



**Universität
Zürich** UZH

Abschlussarbeit

zur Erlangung des
Master of Advanced Studies in Real Estate

Untervermietung von Büroflächen im Umfeld der Markttransformation

unter Berücksichtigung strategischer, rechtlicher, technischer und
wirtschaftlicher Faktoren im Wirtschaftsraum Zürich

Verfasserin:

Birrer

Nino

Hofwiesenstrasse 22, 8057, Zürich

birrer.nino@gmail.com

+41 79 780 69 01

Eingereicht bei:

Claudio Rudolf, FRICS

Head Real Estate Management, Implenia

Abgabedatum:

06. September 2021

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	IV
Gender Disclaimer	IV
Abbildungsverzeichnis	V
Tabellenverzeichnis	V
Executive Summary	VI
1. Einleitung	1
1.1 Ausgangslage	1
1.2 Abgrenzung des Themas	2
1.3 Methodisches Vorgehen	3
1.4 Zielsetzung	3
2. Theoretische Grundlagen	4
2.1 Büromarkt	4
2.1.1 Büroflächennachfrage	4
2.1.2 Büroflächentypen	6
2.1.3 Veränderung der Bürovermietungskonzepte	8
2.2 Technische Anforderungen an Büroflächen	10
2.2.1 Sicherheit / Datenschutz	10
2.2.2 Brandschutz	12
2.3 Mietzinsgestaltung / Büroausbaumodelle	16
2.3.1 Rohbau	17
2.3.2 Edelrohbau	17
2.3.3 Vollausbau / Plug & Play	17
2.4 Büromietverträge	18
2.4.1 Rechtliche Einordnung	18
2.4.2 Mietzins und Nebenkosten	19
2.4.3 Laufzeit / Kündigung	20
2.4.4 Untermietvertrag	20

3. Untervermietung von Büroflächen	24
3.1 Methode	24
3.2 Untersuchung	24
3.2.1 Strategische Aspekte.....	24
3.2.2 Mietrechtliche Aspekte.....	26
3.2.3 Sicherheitstechnische Aspekte	27
3.2.4 Bauliche Aspekte.....	29
3.2.5 Wirtschaftliche Aspekte	34
4. Schlussbetrachtung	40
4.1 Zusammenfassung	40
4.2 Entscheidungsmodell	43
4.3 Diskussion.....	45
4.4 Ausblick.....	46
Literaturverzeichnis	48
Anhang	50

Abkürzungsverzeichnis

BGE	Bundesgerichtsentscheid
BKP	Baukostenplan (gem. CRB)
BK	Baukosten
BMA	Brandmeldeanlage
CBD	Central Business District
CREM	Corporate Real Estate Management
EI	Feuerwiderstandsklasse
FINMA	Eidgenössische Finanzmarktaufsicht
GAB	Grundausbau
GVZ	Gebäudeversicherung Zürich
HLKKS	Heizung, Lüftung, Klima, Kälte und Sanitär
KMU	Kleines oder mittleres Unternehmen
MAB	Mieterausbau
OR	Obligationenrecht
RF	Brandverhaltensgruppe (französisch: reaction au feu)

Gender Disclaimer

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Mietzinsentwicklung Büro Wirtschaftsraum Zürich von 2019-2020.....	5
Abbildung 2 schematischer Grundriss eines zweibündigen Zellenbüros	6
Abbildung 3 schematischer Grundriss eines Grossraumbüros	7
Abbildung 4 schematischer Grundriss eines Multi-Space Büros	8
Abbildung 5 Konzipierung Fluchtweg bei offenem Treppenhaus	14
Abbildung 6: automatische Schiebetüre in Fluchtwegen	15
Abbildung 7: automatische Drehtür in Fluchtwegen.....	15
Abbildung 8 Kausalmodell des Mietpreises	16
Abbildung 9 Mietrechtliche Unterscheidung des Sachenbegriffs	18
Abbildung 10 Vertragsverhältnis bei der Untermiete	21
Abbildung 11 Grundrissaufteilung bei mehreren Treppenhäusern	32
Abbildung 12 Grundrissaufteilung mit einem zentralen Treppenhaus ohne Empfang ..	33
Abbildung 13 Grundrissaufteilung mit zentralem Treppenhaus und gemeinsamen Empfang (als temporärer Arbeitsplatz)	33
Abbildung 14 Grundrissaufteilung bei einem zentralen Treppenhaus mit gemeinsamen Empfang (als permanenter Arbeitsplatz).....	34
Abbildung 15 Schematische Überlegung der Wirtschaftlichkeit, Gegenüberstellung Investitionskosten und Einnahmen	35
Abbildung 16 Übersicht der strategischen, rechtlichen, sicherheitstechnischen, baulichen und wirtschaftlichen Aspekte der Untervermietung	40

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 neuzeitliche Büovermietungskonzepte.....	9
Tabelle 2 zusätzliche Mieten durch Büroausbauten	36
Tabelle 3 Annahmen Beispiel „best case“ für Berechnung der Pay-Back-Dauer.....	44
Tabelle 4 Annahmen Beispiel „worst case“ für Berechnung der Pay-Back-Dauer	44

Executive Summary

Durch die aktuelle Büromarktransformation sehen sich viele Büromieter mit der Herausforderung der Büroflächenausnutzung konfrontiert. Mit der Einführung von Home-Office nimmt der Flächenbedarf für Büromieter ab. Die angemieteten Büroflächen können jedoch, aufgrund der traditionellen Vermietungskonzepte, nicht so schnell abgestossen werden. Vorliegende Arbeit untersucht die Untervermietung von Büroflächen als Werkzeug für die Leerstandkostenminimierung (**reaktives Modell**). Ferner wird die Untervermietung im Sinne eines gewollten Vorgehens bzw. eines Business-Cases, neben der Verfolgung des Kerngeschäfts, untersucht (proaktives Modell). Ausgehend von einer rechtlichen Machbarkeitsüberlegung werden sicherheitstechnische, bautechnische und wirtschaftliche Aspekte untersucht. Durch die Einbindung des Eigentümers und den Untermietprozess und die Einhaltung von rechtlichen Bestimmungen bei der Untermietzinsbestimmung ist die rechtliche Machbarkeit sichergestellt. Des Weiteren gilt es im Sinne einer Risikobetrachtung die Gefahren und die Massnahmen bezüglich der IT-Sicherheit zu bestimmen, welche durch die gemeinsame Nutzung einer Bürofläche ausgehen können. Dabei gilt es grundsätzlich zu evaluieren, ob eine Untervermietung mittels einer offenen oder geschlossenen Grundrissgestaltung angestrebt wird. Die Sicherheitsansprüche eines Unternehmens induzieren, insbesondere bei einer Grundrissaufteilung, bauliche Massnahmen. Je nach Grundrisstyp der Bürofläche ergeben sich weitergehende kostenintensive brandschutztechnische Anpassungen, welche bei der Wirtschaftlichkeitsüberlegung eine zentrale Rolle spielen können. Anhand der Bestimmung der Pay-Back-Dauer, welche die notwendigen Investitionen den Einnahmen der Untermiete gegenüberstellt, kann eine wirtschaftlich fundierte Entscheidung getroffen werden. Insbesondere für zentrale und grössere Flächen mit attraktiven Grundrissvoraussetzungen hat sich die Untervermietung als attraktive Lösung für die Leerstandkostenoptimierung im reaktiven Modell herausgestellt. Die zu beobachtende Divergenz am Markt zwischen der nachgewiesenen Wirtschaftlichkeit und dem tatsächlichen Marktverhalten kann auf das Einwirken von weiteren Faktoren, wie z.B. der fehlenden Vermieterkompetenz und auf die zurückhaltende Haltung bei Investitionen zurückgeführt werden. Mit dem Vorhandensein von Vermieterkompetenzen und mit dem Ansatz von flexiblen Vermietungssystemen bietet sich einem proaktiv handelnden Mieter eine Untervermietungsmodell, im Sinne eines Nebengeschäfts, an. Neben der Gewinngenerierung kann die Untervermietung als Expansionspuffer und als Wissensplattform dienen. Mit dem Aufschwung von alternativen Vermietungsformen, welche die Büroimmobilie künftig zu Betreiberimmobilien umwandeln könnte, hat das **proaktive Modell** der Untervermietung Zukunftspotenzial.

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage

Die Digitalisierung der Geschäftsmodelle und der Prozesse verändert die Anforderungen an neue Büroimmobilien und deren Standorte. Die digitale und vernetzte Welt verändert das Raum-, Zeit- und Organisationsgefüge der Arbeit grundlegend. Digital vernetzte Arbeit muss mittlerweile nicht mehr zwingend an räumlich vorgegebenen Arbeitsplätzen erbracht werden, ist nicht zu fixen und standardisierten Zeiten zu leisten und erfordert keine zeitgleiche physische Anwesenheit der Teammitglieder. Diese wachsende Flexibilität der Arbeitsverrichtung gegenüber Ort und Zeit führt dazu, dass nebst dem Corporate Office zunehmend auch alternative Arbeitsorte, wie beispielsweise das Home Office und öffentliche Räumlichkeiten genutzt werden. Die beschriebenen Veränderungen haben sich bis vor den Ausbruch von Covid-19 allmählich vollzogen.

Durch die Home-Office Pflicht im Jahr 2020 über mehrere Wochen wurde der Entkoppelungsprozess von Arbeitsort und Arbeitsverrichtung katalysiert und viele Büromieter rechnen mit einer nachhaltigen Veränderung der Büroflächenauslastung. Diverse Büromieter mit traditionellen und langfristigen Büromietverträgen suchen nun nach Möglichkeiten die Mietkosten der ungenutzten Fläche zu kompensieren. Eine Untervermietung, welche aus dieser Motivation verfolgt wird, wird in vorliegender Arbeit als sogenanntes **reaktives Modell** beschrieben.

Andere Büromieter haben schon vor der Covid-19 Krise das Prinzip der Untervermietung als Bestandteil ihrer Strategie genutzt. Bei Mietvertragsabschluss wurde bewusst mehr Fläche angemietet. Die überschüssige Fläche wird dann im Rahmen eines Business-Cases untervermietet werden. Dieses Vorgehen wird in der Arbeit als **proaktives Modell** deklariert.

Mieter, welche sich für eine Untervermietung interessieren, müssen sich mit verschiedenen Fragestellungen auseinandersetzen. Vorliegende Arbeit soll einen ganzheitlichen Aspekt für den Prozess der Untervermietung widerspiegeln. Dabei werden rechtliche, sicherheitstechnische, bauliche und wirtschaftliche Aspekte in einen Gesamtkontext gebracht. Ausgehend der erlangten Erkenntnisse wird anhand von fiktiven Beispielen eine Entscheidungsgrundlage geschaffen und die Ergebnisse mit dem aktuellen Marktverhalten verglichen.

1.2 Abgrenzung des Themas

Die Studie nimmt die Sicht eines Mieters ein, welcher sich für eine Untervermietung interessiert. In der Bürovermietung spielt dabei die Abgrenzung des Grund- und Mieterausbau eine wesentliche Rolle. Eigentümer und Mieter einigen sich projektspezifisch auf die **Abgrenzung von Grund- und Mieterausbau**. Die erwähnten baulichen Massnahmen werden deshalb nicht versucht dem Eigentümer, dem Mieter oder dem Untermieter zuzuordnen. Der Finanzierer der Massnahmen wird in der Regel versuchen seine Investitionen über den Mietzins zu amortisieren oder durch die Investitionen die Vermietbarkeit der Fläche zu fördern (Incentives / Anreize).

Bei der Entscheidung einer Flächenabgabe und der Reduktion der Arbeitsplätze pro Mitarbeiter wird impliziert, dass ein Teil der Arbeit von zu Hause oder von unterwegs verrichtet wird. Für die Installation eines Arbeitsplatzes zu Hause und die weiteren Ausgaben muss gem. BGE vom 23.04.19 durch den Arbeitgeber, mit der sogenannten **Home-Office Pauschale**, entschädigt werden. In der Praxis hat sich diese Entschädigung noch nicht durchgesetzt. Die Home-Office Pauschale, kann je nach Höhe, den Business-Case einer Untervermietung entscheidend beeinflussen. Die wirtschaftlichen Einflüsse einer Home-Office Pauschale werden in vorliegender Arbeit nicht thematisiert.

Aufgrund der starken Heterogenität des Büroflächenmarktes konzentriert sich vorliegende Arbeit ausschliesslich auf den Büromarkt im **Wirtschaftsraum von Zürich**. Zentrale Büroflächen in der Stadt Zürich haben, gem. Ziffer 2.1.1, seit der COVID-19 Krise kaum an Nachfrage eingebüsst. Die physische Eingrenzung ist auch im Sinne einer aussagekräftigen Methodik durch die Analyse von Fallbeispielen aus der Praxis, welche sich aufgrund der besseren Marktlage an zentralen Lagen finden und untersuchen lassen.

Der **soziale und der wissenschaftliche Aspekt** der gemeinsamen Nutzung einer Bürofläche (Coworking-Gedanke) kann auch auf eine Untermietlösung übertragen werden. Vorliegende Arbeit behandelt diese Aspekte jedoch nur am Rande.

