualität und Aufenthaltswert miteinander verbinden. Entsprechend gefragt – und häufig schnell vergeben – sind genau diese Objekte. Auch in diesem Kontext kann ein frühzeitiger Suchprozess entscheidend sein. Er bestimmt häufig darüber, ob eine wirklich passende Fläche gesichert werden kann oder ob am Ende Kompromisse notwendig werden.

MOVE VS. STAY: OPTIONEN FUNDIERT VERGLEICHEN

Frühzeitige Planung eröffnet nicht nur ein größeres Zeitfenster, sondern vor allem die Möglichkeit, den Verbleib im Bestand und mögliche Alternativen strukturiert miteinander zu vergleichen. Viele Unternehmen stehen genau vor dieser Frage: Lohnt sich eine Optimierung der bestehenden Fläche oder ist ein Standortwechsel die bessere Lösung?

Im Rahmen unserer Move vs. Stay Analysen schaffen wir hierfür eine belastbare Entscheidungsgrundlage. Gemeinsam mit spezialisierten Innenarchitekten betrachten wir planerische, qualitative und wirtschaftliche Aspekte und stellen Bestandsflächen den verfügbaren Marktoptionen systematisch gegenüber. Dabei analysieren wir unter anderem Lage,

Gebäudequalität, Flächeneffizienz sowie die Raumkosten pro Mitarbeiter. Die Ergebnisse werden anschließend in eine individuelle Projektzeitschiene eingeordnet. Diese zeigt transparent, wie lange die einzelnen Phasen – von der Grundlagenermittlung über die Selektionsphase und den RFP-Prozess bis hin zu Verhandlung und Vertragsabschluss – realistisch dauern können.

Autor
Noah Niklas Dehm

FAZIT

Wer Immobilien Themen erst angeht, wenn die verbleibende Zeit vor einem Kündigungstermin zu knapp ist, gerät in eine defensive Verhandlungsposition – sowohl im Gespräch mit dem Bestandsvermieter als auch mit möglichen neuen Vermietern. Ein frühzeitiger, strukturierter Prozess sorgt dafür, dass Entscheidungen nicht unter Zeitdruck, sondern bewusst getroffen werden können – mit realen Alternativen: vom Verbleib im optimierten Bestand über eine Anpassung der Flächennutzung bis hin zu einem Standortwechsel. Eine fundierte Move vs. Stay Analyse macht diese Optionen in Bezug auf Qualität, Kosten und Zeit transparent und vergleichbar. Genau an diesem Punkt kann unsere strukturierte und unabhängige Beratung einen entscheidenden Mehrwert schaffen.

Als spezialisierte Immobilienberater begleiten wir Unternehmen dabei, ihre Optionen frühzeitig zu analysieren, Marktchancen realistisch zu bewerten und eine fundierte Entscheidungsgrundlage für ihre zukünftige Bürostrategie zu entwickeln.