Mit dem massiven Überangebot und den steigenden Leerständen von Büroflächen hat sich eine Untervermietung als attraktive Gegenmassnahme etabliert. Die vorliegende Arbeit und ihre Empfehlungen begrenzt sich zeitlich auf die **aktuelle Marktsituation**.

Des Weiteren werden **steuerliche Aspekte**, welche durch das Modell der Untervermietung entstehen können, nicht beachtet.

1.3 Methodisches Vorgehen

Im zweiten Kapitel werden zunächst die zur Erläuterung der Fragestellung notwendigen theoretischen Grundlagen aufgearbeitet. Durch den ganzheitlichen Ansatz und dem breiten Untersuchungsspektrum (strategische, rechtliche, bauliche, wirtschaftliche und soziale Aspekte) werden ausschliesslich ausgewählte Themengebiete behandelt.

Im dritten Kapitel werden aus Sicht des Hauptmieters die erwähnten Aspekte einer Untervermietung untersucht. Für den methodischen Ansatz werden Fallstudien, englisch Case Studies, durchgeführt. Dabei werden in dem vorliegenden Fall konkrete Untervermietungsbeispiele aus der Praxis analysiert. Darüber hinaus werden die Mieter zu ihren Erfahrungen der Untervermietung befragt. Die Resultate werden anschließend in einem Fragebogen ausgewertet und in möglichst allgemeingültige Aussagen umgewälzt.

In der Schlussbetrachtung in Kapitel vier wird ein Fazit zu den betrachteten Aspekten gezogen. Durch die Betrachtung von fiktiven Beispielen und mit dem Ansatz der Pay-Back-Dauer soll eine wirtschaftliche Entscheidungsgrundlage präsentiert werden. In der darauffolgenden Diskussion wird die nachgewiesene Wirtschaftlichkeit mit dem tatsächlichen Marktverhalten verglichen. Hierbei werden weitere Faktoren aufgezeigt, welche das Marktverhalten massgebend beeinflussen. In einem übergeordneten Kontext wird beim Ausblick die Untervermietung als eine Teilmassnahme für die Flexibilisierung des Büroflächenmarktes untersucht.

1.4 Zielsetzung

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es Büromietern, welche Teilflächen untervermieten wollen, Risiken und Chancen aufzuzeigen und somit als Wegleitung zu dienen. Durch eine gesamtheitliche Betrachtung wird die Untervermietung als reaktives oder proaktives Nebenbusiness eines Unternehmens analysiert.

2. Theoretische Grundlagen

2.1 Büromarkt

Die übergeordnete Büroflächennachfrage, das Bürolayout sowie das Vermietungskonzept beeinflussen eine Untervermietung massgeblich. Für das bessere Verständnis der Analyse der zu untersuchenden Aspekte, gemäss Ziffer 3.2.1 bis 3.2.5, werden im vorliegenden Kapitel die grundlegenden Konzepte und die Ausgangslage am Büromarkt in Zürich wiedergegeben.

2.1.1 Büroflächennachfrage

Die Anforderungen an Büroflächen befinden sich in stetigem Wandel. Der technologische Fortschritt, die Digitalisierung sowie die sozialen Bedürfnisse und neue Führungsstile verändern dieses Verhalten massgeblich. Die Mitarbeiter sind zunehmend örtlich flexibel und nutzen nicht mehr nur das Corporate Office zur Verrichtung ihrer Arbeit. (Rosalie Basten, 2020, S. 27)

Durch die globale COVID-19-Krise wurde dieser Dezentralisierungs- und Digitalisierungsprozess massgebend beschleunigt. Dezentrale Arbeitsformen wurden innerhalb kürzester Zeit zur Pflicht. Die abrupte erforderliche Etablierung der Arbeit im Homeoffice hat auch bisher eher konservativen Unternehmen gezeigt, dass durch die flexiblere Arbeitsgestaltung ein effizientes Zusammenarbeiten funktionieren kann. Diese laufenden Prozesse werden nachhaltig zu einem höheren Home-Office-Anteil führen und damit die Büroflächennachfrage bremsen. Auf der anderen Seite helfen der Büronachfrage die anhaltende Tertiarisierung sowie neue Arbeitsplatzkonzepte, die auf eine vielseitige Arbeitslandschaft mit Treffpunktfunktion zielen. Das Büro bleibt bei den meisten Unternehmen der soziale Hub für die Zusammenarbeit, Wissensaustausch und Innovation. Zudem hilft ein gemeinsamer Treffpunkt das Zugehörigkeitsgefühl und den Team-Geist zu stärken, ohne welche Unternehmen ihre Identität verlieren und im Kampf um die besten Arbeitnehmer kaum konkurrenzfähig bleiben können. (CBRE, 2021) (CSL, 2021, S. 12)

Konzerne im Tertiärsektor nutzen den Trend von Homeoffice, um ihre Flächen zu konsolidieren. Dabei scheinen die geplanten Reduktionen stark von der Unternehmensgrösse, der Branche und der Philosophie abzuhängen. Grosskonzerne sprechen von einer Halbierung ihrer Büroflächen, während KMU eher eine Reduktion um ein Drittel anvisieren. Die Umsetzung dieser Prognosen lässt sich aufgrund der oftmals langfristigen Mietverhältnisse nur schwer kurzfristig umsetzen. (CSL, 2021, S. 13)

In einer Welt nach COVID-19 werden sich die meisten Unternehmen der Herausforderung stellen müssen ihre Mitarbeiter wieder ins Büro zu locken. Dabei spielt die Rolle des Bürostandorts eine wesentliche Rolle. Zentrale Lagen können sich durch eine gute Erreichbarkeit und eine hohe Umgebungsqualität abheben. So haben Standortfaktoren eines urbanen Umfelds mit attraktiven Lunch- oder Freizeitangeboten oder mit Nähe zu Kunden an Stellenwert gewonnen. Dies resultiert in einer starken regionalen Differenzierung im Büroimmobilienmarkt von Zürich. Abbildung 1 zeigt die regionalen Unterschiede der Mietzinsentwicklung seit der COVID-19 Krise. (CSL, 2021)

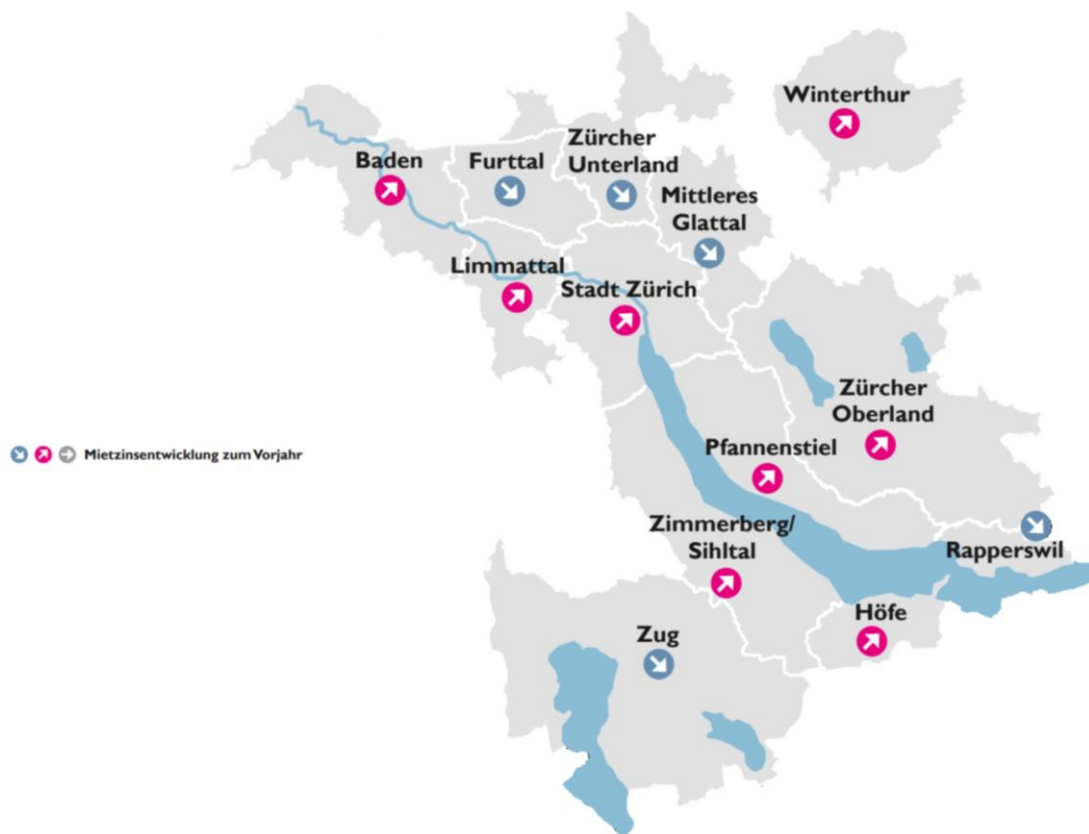


Abbildung 1 Mietzinsentwicklung Büro Wirtschaftsraum Zürich von 2019-2020 (CSL, 2021, S. 12)

Finanziell stabile Büromieter wollen elitäre Mitarbeiter anlocken und präferieren zunehmend eine attraktive Citylage. Bei gleichbleibendem Budget kann beispielsweise weniger Fläche an einem besseren Standort gemietet werden. So ist aktuell erkennbar das Büroimmobilien in den Agglomerationen mit einem grossen Überangebot zu kämpfen haben, während Zentrumslagen von einer anhaltenden Nachfrage profitieren.

Die mittel- und insbesondere langfristigen Folgen der Corona-Krise und die Auswirkungen auf den Büromarkt im CBD von Zürich können nicht abschliessend bewertet werden. Aktuell lässt sich eine abwartende Haltung von vielen Unternehmungen beobachten, wodurch die Büroflächennachfrage auch an zentralen Lagen zurückgeht.

2.1.2 Büroflächentypen

Hinsichtlich eines besseren Verständnisses der verschiedenen Grundrissformen im Büromarkt, werden nachfolgend die verschiedenen Bürotypen erklärt. Die Bedürfnisse an Büroflächen sind im stetigen Wandel. Daraus haben sich über die letzten Jahrzehnte diverse Bürotypen entwickelt, welche heute als heterogenes Gefüge am Büromarkt zu finden sind. Bei der physischen Aufteilung von Büroflächen spielt der Grundrisstyp eine wesentliche Rolle. Für die vorliegende Arbeit werden folgende Bürotypen beschrieben:

- Das Zellenbüro
- Das Grossraumbüro
- Das Multi- oder Open-Space Büro

Das Zellenbüro

Das Zellenbüro zeichnet sich durch eine Aneinanderreihung von isolierten Raumzellen aus. Diese sind akustisch und visuell voneinander getrennt. Eine allfällige physische Unterteilung dieser Zellenstruktur in einzelne Nutzereinheiten oder Mietparteien bietet sich an und ist grundsätzlich mit wenig Aufwand umsetzbar. Weitere Aspekte einer Büroflächenaufteilung finden sich unter Ziffer 3.2.4. (Oswald, 2013, S. 37)

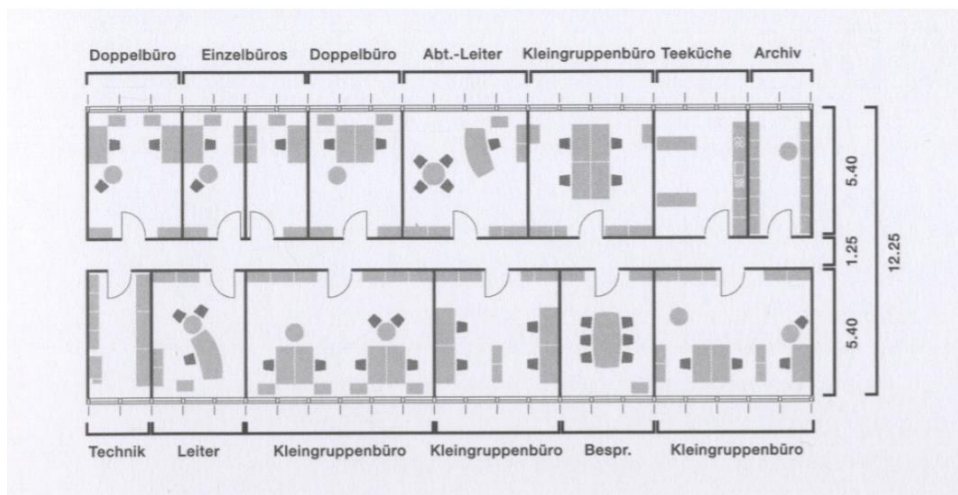


Abbildung 2 schematischer Grundriss eines zweibündigen Zellenbüros (Oswald, 2013, S. 37)

Das Grossraumbüro

Dieser Bürotyp repräsentiert offene Raumstrukturen und offene Kommunikationsvoraussetzungen. Je nach Lage im Grundriss weisen Arbeitsplätze Differenzen in Bezug auf Lautstärke, Belichtungsqualität und Sichtbezug zum Aussenraum auf. (Oswald, 2013, S. 35-46)

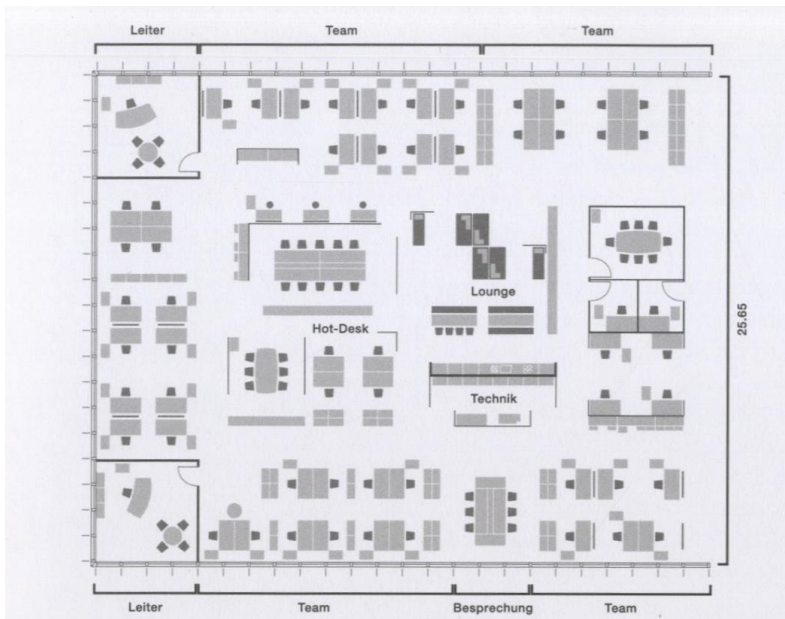


Abbildung 3 schematischer Grundriss eines Grossraumbüros (Oswald, 2013, S. 37)

Das Grossraumbüro galt zeitweise als Arbeitswelt der Zukunft. Es hat sich aber rausgestellt, dass Büroräume dieser Typologie oft akustische Schwierigkeiten, mangelnde Privatsphäre, dunkle Zonen im Inneren des Gebäudes sowie fehlende Bezüge zum Aussenraum aufweisen. (Oswald, 2013, S. 35-46)

Eine physische Unterteilung eines Grossraumbüros ist meist nur mit weitreichenden baulichen Massnahmen zu realisieren. Die gebildeten Nutzereinheiten müssen aus brandschutztechnischer Sicht einen eigenen Zugang zu den vertikalen Erschliessungskernen aufweisen. Weitere Konkretisierungen zum Thema Brandschutz finden sich unter Ziffer 3.2.4.

Das Multi- bzw. das Open Space -Büro

Wichtigstes Merkmal des Multi-Space Büros ist die flexible Adaptierbarkeit an sich verändernde Rahmenbedingungen. Für die Erreichung einer möglichst grossen Flexibilität, ist eine neutrale Gebäudestruktur genauso unabdingbar, wie der Einsatz entsprechend flexibler Ausbausysteme. Auf diese Weise können verschiedene Grundrissorganisationen miteinander kombiniert werden. (Oswald, 2013, S. 40)

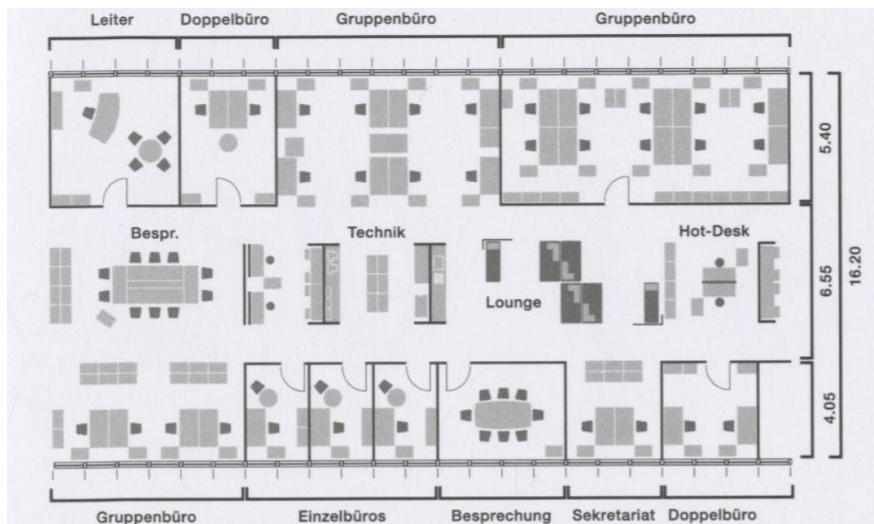


Abbildung 4 schematischer Grundriss eines Multi-Space Büros (Oswald, 2013, S. 41)

Aufgrund seiner vielseitigen Räumlichkeiten und Nutzungen eignet sich das Multi-Space Büro besonders gut für das Desk-Sharing-Prinzip, bei welchem sich mehrere Mitarbeiter die Nutzung eines Arbeitsplatzes auf unterschiedliche Zeiten aufteilen. (Oswald, 2013, S. 40-41)

Darüber hinaus ergeben sich aufgrund der Flexibilität eines Multi-Space Büros auch hinsichtlich einer Untervermietung diverse Vorteile. So können beispielsweise einzelne Teamzonen zum Grundriss abgetrennt werden und die Sitzungszimmer als Gemeinschaftsgut genutzt werden. Der separate Zugang jeder Nutzereinheit zum Treppenhaus muss im Einzelfall untersucht werden.

2.1.3 Veränderung der Bürovermietungskonzepte

Aus den Möglichkeiten der Digitalisierung und aus den neuen Anforderungen an die Zusammenarbeit und Flexibilität haben sich neue Formen der Büroflächenvermietung ergeben. Im heutigen Büroflächenmarkt lassen sich zwei grundsätzliche Konzepte beobachten. Dabei wird unterschieden zwischen konventionellen und alternativen bzw. neuzeitlichen Konzepten.

Die traditionelle Geschäftsvermietung ist nach wie vor die häufigste Form der Vermietung von Büroflächen bzw. Arbeitsplätzen in der Schweiz. Sie zeichnet sich aus durch die Vermietung einer konventionellen Bürofläche mit einem entsprechenden Mietvertrag. Die Mietdauer ist je nach Vertrag unterschiedlich geregelt. Die Mietdauern bei konventionellen Mietverhältnissen sind typischerweise langfristig. Heutzutage liegt der Standard bei fünf Jahren plus weitere fünf Jahre als Option. Das Büro wird in der Regel im Grundausbau (Rohbau oder Edelrohbau) vermietet. Im Mietvertrag muss klar geregelt werden

was zum Mietgegenstand gehört und was vom Mieter genutzt werden darf. Der Mieter ist gebunden an die vereinbarte Nutzung. Nach Ablauf der Mietlaufzeit unterliegt dem Mieter die Pflicht den Originalzustand wiederherzustellen. Für die Mietdauer wird in der Regel ein fester Mietzins pro Fläche (CHF pro m² pro Jahr) verrechnet. Zudem werden darüber hinaus dem Mieter verrechnungsfähige Betriebskosten bzw. Nebenkosten in Rechnung gestellt. (Vornholz, 2021, S. 150) Beim traditionellen Geschäftsmodell der Bürovermietung sorgen mittel- bis langfristige Mietverträge für Sicherheit, sowohl aufseiten des Mieters als auch vermietetseitig. Das Streben nach Planungssicherheit kollidiert nun zunehmend mit den sich schnell ändernden äusseren Ansprüchen und insbesondere dem Anspruch an Flexibilität.

Bei alternativen Bürovermietungsformen lässt sich beobachten, dass sich die Büroimmobilien vermehrt hin zu Betreiberimmobilien umwandeln. Zudem wird der Fokus auf den Nutzer gelegt, indem eine grössere Flexibilität bezüglich des Ausbaus und der Vertragsdauer angeboten wird. Dies führt zu unterschiedlichen neuen Geschäftsmodellen. Die Nutzer profitieren neben Büroinfrastruktur typischerweise von weiteren Dienstleistungen (englisch: Services) des Betreibers. Diese neuzeitlichen Konzepte können nach der Interaktivität zwischen den Nutzern, der Mietdauer, dem Ausbaustandard sowie nach der Exklusivität kategorisiert werden. (Vornholz, 2021, S. 150)

Business Center	<ul style="list-style-type: none"> – vollständig ausgestattete Büroflächen – Vermietung von einzelnen Arbeitsplätzen oder Büroräumen – Fokus auf konzentriertes Arbeiten
Managed Office	<ul style="list-style-type: none"> – Individuell gestalteter Arbeitsplatz – Externer Unterhalt während des vereinbarten Zeitraumes
Serviced Office	<ul style="list-style-type: none"> – Private und gesicherte Arbeitsbereiche kombiniert mit separaten Räumen
Co-Working	<ul style="list-style-type: none"> – Vermietung von einzelnen Arbeitsplätzen oder Büroräumen – Vollständig ausgestattete Arbeitsplätze mit Services – Kurzzeitige Mietdauern – Fokus auf Interaktion der Nutzer

Tabelle 1 neuzeitliche Bürovermietungskonzepte in Anlehnung an (Vornholz, 2021, S. 149)

Aus unternehmerischer Perspektive spielt die Kosteneffizienz eine wesentliche Rolle für die Einführung von neuen Vermietungsmodellen. Durch den Trend der Sharing Economy lassen sich die Fixkosten reduzieren und Ressourcen besser auslasten. Ebenfalls lassen

sich die Präferenzen der Generation Y und der Digital Natives mit Technologieaffinität mit mobiler Kommunikation, flachen Hierarchien und den Möglichkeiten der Selbstverwirklichung gut mit dem Angebot neuzeitlicher Bürovermietungsformen vereinbaren. Immer mehr Arbeitnehmer betrachten die traditionellen Arbeitsmodelle als unflexibel. Die Zielgruppe für Nutzer von sogenannten Flexible Offices sind Selbständige oder Unternehmen, die sich nicht für einen längeren Zeitraum festlegen wollen. Neben den bekannten Nutzern von neuartigen Bürovermietungsformen, wie z.B. Freelancer und Start-Ups, lassen sich ebenso immer mehr KMU's von dessen Vorteilen überzeugen. (Vornholz, 2021, S. 151-152)

2.2 Technische Anforderungen an Büroflächen

Büroflächen müssen eine Reihe von Eigenschaften aufweisen, sodass ihre Funktionalität die Nutzerbedürfnisse der Büronutzer abdecken. Das folgende Kapitel befasst sich mit den technischen Anforderungen, welche durch eine potenzielle Untervermietung tangiert werden können.

Hinsichtlich der sicherheitstechnischen Aspekte (gem. Ziffer 3.2.3) einer Unternehmung erfüllt das Büro die Funktion eines Daten- und Wissenscenters, welches physisch von der Aussenwelt abgetrennt ist. Durch eine Untervermietung wird bewusst eine Schnittstelle geschaffen, welche mit den entsprechenden Massnahmen zu behandeln ist.

Des Weiteren wird in vorliegendem Kapitel die brandschutztechnischen Anforderungen besprochen, welche hinsichtlich einer physischen Abtrennung der Büroflächen von grosser Relevanz sein kann.

2.2.1 Sicherheit / Datenschutz

Informationssicherheit ist längst ein wesentlicher Bestandteil moderner Unternehmensführung. Verdeutlicht wird dies auch durch Schätzungen der ENISA, die von weltweiten Verlusten durch Cyber-Angriffe und -Spionage von 260 bis 340 Milliarden Euro pro Jahr ausgeht. (enisa, 2016) Bei der Datensicherheit gilt es grundsätzlich empfindliches Wissen und Daten sicher zu verschliessen und gegenüber aussen geheim zu halten. Falls unternehmenskritische Daten in die falschen Hände gelangen, kann dies für das entsprechende Unternehmen schwere Folgen haben. Der Ausfall eines Kernprozesssystems hat in vielen Fällen schon nach kurzer Zeit sehr grosse oder gar existenzbedrohliche Konsequenzen mit sich gebracht (z.B. durch Produktions- und Umsatzausfälle etc.). Auch das Bekanntwerden von schützenswerten Informationen kann für eine Unternehmung imageschädigende Auswirkungen haben, welche nur mühsam und mit viel Aufwand wieder korrigiert

werden können. Dabei sind längst nicht mehr nur grosse Corporates im Visier der Cyber-Angreifer, sondern oft auch KMU's. Gerade bei diesen Unternehmen mangelt es häufig an zeitlichen Ressourcen und fachlichen Kompetenzen, um sich um die Thematik Informationssicherheit zu kümmern. (Portmann, 2017, S. 457)

Zur Unterstützung der Mobilität innerhalb einer Bürofläche richten Unternehmen heutzutage standardmässig an verschiedenen Stellen sogenannte WLAN Access Points für die kabellose Verbindung der Firmenlaptops und weiteren mobilen Geräten mit ihrem Netzwerk ein. Sofern ein Endgerät bereits für das interne Netzwerk zugelassen und angemeldet ist, kann der Mitarbeiter innerhalb des WLAN-Perimeters arbeiten und auf die Firmendaten zugreifen. (S. und M. Klaffke, 2016, S. 146) Für die Verbindung ausserhalb der Reichweite des WLAN erfolgt die Verbindung über das Internet aus einem öffentlichen WLAN heraus oder per Hotspot. Da die Verbindung nicht verschlüsselt ist, muss auf dem Endgerät eine VPN (Virtual Private Network) Software gestartet werden. Diese stellt zwischen dem Mobilgerät und einem zentralen Zugangsknoten eine verschlüsselte Datenverbindung her. Nach erfolgreicher Anmeldung ist das Endgerät Teil des Firmennetzwerks. Ab diesem Zeitpunkt hat der Mitarbeiter vollständigen Zugriff auf alle für ihn zugelassenen Unternehmens-Laufwerke, Applikationen und die im Unternehmensnetzwerk vorhandenen Ressourcen. Somit können Endgeräte mit der Eingabe von entsprechenden Passwörtern von überall auf die zentralen Firmendaten zugreifen, was einerseits sehr praktisch ist, aber andererseits die sensiblen Daten einem grossen Gefahrenpotenzial aussetzen kann. (S. und M. Klaffke, 2016, S. 146)

Die Möglichkeiten bzw. die Kanäle, über welche sensible Daten gestohlen werden können, sind vielseitig. In Bezug auf diese Studie kann jedoch von zwei unterschiedlichen Gefahrenherden ausgegangen werden. Das übergeordnete Ziel von Hackern bleibt aber identisch – der Zugang zu Firmendaten über gehackte Passwörter.

Einerseits besteht die omnipräsente Gefahr übers Internet. Die enorme Grösse und die hohen Bandbreiten machen das Internet als weltumgreifendes Netzwerk für Angriffe besonders attraktiv. Ein bekanntes Phänomen sind sogenannte Phishing-E-Mails (Kofferwort aus «Passwort» und «Fishing»). Das sind E-Mails die Logindaten abgreifen. Mit dem Zugriff auf das Firmensystem kann Crimeware und Ransomware in Systeme eingeschleust werden.

Andererseits besteht die Gefahr durch eine physische Interaktion, durch welche sensible Daten gestohlen werden. So können beispielsweise sensible Daten bei Telefongesprächen

abgehört werden. Oder es besteht die Gefahr, dass das Passwort eines entwendeten Laptops geknackt wird. Hinsichtlich einer möglichen Untervermietung werden diese Risiken und die möglichen Massnahmen im Kapitel 3.2.3 thematisiert.

Ein Sonderfall bezüglich der Unternehmenssicherheit bilden Firmen, welche unter der Regulierung der FINMA stehen oder aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit einen hohen Anspruch an Immunität haben. Rechtsanwälte folgen beispielsweise einer Geheimhaltungspflicht hinsichtlich der Daten eines laufenden Verfahrens. Aufgrund dieser Rahmenbedingungen ist eine Untervermietung für gewisse Mieter nur mit einer physischen Grundrissabtrennung möglich.

Exkurs: FINMA als unabhängige Aufsichtsbehörde

Die FINMA hat als unabhängige Behörde über den schweizerischen Finanzmarkt hoheitliche Befugnisse über Banken, Versicherungen, Börsen, Finanzinstitute, kollektive Kapitalanlagen, deren Vermögensverwalter und Fondsleitungen sowie Versicherungsvermittler. Im Allgemeinen setzt sie sich für den Schutz der Gläubiger, Anleger und Versicherten sowie für den Schutz der Funktionsfähigkeit der Finanzmärkte ein. Zentrale Aufgabe ist es somit die vorausschauende Überwachung des Finanzsektors, die sogenannte prudenzielle Aufsicht. Die Intensität der Überwachung richtet sich nach dem Risiko, das vom jeweiligen Finanzmarktteilnehmer ausgeht. Die FINMA beaufsichtigt dort am intensivsten, wo das Risiko am grössten ist. Zu diesem Zweck teilt sie Banken, Versicherungen, kollektive Kapitalanlagen und Selbstregulierungsorganisationen entsprechend ihrer Grösse, Komplexität und Risikostruktur in sechs Aufsichtskategorien ein. (finma, 2021)

Kategorie 1 umfasst grosse, komplexe und vernetzte Unternehmen, die riskante Geschäfte tätigen. Kleinere Finanzdienstleister mit geringem Risiko werden weniger intensiv überwacht. Kategorie 6 umfasst dementsprechend Marktteilnehmer, die von der FINMA zwar bewilligt sind, aber nicht prudenziell beaufsichtigt werden. Die prudenzielle Überwachung ist die umfassendste Form von Aufsicht durch die FINMA und setzt eine abschliessbare Bürofläche voraus. (finma, 2021)

2.2.2 Brandschutz

Die Brandschutzbestimmungen für Bürobauten sind vielseitig und umfangreich und hängen grundsätzlich von der Dimension des Bürogebäudes ab.

- Max. 2 Stockwerke
- Bis 11 m hoch

- 11 bis 30m hoch
- Hochhaus (> 30 m)

Die Dimensionen des Gebäudes beeinflussen insbesondere die technischen Brandschutzbestimmungen (Sprinkleranlage, BMA, etc.). Da der technische Brandschutz im Falle einer Untervermietung nur nebensächlich tangiert wird, wird bezüglich der Dimensionierung des Gebäudes keine Unterscheidung getroffen. (Heureka, 2021)

Brandabschnitte

Beim Brandschutz werden gemäss Grösse und der Nutzung sogenannte Brandabschnitte gebildet. Diese garantieren eine koordinierte und möglichst rasche und sichere Entfluchtung. Brandabschnitte sind grundsätzlich mit einem Feuerwiderstand von mindestens EI 30 voneinander abzutrennen. Dies gilt auch für entsprechende Durchbrüche und Durchführungen von Leitungen, als auch für die Türen. Als separater Brandabschnitt werden u.a. folgende Einheiten definiert:

- Geschosse über und unter Terrain
- Vertikale und horizontale Fluchtwege
- Räume unterschiedlicher Nutzung (i.e.S. unterschiedlicher Mietparteien) / Brandgefahr

(Heureka, 2021)

Flucht- und Rettungswege

Sobald im Fall einer Untervermietung eine physische Abtrennung angestrebt wird, bilden die beiden Mietflächen einen separaten Brandabschnitt. Die Fluchtweganforderungen für Bürobauten beinhalten folgende Aspekte:

- Bauten und Anlagen mit einer Geschossfläche von mehr als 900 m² sind durch mindestens zwei vertikale Fluchtwege zu erschliessen.
- Räume mit einer Personenbelegung von mehr als 100 Personen sind durch mindestens zwei vertikale Fluchtwege zu erschliessen (bei Eventräumen relevant). (Heureka, 2021)

Der vertikale Fluchtweg wird in den nachfolgenden Kapiteln auch als Sicherheitszone bezeichnet. Da Bürogrundrisse meist in offene Raumstrukturen mit mittigen Korridoren gegliedert sind, lassen sich zentrale Fluchttreppenhäuser auf den Geschossen einfach

erreichen. Dabei müssen horizontale Fluchtwege i.d.R. mit Brandschutztüren (EI 30) abgetrennt werden.

Offene Treppenhäuser ohne Brandschutztüren zum Korridor sind erlaubt, wenn:

- Die Geschossfläche pro Treppenhaus nicht grösser als 900m² ist,
- Der Korridor zwischen den Treppenhäusern feuerwiderstandsfähig unterteilt ist,
- Die Korridore hinsichtlich Materialisierung, Feuerwiderstand und Aktivierungsgefahr die gleichen Anforderungen wie die Treppenhäuser erfüllen. (Heureka, 2021)

Nachfolgende Grafik zeigt die Ausführung der horizontalen Fluchtwege bei einem offenen Treppenhaus ohne Brandschutztüren zum Korridor.

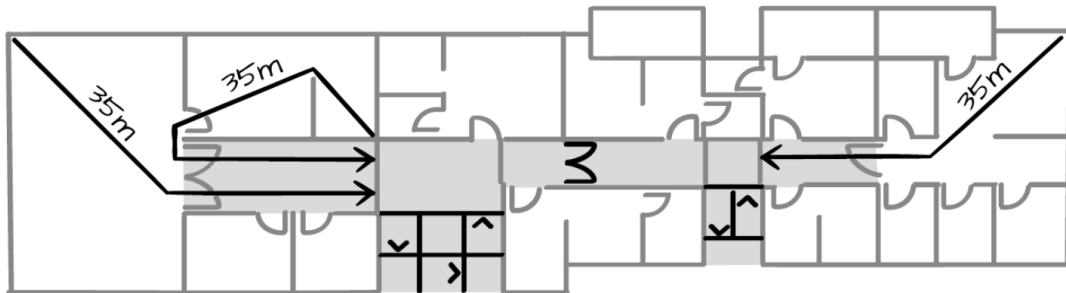


Abbildung 5 Konzipierung Fluchtweg bei offenem Treppenhaus (Heureka, 2021)

Die Entfluchtung in Büroräumlichkeiten ist maximal über einen weiteren angrenzenden Raum möglich. Diese Voraussetzung erschwert die Ausbildung von Raum-in-Raum Lösungen für Büroräumlichkeiten. Zudem führt eine physische Aufteilung der Büroräumlichkeiten mit einer gemeinsamen Anbindung ans Treppenhaus zu weiteren Brandschutzbestimmungen. Falls zwischen zwei Nutzereinheiten auf einem Geschoss eine physische Abtrennung gewünscht ist, werden diese Einheiten als zwei separate Brandabschnitte betrachtet. Die Trennwand sowie die entsprechenden Türen dazwischen müssen einen Feuerwiderstand von EI 30 ausweisen. Zudem müssen die zwei horizontalen Fluchtwege einen separaten Zugang zum Treppenhaus haben und die Fluchtwegbeschilderungen sind anzupassen.

Brandschutz bei der Gebäudetechnik

Bei der Bildung einer Nutzungseinheit bzw. bei der physischen Aufteilung eines bestehenden Büros wird in der Regel auch die Gebäudetechnik tangiert. So dürfen sich z.B. Rauch und Feuer im Brandfall nicht über die Lüftung oder die Klimaanlage ausbreiten.

Zudem gilt es im Brandfall die einzelnen Brandabschnitte mit automatischen Brandfallklappen zu schliessen. Brandschutzklappen verfügen über einen Antrieb und eine thermische Auslöseeinrichtung. Im Brandfall schliessen sie beim Ausschalten der Lüftung selbstständig. (Heureka, 2021)

Brandfallgesteuerte Elemente

Im Falle einer Grundrissaufteilung sind brandfallgesteuerte Elemente manchmal die einzige technisch machbare Lösung für die Sicherstellung der Brandschutzbestimmungen. Brandfallgesteuerte Elemente werden in der Regel über Brandmeldeanlagen (BMA) oder von Einzelmeldern im Brandfall automatisch bedient.

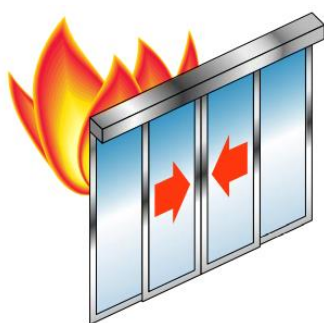


Abbildung 6: automatische Schiebetüre in Fluchtwegen

(GVZZug, 2021)

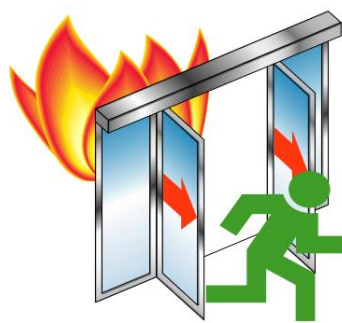


Abbildung 7: automatische Drehtür in Fluchtwegen

(GVZZug, 2021)

Abbildung 7 und Abbildung 6 zeigen brandfallgesteuerte Türen, welche auch bei Netzausfall selbstschliessend funktionieren. Die Gewährleistung des Fluchtweges werden über unmittelbar neben der Tür angebrachte und beleuchtete Handtaster sichergestellt. Der mögliche Einsatz und die entsprechenden Kosten werden unter Ziffer 3.2.4 und 3.2.5 thematisiert. Anstelle von Türen können auch Vorhänge im Brandfall angesteuert werden. Vorhänge können ohne grossartigen Platzaufwand in einer Wand oder in der Decke verstaut werden.

Der Wichtigkeit der brandschutztechnischen Anforderungen hinsichtlich einer Untervermietung wird im Kapitel 3.2.4 verdeutlicht und fallspezifisch besprochen.

2.3 Mietzinsgestaltung / Büroausbaumodelle

Die Standortqualität, der Büromietermarkt, der Ausbaustandard sowie die Mietvertragsqualität sind die massgebenden Einflussgrössen bei der Mietpreisbildung von Büroimmobilien. Insbesondere der Standortfaktor gilt als die Variable mit dem grössten Hebelarm. Dieser wird jedoch bei dieser Arbeit aufgrund der örtlichen Begrenzung auf den Wirtschaftsraum Zürich nicht thematisiert. An einem gegebenen Standort und zu einem spezifischen Zeitpunkt im Büromieter-Marktzyklus geschieht die exakte Mietpreisdiversifizierung über den Ausbau und die spezifischen Vertragsregelungen. Dabei spielt das Schnittstellenpapier zwischen Grund- und Mieterausbau eine wichtige Rolle. Abbildung 8 zeigt wie die Mietpreisbestimmung von systematischen (nicht beeinflussbaren) und unsystematischen (beeinflussbaren) Faktoren abhängig ist. (Schoch, 2012, S. 29)

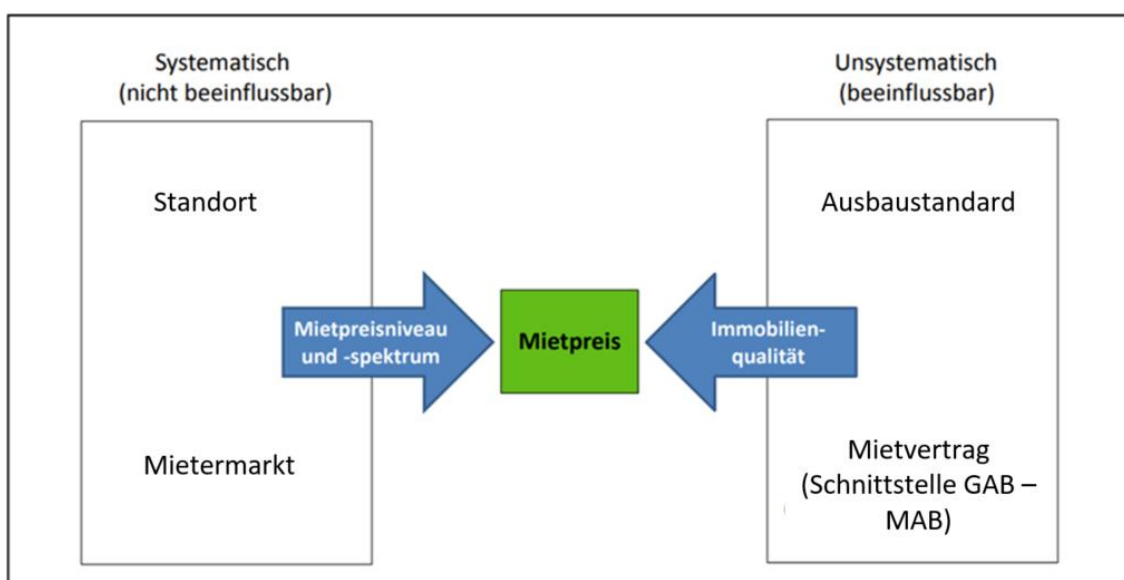


Abbildung 8 Kausalmodell des Mietpreises (in Anlehnung an Schoch, 2012, S. 29)

Typischerweise mietet der Hauptmieter Büroräumlichkeiten in einem weniger ausgebauten Zustand an, als er diese dann untervermietet. Vorliegende Arbeit konzentriert sich demnach auf den Einfluss des Ausbaustandards auf die Untermiete.

Der Ausbaustandard kann verschiedene Formen annehmen. In Abhängigkeit des Baufortschritts können mehrere Stufen unterschieden werden. Für die Kategorisierung werden die Begriffe Rohbau, Edelrohbau und Vollausbau verwendet. Neben der erwähnten konventionellen Ausbauförmern ist eine weitere Form zu erwähnen – das Plug and Work. Diese Ausbauförmern wird insbesondere beim Coworking Modell und bei den alternativen Vermietungsformen, gem. 2.1.3, angewendet.

2.3.1 Rohbau

Der Rohbau umfasst nebst der Tragkonstruktion, die Hülle sowie die Groberschliessung, d.h. bis zur Mietfläche. Dabei ist die mit Gebäudetechnik (Heizung, Lüftung, Klima, Kälte und Sanitär auch als HLKKS bezeichnet) bis in der Grundinstallation erstellt und bis zur Mietfläche geführt. Die HLKKS Verteilung auf der Mietfläche ist jedoch nicht inkludiert. Demnach ist auch noch kein Doppelboden oder abgehängte Decken für die Leitungsführung gebaut. Der Mieter ist im Rahmen des Mieterausbaus selbst für die Erstellung zuständig. Dafür hat er bei der angemieteten Fläche noch maximale Flexibilität bezüglich der Raumgestaltung und bezüglich seiner Ansprüche an die Behaglichkeit. (Schoch, 2012, S. 32)

2.3.2 Edelrohbau

Der Edelrohbau, oft als erweiterter Rohbau bezeichnet, unterscheidet sich vom Rohbau dadurch, dass die Mietflächen teilweise ausgebaut sind. Hierzu zählen Elektro-, Heizungs-, Lüftungs-, Klima- und Kälteinstallationen sowie gewisse Sanitäranlagen. Dabei sind auch Doppelböden, Deckenbekleidung sowie Feinerschliessung der Gebäudetechnik vorhanden. Je mehr Installationen vorhanden sind, desto schneller kann eine Fläche in Betrieb genommen werden und desto tiefer fallen die Investitionskosten für den Mieter aus. (Schoch, 2012, S. 32)

2.3.3 Vollausbau / Plug & Play

Der Vollausbau kann nebst den oben erwähnten Ausbauten auch Betriebseinrichtungen und Ausstattung enthalten. Ziel des Vollaubaues ist eine kurzfristige Inbetriebnahme durch einen Mieter, dessen Ansprüche sich mit den Gegebenheiten des Ausbaus decken. (Schoch, 2012, S. 33) Plug & Work oder Plug & Produce ist angelehnt an den Begriff Plug & Play. Hierbei wird im Rahmen des Grundaubaues ein vollwertiger Arbeitsplatz, inkl. Bildschirm und Büromaterial ausgebaut und vermietet. Dieser Ausbaustand ist bei alternativen Bürovermietungsmodellen häufig anzufinden. Immer mehr Vermieter reagieren auf diesen Trend, da es bei richtiger Implementierung zu besseren Vermarktungschancen führen kann.

Ausgehend von den Rohbaukosten als Kostenbasis wird sich der Flächenanbieter Gedanken über die Mehrkosten der zusätzlichen Ausbaustandards machen müssen. Ein möglicher Ansatz über die Amortisierung bzw. die Vermietung von Ausbauten wird unter 3.2.5 behandelt.

In der Praxis wird typischerweise eine Rückbaupflicht der entsprechenden Mieterausbauten im Rahmen der Mietvertragsverhandlung vereinbart. So ist der Vermieter nach Beendigung des Mietverhältnisses frei und kann einen neuen Mieter mit neuen Bedürfnissen unter Vertrag nehmen. Die Kosten des Rückbaus gehen dabei zu Lasten des Mieters. (Bürigi/Nägli, 2017)

2.4 Büromietverträge

Die Machbarkeit einer Untervermietung hängt im Wesentlichen von den rechtlichen Grundvoraussetzungen ab. Vorliegendes Kapitel analysiert die relevanten Mietvertragsbestandteile einer Untervermietung und hilft beim Verständnis der rechtlichen Aspekte gemäss Ziffer 3.2.2.

2.4.1 Rechtliche Einordnung

Die gesetzliche Regelung von Büroräumlichkeiten findet sich hauptsächlich im Obligationenrecht (OR). Ein wesentlicher Anteil des Mietrechts im OR ist von zwingender Natur. Dies führt dazu, dass von OR-Regelungen in einem verbindlichen Vertrag nicht abgewichen werden kann. Ein Mietvertragsabschluss kann mündlich oder schriftlich erfolgen. Bei der mündlichen Form wird konkludentes Verhalten angenommen. Die Kündigung hat jedoch in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. (Herren, 2019)

Grundsätzlich haben die Mietrechtbestimmungen für alle Mietverhältnisse Geltung. So fallen gemäss nachfolgender Abbildung Wohn- und Geschäftsräume unter die Regelung von Art. 253a OR.

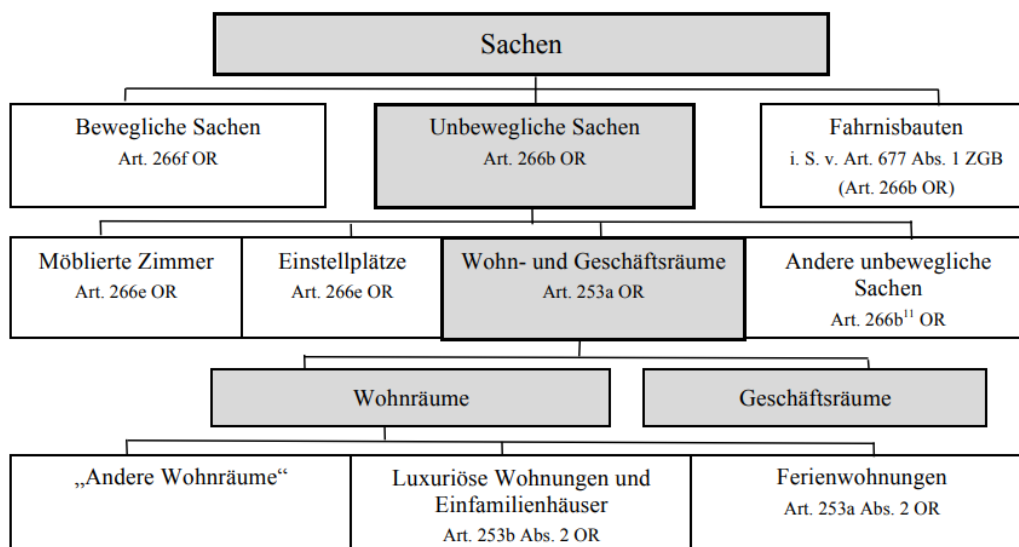


Abbildung 9 Mietrechtliche Unterscheidung des Sachenbegriffs (Käser, 2011, S. 5)

Die Vermietung von Büroräumlichkeiten lässt im Vergleich zur Wohnungsvermietung mehr Gestaltungsspielraum. Büroräumlichkeiten werden beim konventionellen Ansatz als Rohbau, Grundausbau oder erweiterter Grundausbau vermietet. Neue Formen der Büroflächenvermietung (gem. Ziffer 2.1.3) verfolgen das Prinzip von Plug-and Play, bei welchem vollausgestattete Büroräumlichkeiten oder einzelne Arbeitsplätze vermietet werden. Durch die grössere Vielfalt von Vermietungsmodellen ergibt sich auch ein höherer rechtlicher Interpretationsspielraum, insbesondere in Bezug auf die Mietzinsbestimmung.

2.4.2 Mietzins und Nebenkosten

Der Mietzins lässt sich grundsätzlich frei bestimmen. Das Mietrecht räumt dem Mieter aber einen Schutz vor missbräuchlichen Mietzinsen mit einem übersetzten Ertrag gem. Art. 253b OR ein. Bei der Mietzinsfestlegung werden bei der Bürovermietung meistens folgende Methoden angewandt:

- **Indexmiete:** Der Mietzins bestimmt sich aus den statisch erhobenen Wertziffern. Der Mietvertrag muss eine Mindestdauer von 5 Jahren aufweisen. Die Indexmiete ist in der Schweiz die häufigste Form der Mietzinsfestlegung.
- **Staffelmiete:** Die Mietzinsstaffelung zeichnet sich aus durch eine stufenweise Anpassung des Mietzinses. Die Mietzinserhöhungen werden nicht an Marktfaktoren (z.B. Leitzinsindex) gekoppelt, sondern zu fixen Terminen und Mietzinsprüngen im Mietvertrag definiert. Eine Erhöhung des Mietzinses ist nur einmal im Jahr möglich. Gem. Art. 269c OR kann eine Staffelmiete erst bei Mietverträgen, welche eine Dauer von mindestens 3 Jahren haben, angewandt werden.
- **Umsatzmiete:** Der Mietzins bestimmt sich in diesem Fall an dem Umsatz des Mieters. Für den Bürobau ist diese Form eher unkonventionell, kann aber in gewissen Fällen für beide Seiten sinnvoll sein (z.B. bei einem Start-up mit un stetigen Cashflows).

(Schneider, 2020)

Neben dem Mietzins werden dem Mieter Nebenkosten verrechnet. Nebenkosten sind das Entgelt für die Leistungen des Vermieters oder eines Dritten, die mit dem Gebrauch der Mietfläche zusammenhängen. Nebenkosten müssen einzelnen aufgelistet werden, Pauschalen sind grundsätzlich verboten. Außerdem sind diese auch erst mit einer Erfassung im Mietvertrag auch geschuldet.

2.4.3 Laufzeit / Kündigung

Traditionelle Büromietverträge sind für gewöhnlich auf eine bestimmte Mietdauer befristet. Diese bietet dem Mieter mehr Sicherheit bezüglich der getätigten Investitionen des Mieterausbaus. Auf der anderen Seite reduzieren befristete Mietverträge den Handlungsspielraum von beiden Parteien im Falle von unvorhersehbaren äusseren Einflüssen.

Ein befristeter Mietvertrag kann nur in gewissen Fällen gekündigt werden. Vermieterseitig kann beispielsweise durch einen Zahlungsverzug der Miete (gem. Art. 257d OR) oder durch den Verstoss gegen die Pflichten, Sorgfalt und Rücksichtnahme (gem. Art. 257f OR) die Kündigung eingeleitet werden. Möchte der Mieter vor dem Ablauf der Laufzeit kündigen, hat er grundsätzlich zwei Möglichkeiten. Er kann dem Eigentümer einen Nachmieter stellen oder er kann den Mietvertrag auf einen Dritten übertragen (gem. Art OR 263). (immoverkauf24, 2021) Im Vergleich zur Wohnungsvermietung kann der Eigentümer, bei der genügenden Solvenz des Nachmieters, die Vertragsüberschreibung nicht verhindern.

Im Rahmen der Mietverhandlung wird üblicherweise eine Laufzeit vereinbart. Die üblichen Vertragslaufzeiten für Büroräumlichkeiten in der Schweiz betragen 5 Jahre mit Option auf Verlängerung für weitere 5 Jahre.

2.4.4 Untermietvertrag

Das Gesetz definiert die Untermiete nicht bis ins Detail, sondern erwähnt sie punktuell in den Bestimmungen von Art. 262 OR, Art. 268 OR sowie 273b OR.1. Der Gesetzgeber geht von der Annahme aus, dass die drei erwähnten Artikel zusammen mit der Definition der Miete in Art. 253 OR ausreichend aussagekräftig für die Untermiete sind. (Käser, 2011, S. 2)

Wie der Begriff der Untermiete bereits andeutet, bilden zwei Vertragsverhältnisse die Grundlage – ein Haupt- und ein Untervertrag. Letzterer bedingt zwingend den Ersteren und richtet sich inhaltlich nach diesem aus. Daraus resultiert eine in sich abhängige Vertragskette. Sowohl der Haupt- wie auch der Untervertrag müssen von der rechtlichen Qualifikation ein Mietvertrag sein, damit von einer Untermiete gesprochen werden und die Regelungen derselben zur Anwendung gelangen können. Aus Abbildung 10 wird ersichtlich, dass ein Mieter dem Untermieter nicht mehr Gebrauchsrechte weitergeben kann, als ihm der Hauptmieter vertraglich übergibt. (Käser, 2011, S. 2)

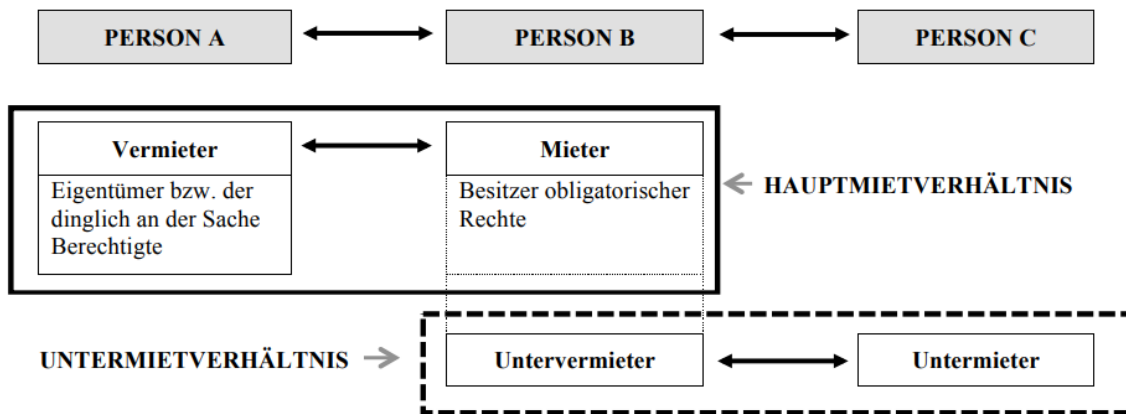


Abbildung 10 Vertragsverhältnis bei der Untermiete (Käser, 2011, S. 2)

Der Mieter kann nicht frei über das Mietobjekt verfügen, sondern wird in zweifacher Hinsicht beschränkt. Einerseits fehlt ihm die dingliche Berechtigung an der Mietsache und andererseits schränkt der Hauptmietvertrag die Nutzung ein. (Higi, 1996, S. 660-661)

Der Untermietvertrag stellt einen selbständigen Vertrag dar, weshalb solche Bestimmungen ihre Rechtsgültigkeit haben. Liegt ein Widerspruch in den zwei Verträgen vor, kann der Vermieter die Untermiete verweigern. Der Mieter seinerseits wird gegenüber dem Untermieter schadensersatzpflichtig (nach Art. 97 ff OR), bzw. der Untermieter kann mit Art. 258 OR gegen den Mieter vorgehen.

Zustimmung Eigentümer

Der Untermietvertrag ist auf mehreren Ebenen vom Hauptmietvertrag abhängig. Bestimmungen im Hauptmietvertrag, die die Untermiete von Büroräumlichkeiten ausschliessen, sind grundsätzlich ungültig. Mit Zustimmung des Eigentümers kann das Mietobjekt ganz oder teilweise untervermietet werden. Gemäss OR Art. 262 Abs. 2 kann die Zustimmung nur in drei Fällen verweigert werden. (Herren, 2019)

- Wenn der Mieter den Vermieter unzureichend informiert. So ist zum Beispiel auch der Untermietzins bekanntzugeben.
- Wenn die Bedingungen der Untermiete im Vergleich zum Hauptmietvertrag missbräuchliche sind. Eine missbräuchliche Bedingung wäre eine ungerechtfertigte Bereicherung des Mieters.
- Wenn aus der Untermiete wesentliche Nachteile für den Vermieter (z.B. bei einem Konkurrenzverhältnis zu anderen Mietern, einer Nutzungsänderung oder Zweckentfremdung oder bei ungenügender Solvenz des Untermieters) entstehen. (mp, 2019)

Der Mieter muss dem Vermieter um Zustimmung zum Untermietverhältnis bitten. Das Gesetz sieht weder für das Genehmigungsgesuch des Mieters noch für die Zustimmung des Vermieters eine bestimmte Form vor. (Engel, 2000, S. 175) Somit kann eine Zustimmung durch Stillschweigen (konkludentes Verfahren) oder ausdrücklich (mündlich oder schriftlich) erfolgen. Die Schriftlichkeit ist für beide Parteien im Streitfall von Vorteil. (Permann, 2007, S. 168)

Der Mieter sollte die Zustimmung des Untermietverhältnisses vor Beginn des Verhältnisses einholen.

Untermietzins und Nebenkosten

Der Untermietzins muss in einem objektiv begründbaren Verhältnis zum Hauptmietzins stehen. Erbringt der Mieter jedoch erhebliche Eigenleistungen oder hat zusätzliche Verwaltungsaufwendungen, so kann er vom Untermieter einen gewissen Mehrbetrag fordern, was in der Folge nicht als missbräuchlich (Art. 262 Abs. 2 lit. b OR) ausgelegt wird. Als mögliche Eigenleistungen gelten Mieterausbauten, Sekretariatsarbeiten, Reinigung und die Bereitstellung von IT-Infrastruktur. Der Erlös aus der Untermiete sollte sich nicht in einem stossenden Verhältnis bewegen. Für die Beurteilung gibt es allerdings keine allgemein gültigen Regeln. Fällt der Untermietzins um mehr als 50% höher als der Hauptmietzins aus, so wird i.d.R. ein Missbrauch nach Art. 262 Abs. 2 lit. b OR vermutet. (Käser, 2011, S. 26)

Werden Services durch den Mieter erbracht, so ist die Mehrleistung berechtigterweise zu vergüten. In der Praxis ist es eher schwierig, die Mehrleistung preislich zu quantifizieren. Die Gegenstände müssen jedoch nach objektiven, wirtschaftlichen Kriterien noch einen Wert aufweisen. Dieser Wert kann anhand von gängigen Lebensdauertabellen und allgemeinen Erfahrungsschatz ermittelt werden. Sind überlassene Mobilien aus betriebswirtschaftlicher Sicht abgeschrieben, ist ein Zuschlag tendenziell als missbräuchlich zu beurteilen.

Sofern die Mieterausbauten noch nicht abgeschrieben sind, ist eine Überwälzung anteilmässig auf die vereinbarte Vertragsdauer auf den Untermieter möglich. Ein allfälliger Zuschlag setzt sich sowohl aus der jährlichen Abschreibungsrate als auch aus einer Verzinsung des investierten Eigenkapitals und einer Unterhaltspauschale zusammen. (Heinrich, 1999, S. 111-112)

Weder das Normwerk noch der Gesetzeswortlaut deuten darauf hin, dass eine Untermiete nicht gewinnbringend sein darf. Eine gewisse Marge wird zugelassen, welche u.a. auch als Abgeltung des Ausfallrisikos und des Schadensrisikos für den Mieter zu verstehen ist oder auf die Eigenleistungen des Mieters zurückzuführen sind. In der Rechtslehre wird sogar die Zulässigkeit bejaht, wenn der Untermietzins den Hauptmietzins nur unbedeutend übersteigt und es keine sachliche Grundlage für den Mehrwert gibt. (Heinrich, 1999, S. 108) Die Beurteilung, ob eine missbräuchliche Miete vorliegt, ist im Einzelfall zu prüfen.

Die Abrechnung der Nebenkosten erfolgt in der Regel anhand eines Kostenschlüssels, welcher sich meist an der Mietfläche oder am tatsächlichen Verbrauch orientiert.

Rechte, Pflichten und Haftung

Untermieter haben gegenüber dem Hauptmieter dieselben Rechte und Pflichten, wie der Hauptmieter gegenüber dem Vermieter hat. Der Hauptmieter behält gegenüber dem Vermieter all seine Rechte und Pflichten. So muss er dem Vermieter seine Miete auch zahlen, wenn der Untermieter in Zahlungsrückstand ist. Der Hauptmieter bleibt darüber hinaus für alle Schäden an der Mietsache verantwortlich, auch wenn sie von der Untermietpartei verschuldet sind. Ausserdem muss der Hauptmieter garantieren, dass seine Mietfläche in der vorgesehenen Art und Weise genutzt wird. (mp, 2019) Erlaubt der Untermieter zudem einem Dritten die Nutzung des Mietobjekts, so haftet der Mieter für die allenfalls daraus resultierenden Verletzungen des Hauptmietvertrages – so wie er auch haftet, wenn der Untermieter selber die Verletzungen begeht. (Heinrich, 1999, S. 199)

Kündigung

Für das Untermietverhältnis gelten übergeordnet die gleichen Kündigungsfristen wie im Hauptmietvertrag. Im Falle einer Kündigung des Eigentümers kann das Untermietverhältnis nicht länger erstreckt werden als das Hauptmietverhältnis (Art. 273b OR). Da es sich beim Untermietvertrag um einen selbständigen Mietvertrag handelt, muss der Mieter dem Untermieter im Falle einer Kündigung des Hauptmietvertrages den Untermietvertrag ebenfalls, unter Einhaltung der formellen Vorschriften, kündigen. (Käser, 2011, S. 34)

3. Untervermietung von Büroflächen

Ausgehend von den theoretischen Grundlagen werden in diesem Kapitel die Methodiken sowie die wichtigsten Punkte der Umsetzung einer Untervermietung aufgezeigt. Dabei werden unterschiedliche Aspekte behandelt. Ausgehend von der gewählten Strategie werden die rechtlichen, sicherheitstechnischen, baulichen und wirtschaftlichen Aspekte untersucht.

3.1 Methode

Die ausgewählten Themengebiete werden theoretisch-konzeptionell und praktisch-deskriptiv mit dem Ziel der Ableitung von Vorgehenshinweisen für die Unternehmenspraxis analysiert. Bei vorliegender Arbeit wurden vier Fallbeispiele (gem. Anhang B) einer Untervermietung im Wirtschaftsraum Zürich untersucht. Dabei verfolgen Zwei einen reaktiven und Zwei einen proaktiven Ansatz. Zusammen mit den Hauptmietern wurde ein vorbereiteter Fragebogen ausgefüllt und die Aspekte gemäss Ziffer 3.2.1 bis 3.2.5 in einem persönlichen Gespräch besprochen.

Durch die Vielfältigkeit der erwähnten Aspekte spiegeln die untersuchten Fallbeispiele ein breites Spektrum an potenziellen Untervermietern wider.

3.2 Untersuchung

Der ganzheitliche Ansatz der Untersuchung fokussiert sich auf die nachfolgend aufgeführten Kapitel. Die einzelnen Aspekte weisen in sich diverse Abhängigkeiten auf, welche sich schlussendlich auf das wirtschaftliche Entscheidungsmodell (gem. Ziffer 4.2) auswirken.

3.2.1 Strategische Aspekte

Aus strategischer Sicht lassen sich die untersuchten Fallbeispiele auf zwei unterschiedliche Motivationsaspekte zurückführen. Beim reaktiven Modell ist die Reduktion der Leerstandskosten der grundlegende Aspekt. Beim proaktiven Modell wird die überschüssige Fläche genutzt, als Reserve für internes Business-Wachstum oder für eine Schaffung eines Kompetenz- und Innovationszentrum. Bei einer durchdachten Lösung und der frühzeitigen Implementierung ist es nicht ausgeschlossen durch den Business Case der Untervermietung einen Gewinn zu erzielen.

Reaktives Modell

Das reaktive Modell beschreibt eine Untermietlösung, bei der der Mieter mehr Bürofläche angemietet hat als er tatsächlich benötigt und deshalb einen Teil abgeben möchte. Der

Mieter ist typischerweise in einem bestehenden Mietvertrag und ist längerfristig an den Mietvertrag gebunden. Beim reaktiven Modell verfolgt der Mieter typischerweise eine Schadensbegrenzungs-Strategie. Dabei wird die überflüssige Bürofläche zu vergleichbaren Konditionen weitervermietet und die angebotenen Services kostendeckend weiterverrechnet.

Aus den Fallbeispielen lässt sich aufgrund der Corona-Pandemie und des anhaltenden Home-Office-Trends eine abrupte Reduzierung der Arbeitsplätze pro Mitarbeiter erkennen. Die untersuchten Mieter hatten vor der Pandemie zwischen 0.7 bis maximal 1 Arbeitsplatz pro Mitarbeiter. Aktuell werden hingegen Strategien mit 0.5 bis 0.75 Arbeitsplätzen pro Mitarbeiter verfolgt. Diese Zahl hängt jedoch stark von der Branche und der Unternehmenskultur ab.

Die untersuchten Mietverträge der Fallbeispiele, welche dem reaktiven Modell zugeschrieben werden können, hatten Mietvertragsdauern zwischen 5 und 10 Jahren (z.T. mit Optionen). Für ein Unternehmen können die Einsparungen der Leerstandskosten über die restliche Vertragslaufzeit wirtschaftlich entscheidend sein.

Falls der Mieter nicht an dem bestehenden Unternehmensstandort hängt, lässt sich aus den Fallbeispielen beobachten, dass neben dem Angebot der Untermiete von Teilflächen auch Nachmieter für die ganze Fläche gesucht werden. Der Eigentümer könnte in diesem Fall ein neues Büro suchen, welches seinen Ansprüchen entspricht. In dem aktuellen Marktumfeld ist die Vermietung von grösseren Flächen jedoch schwieriger und es ist tendenziell leichter nur eine Teilfläche weiterzuvermieten.

Proaktives Modell

Das proaktive Modell beschreibt eine Untermietlösung, welche bereits mit dem Abschluss des Hauptmietvertrages eingeplant wurde. Dabei versucht sich der Hauptmieter durch das Anmieten von überschüssiger Fläche unterschiedliche strategische Vorteile zu verschaffen.

So kann sich der Mieter bei der Mietzinsverhandlung eine bessere Verhandlungsposition durch das Anmieten einer grösseren Fläche verschaffen. Aus der Fallstudie lässt sich erkennen, dass grössere Corporates ganze Gebäude anmieten. Der Eigentümer spart so Vermietungskosten. Durch die Reduktion von Schnittstellen lassen sich zudem die Betriebskosten reduzieren. Diese Vorteile für den Eigentümer können bei der Mietzinsverhandlung eingepreist werden.

Aus der Fallstudie geht zudem hervor, dass Mieter mit einem proaktiven Untermietmodell sich langfristig für den entsprechenden Unternehmensstandort verpflichten wollen. Als entscheidende Faktoren für die Standortfestlegung sind die Erreichbarkeit und die Attraktivität des Quartiers für junge Talente eine anzuführen. Weitergehend werden Mietvertragsdauern von bis zu 15 Jahren festgelegt. Diese langfristige Gebundenheit ist auf den ersten Blick und angesichts der schnell ändernden Umwelt fragwürdig. Der Mieter kann sich jedoch durch das Untermietmodell die entsprechende Flexibilität verschaffen. So dient die überschüssige Fläche, welche untervermietet wird, als Expansionspuffer bei einer Wachstumsstrategie.

Ein weiteres untersuchtes Phänomen bei dem proaktiven Untermietmodell ist die Bildung eines Kompetenzzentrums. Dabei verspricht sich der Hauptmieter die überschüssige Fläche an innovative und verwandte Unternehmen zu vermieten, um so den informellen Wissenstransfer zu fördern.

Die Flächen von Mietern, welche das proaktive Modell verfolgen, werden in allen Ausbauformen angeboten. Dabei werden die Ausbauten gezielt für eine Untervermietung ausgerichtet. Der Flächenanbieter kann dementsprechend, und im Vergleich zum reaktiven Modell, dynamischer auf die Bedürfnisse von potenziellen Mietern eingehen und hat bessere Vermarktungschancen.

Die Untervermietung im proaktiven Modell wird verfolgt für die Generierung eines Mehrwertes für das Unternehmen. Einerseits kann die eigene Miete gesenkt, die Innovation im Unternehmen gefördert oder die Untervermietung als Businessmodell vorangetrieben werden. Zudem kann die Untervermietung Flexibilität bezüglich der Unternehmensgrösse schaffen und es kann langfristig am gewählten Standort festgehalten werden. Typischerweise werden die Flächen, durch das Angebot von Ausbauten und Services, zu einem höheren Mietzins weitervermietet als sie angemietet wurden.

3.2.2 Mietrechtliche Aspekte

Basierend auf Ziffer 2.4.4 werden im vorliegenden Kapitel die mietrechtlichen Aspekte der untersuchten Fallbeispiele analysiert. Die rechtlichen Aspekte stellen die grundsätzliche Machbarkeit für die Untervermietung dar.

Haltung & Kommunikation Eigentümerschaft

Wie unter Ziffer 2.4.4 beschrieben, ist vor Beginn des Untermietverhältnisses der Eigentümer in Form einer Genehmigung zu involvieren. Dabei könnte der Eigentümer aus

missbräuchlichen und Gründen der Benachteiligung eine Untervermietung ablehnen. Bei den untersuchten Fallbeispielen wurde der Eigentümer frühzeitig in den geplanten Untermietprozess einbezogen. Insbesondere bei Mietern, welche nach dem reaktiven Modell handeln müssen, ist der Eigentümer gewillt durch die Genehmigung der Untervermietung zu helfen. Schlussendlich ist der Eigentümer, im Sinne einer höheren Solvenz des Mieters und mehr Sicherheit bezüglich der Mieteinnahmen, ebenfalls an dem wirtschaftlichen Wohlbefinden seiner Mieter interessiert.

Festlegung Untermietzins

Bekanntlich ist der Mieter frei in der Gestaltung des Untermietzinses, sobald dieser in einem objektiv bewertbaren Verhältnis zur Hauptmiete steht. Dabei können Eigenleistungen und Ausbauten des Mieters, welche einen tatsächlichen Wert aufweisen, verrechnet werden. In der Praxis ist das Verhandlungsgeschick oft wichtiger als die ausgelegte rechtliche Handhabung, welche unter Ziffer 2.4.4 beschrieben wurde.

Bei den untersuchten Fallbeispielen wurde der Untermietzins teilweise höher angesetzt als 50% über dem Hauptmietzins. Dieser Aufschlag, welcher grundsätzlich als missbräuchlich eingestuft wird, kann durchaus objektiv begründet werden. Unter Ziffer 3.2.5 werden mögliche Preisspektren von Ausbauten aufgezeigt.

Kündigungsfristen

Ferner wurden für die untersuchten Untermietlösungen typischerweise minimale Vertragslaufzeiten festgelegt. Diese Mindestfristen sollen die Initialkosten der Vermietung (Vermarktungskosten, Umbaukosten, interne Aufwände) decken und dem Hauptmieter Kostensicherheit gewähren. Die Mindestkündigungsfrist für den Untermieter sollte, gem. Ziffer 3.2.5, die Pay-Back-Dauer nicht unterschreiten.

Bei den untersuchten Fallbeispielen wurde die Mindestvertragslaufzeit in der Regel zwischen sechs und zwölf Monaten festgelegt.

3.2.3 Sicherheitstechnische Aspekte

Vorliegendes Kapitel fokussiert sich auf besonders zu beachtende unternehmerische Risiken, die von einer Untervermietung ausgehen können. Dabei werden insbesondere potenzielle Sicherheitslücken und mögliche Gegenmassnahmen thematisiert, welche bei einer Untervermietung entstehen können. Die thematisierten Risiken beziehen sich dabei auf eine physische Interaktion des Hackers mit den Mitarbeitern oder durch deren Endgeräte.

Die Risiken, welche von einer Untervermietung ausgehen, sollen im Kontext einer Gesamtbeurteilung der IT-Sicherheit betrachtet werden. Die Massnahmen und die entsprechenden Kosten sollen demnach ganzheitlich und mit dem gleichen Sicherheitsanspruch aufgebaut werden. Demnach ist es beispielsweise fragwürdig, ob eine kostspielige physische Aufteilung bei einer Untervermietung notwendig ist, wenn Mitarbeiter grundsätzlich ungenügend aufgeklärt sind, hinsichtlich des Umgangs mit Passwörtern und sensiblen Daten (Sensibilität bzgl. Phishing, Benutzung gleicher Passwörter, Telefonieren im Zug).

Schutz von Endgeräten (Laptops, Tablets und Handys)

Im Falle einer Untervermietung mit einer offenen Grundrisslösung sind die Endgeräte exponiert und können, bei Unachtsamkeit des Nutzers, als Sicherheitslücke böswillig ausgenutzt werden. Dieses Risiko kann durch das Sperren des Bildschirms während der Abwesenheit vom Arbeitsplatz einfach gelöst werden. In der Realität vergessen dies jedoch die Mitarbeiter in aller Regel. Für die automatische Sperre des Rechners gibt es von Windows® eine dynamische Sperre, welche den Bildschirm automatisch sperrt, sobald das via Bluetooth verbundene Mobilgerät sich von dem Arbeitsplatz entfernt. Eine konsequente Implementierung dieser oder ähnlicher Anwendungen könnte das Risiko massgebend senken. Hierbei spielt das Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeiter und gezielte Schulungen eine zentrale Rolle.

Die Endgeräte können jedoch auch im gesperrten Zustand manipuliert werden. Dies ist beispielsweise möglich durch einen hardwarebasierten Keylogger. Diese kaum sichtbaren Dongles können bei Laptops von nicht besetzten Arbeitsplätzen in kürzester Zeit angeschlossen werden. Sie protokollieren sämtliche Tastatureingaben, inklusive Passwörter und verschicken die Daten an ein weiteres Gerät. Eine mögliche Gegenmassnahme ist die Einrichtung einer 2-Weg-Authentifizierung. Hier wird die Eingabe eines zusätzlichen Sicherheitscodes abgefragt, welcher über ein anderes Endgerät an den Nutzer verschickt wird. Eine weitere Massnahme ist ein regelmässiges Prüfen, ob unbekannte Ports beim Endgerät eingesteckt sind. Diese Massnahme gestaltet sich jedoch insbesondere bei einer Docking-Station mit einer Vielzahl von Eingängen als schwierig umsetzbar.

Die Installation eines Videoüberwachungssystems auf den Büroflächen ist eine weitere und etwas weitreichendere Massnahme. So könnte bei einer erkannten Sicherheitslücke der Hacker identifiziert werden. Diese Massnahme ist jedoch aus datenschutztechnischen Gründen zu hinterfragen.

Visueller und akustischer Schutz

Sowohl bei einer offenen als auch bei einer geschlossenen Grundrissführung spielt der visuelle und akustische Schutz gegenüber Dritten eine wesentliche Rolle. Für ersteren können gezielt Faltwände oder Vorhänge installiert werden, welche Bildschirme und Tastaturen vor Blicken Dritter schützen. Eine weitere praktische Massnahme sind Bildschirmfolien, die den Bildschirm je nach Blickwinkel verdunkeln.

Beim akustischen Schutz sollen sensible Daten, welche bei Sitzungen oder am Telefon besprochen werden vor Externen isoliert werden. So sollen Mitarbeiter für Besprechungen mit sensiblem Inhalt gezielt Telefonboxen und Sitzungszimmer aufsuchen. Dabei ist zu vermerken, dass die entsprechenden Zimmer mit Telefonieschalldämpfern oder Rohrschalldämpfern ausgerüstet werden sollten. Diese vermeiden die Schallausbreitung in den Lüftungsleitungen, welche typischerweise über mehrere Sitzungszimmer geführt sind.

Ein mögliches Preisspektrum der besprochenen Massnahmen wird im Sinne einer Wirtschaftlichkeitsbetrachtung unter 3.2.5 behandelt.

Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeiter / Awareness-Training

Der Faktor Mensch ist bei dem Thema IT-Sicherheit ein wichtiger Bestandteil. Die oben beschriebenen Massnahmen müssen in die Firmenkultur und in das Arbeitsverhalten der Mitarbeiter implementiert werden. So müssen genügend Ressourcen in bewusstseinsbildende Schulungen investiert werden. Dabei ist der Übergang zwischen Bewusstseinsbildung und Schulung fliessend. Wer sich der Gefahr aus einer Untervermietung bewusst ist und einsieht, dass Schutzmassnahmen notwendig sind, ist auch im Umkehrschluss motiviert sich Wissen für die entsprechende Umsetzung im Rahmen von Schulungen anzueignen. (Portmann, 2017, S. 469)

Die Kosten einer Schulung der Mitarbeiter wurden unter den wirtschaftlichen Aspekten nicht thematisiert, da diese in einem übergeordneten Kontext angeordnet werden sollten.

3.2.4 Bauliche Aspekte

Bei Büroausbauten wird zwischen Grundausbau und Mieterausbau unterschieden. Normalerweise einigt man sich vertraglich auf ein Schnittstellenpapier, welches die Gewerke den Parteien inklusive der Nutzerrechte zuteilt, aber auch die Rückbaupflicht, regelt. Die nachfolgend beschriebenen Massnahmen können dem GAB und MAB nicht abschliessend zugeordnet werden. In der Regel werden die Ausbauten, welche für eine Machbarkeit der Untervermietung notwendig sind, dem Hauptmieter zugeschrieben.

Die Untervermietung von Büroflächen kann diverse bauliche Massnahmen mit sich ziehen. Die Massnahmen sind im Wesentlichen davon abhängig, ob die Mietflächen physisch abgetrennt werden. Dies hängt von den Nutzerbedürfnissen des Mieters und des Untermieters ab. Dabei spielen insbesondere sicherheitstechnische Aspekte, wie unter Ziffer 3.2.3 beschrieben, eine wesentliche Rolle.

Grundsätzlich kann bei der Aufteilung von Nutzereinheiten von zwei Szenarien ausgegangen werden:

- Durch die Gebäudestruktur vorgegebene physische Abtrennung der Nutzereinheiten (z.B. im Fall einer geschossweisen Aufteilung oder bei einer Zellenstruktur).
- Aufteilung eines Grundrisses bzw. Aufteilung eines Geschosses.

Nachfolgend werden die baulichen Massnahmen untersucht, welche aus der Notwendigkeit einer physischen Aufteilung der Flächen resultieren können. Dabei werden nutzerspezifische Mieterausbauten, welche keine Kausalität zur Untervermietung aufweisen nicht untersucht.

Schliesssysteme

Zutrittsysteme sind entweder mechanisch oder elektronisch (als Badge-System) ausgeführt. Bei einer Aufteilung der Nutzereinheiten muss das mechanische oder elektronische Schliesssystem angepasst werden. Heutzutage werden vermehrt elektronische Schliesssysteme verbaut, welche entweder via das Smartphone oder einem Badge bedient werden können. Die Kosten für die Anpassung des Schliesssystems sind stark abhängig von der Raumgeometrie, von der Grösse der aufzuteilenden Fläche und dem Schliesssystemtyp.

Bei einem Zellenbüro lassen sich durch die Anpassung des Schliesssystems einzelne Räume an weitere Parteien einfach untervermieten. Eine physische Unterteilung der Büroflächen ist durch die Zellenstruktur des Gebäudes gegeben. Bei einer komplexen Gebäudestruktur können jedoch umfangreiche und kostspielige Massnahmen entstehen. In Anhang B sind entsprechende Kostenkennwerte aufgeführt.

Schall – und Sichtschutz

Wie unter 3.2.3 erwähnt, können sowohl bei offenen als auch abgetrennten Grundrissen Massnahmen bezüglich des Schall- und Sichtschutzes anfallen. Die Akustik und die Schallübertragung sollte im Einzelfall beurteilt werden und kann in den wenigsten Fällen durch einzelne Massnahmen abschliessend gelöst werden. So hat die Beurteilung der Deck- und Wandelemente in die gesamtheitliche Betrachtung der Schallausbreitung

einzufließen. In Anhang B finden sich Kostenkennwerte für diverse akustische Massnahmen.

Brandschutz

Bei der Planung von einem Umbau oder einer Umnutzung bzw. im Rahmen der Baubewilligung müssen die Flucht- und Rettungswege überprüft werden. Ob eine Baubewilligung notwendig ist, muss im Einzelfall geprüft werden. Bei Eingriffen in die Gebäudestruktur (Grundrissanpassungen, Raum-in-Raum Lösungen, Trennwände, etc.) ist das Projekt grundsätzlich bewilligungspflichtig. Die Gebäudeversicherung Zürich (GVZ) ist die zuständige Behörde, welche im Rahmen des Bewilligungsverfahrens die Erfüllung der aktuellen Brandschutzanforderungen untersucht. Allfällige brandschutztechnische Missstände im Gebäude, welche bis zum Zeitpunkt der notwendigen Baubewilligung unter Bestandsschutz standen, müssen bei einem bewilligungspflichtigen Umbau allenfalls angepasst werden. Die GVZ beurteilt die Notwendigkeit im Einzelfall und unter dem Kredo der Verhältnismässigkeit.

Bei der geschossweisen Aufteilung von Mieterflächen, d.h. im Falle einer Untervermietung eines oder mehrerer Geschosse bzw. einzelner Brandabschnitte, werden grundsätzlich keine zusätzlichen Brandschutzbestimmungen ausgelöst. Auch bei offenen Treppenhäusern ist eine geschossweise Untervermietung aus brandschutztechnischer Sicht kein Problem. Zudem sind bei der Vermietung von Einzelbüros keine brandschutztechnischen Massnahmen notwendig.

Wie bereits unter Ziffer 2.2.2 angeführt darf die Entfluchtung aus Büroräumlichkeiten maximal über einen weiteren angrenzenden Raum bis zur vertikalen Erschliessung passieren. Ferner müssen bei einer physischen Aufteilung der Geschossfläche die Nutzereinheiten bzw. daraus entstandene Brandabschnitte einen separaten Zugang zum vertikalen Fluchtweg haben. Bürogebäude sind typischerweise mit einem zentralen Kern ausgestattet und müssen erst ab 900 m² Geschossfläche ein separates Fluchtwegtreppenhaus ausweisen. Falls durch die Untervermietung ein weiterer Brandabschnitt generiert wird, kann die Entfluchtung zu weitreichenden brandschutztechnischen Massnahmen führen. Nachfolgend werden mögliche Massnahmen für diverse Grundrisstypen hinsichtlich einer Aufteilung aufgezeigt:

- Mehrere vertikale Fluchtwege (i.d.R. bei > 900 m² Geschossfläche)
- Ein zentraler Fluchtweg (i.d.R. bei < 900 m² Geschossfläche) ohne Empfang
- Ein zentraler Fluchtweg (i.d.R. bei < 900 m² Geschossfläche) mit Empfang

Falls die bestehende Bürofläche mehr als 900m² beträgt, sind mehrere Treppenhäuser notwendig. Diese Gegebenheit kann bei einer möglichen Grundrissaufteilung von Vorteil sein. Abbildung 11 zeigt einen Grundriss mit insgesamt vier vertikalen Erschliessungen.

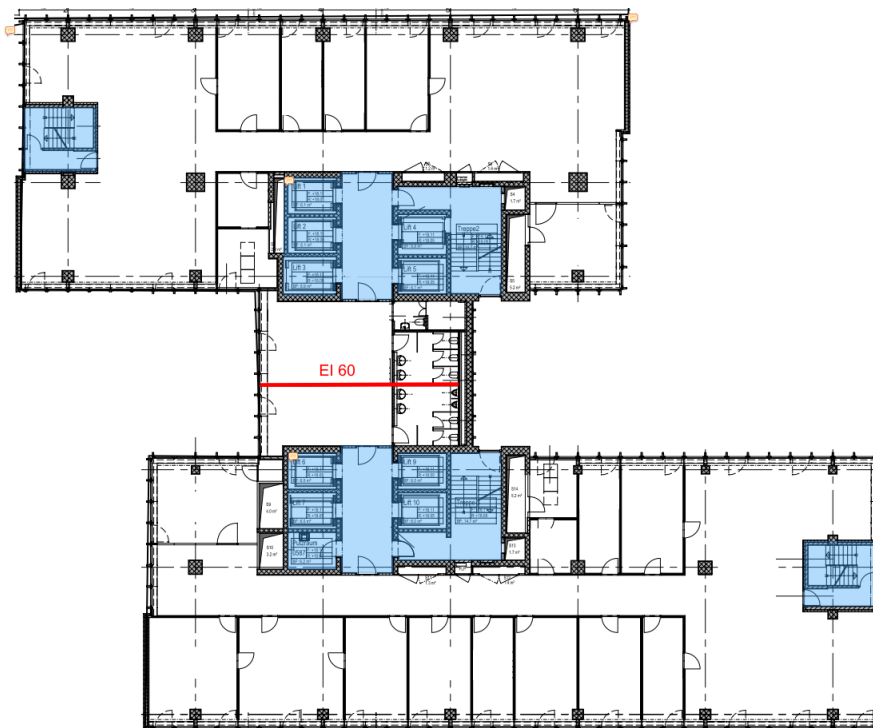


Abbildung 11 Grundrissaufteilung bei mehreren Treppenhäusern

Aus der Aufteilung der Geschossfläche durch eine Trennwand im Zwischentrakt des Gebäudes ergeben sich keine weiteren Anpassungen aus Sicht des Brandschutzes. Neben der Trennwand sind lediglich die Fluchtwegsignalisierung anzupassen. Die Anpassung an die Gebäudetechnik ist im Einzelfall zu prüfen. Da die Entfluchtung der getrennten Nutzereinheiten über separate Treppenhäuser stattfindet, ist die Trennwand mit einer Brandlast von EI 60 auszuführen.

Bei einem zentralen Erschliessungskern ohne separate Fluchtwegtreppenhäuser werden bei einer Aufteilung neben der Stellung der Trennwand weitere Massnahmen notwendig. Bei der physischen Aufteilung der Geschossfläche müssen die Nutzereinheiten einen separaten Zugang zum vertikalen Fluchtweg haben. Eine separate Entfluchtung kann durch ein Schliessensystem erreicht werden. Das Schliessensystem gilt als gesicherter Bereich bzw. als ein Teil des vertikalen Fluchtweges. Abbildung 12 zeigt eine Untermietlösung aus den Fallbeispielen, bei welcher eine Hälfte des Grundrisses untervermietet wird. Mit der Nachrüstung einer Brandschutzschleuse haben beide Mieterschaften einen separaten Zugang zum Treppenhaus. Da beide Mietereinheiten über denselben Fluchtweg das

Gebäude verlassen, ist die Trennwand und die Schleuse mit einer Brandlast von EI 30 auszuführen.

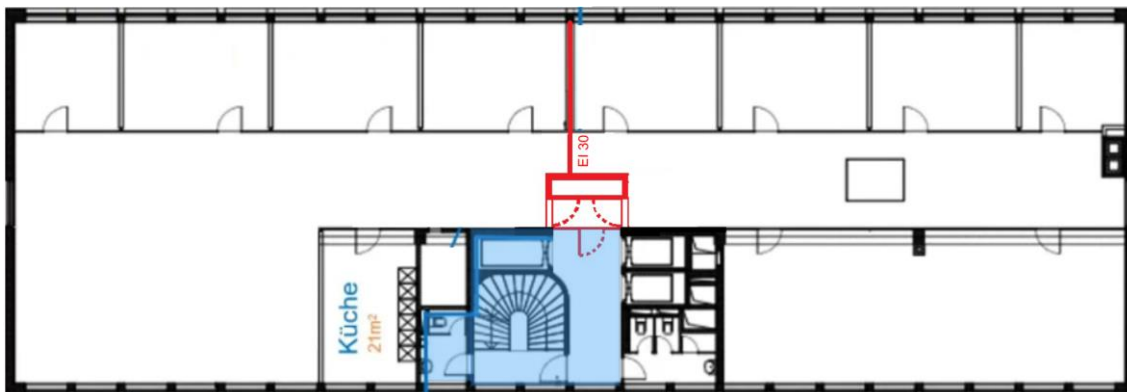


Abbildung 12 Grundrissaufteilung mit einem zentralen Treppenhaus ohne Empfang

Ergänzende Massnahmen, wie die Anpassung der Sicherheitsbeleuchtung und der Fluchtwegbeschilderung, sind an der Fluchtwegführung ebenfalls vorzunehmen.

Bei einem typischen Bürogrundriss findet sich beim Treppenhaus ein Empfangsbereich. Dieser wird bei diversen Untermietverhältnissen als Service für den Untermieter zur Mitbenutzung angeboten. Je nach Grösse des Raums, sowie Anzahl und Auslastung der Arbeitsplätze kann der Empfangsbereich aus brandschutztechnischer Sicht als erweiterter vertikaler Fluchtweg (bzw. als Sicherheitszone) oder als separater Raum betrachtet werden. Bei letzterem muss der Empfangsbereich im Brandfall vom Sicherheitsbereich abgetrennt werden. Ob der Empfangsbereich als separater Raum oder als erweiterter vertikaler Fluchtweg definiert wird, ist im Einzelfall mit der GVZ zu klären. Nachfolgende Lösung (gem. Abbildung 13) zeigt die Aufteilung von zwei Büroflächen mit einem gemeinsamen Empfangsbereich. Dieser Bereich kann mit einem temporären Arbeitsplatz als Sicherheitszone ausgewiesen werden.

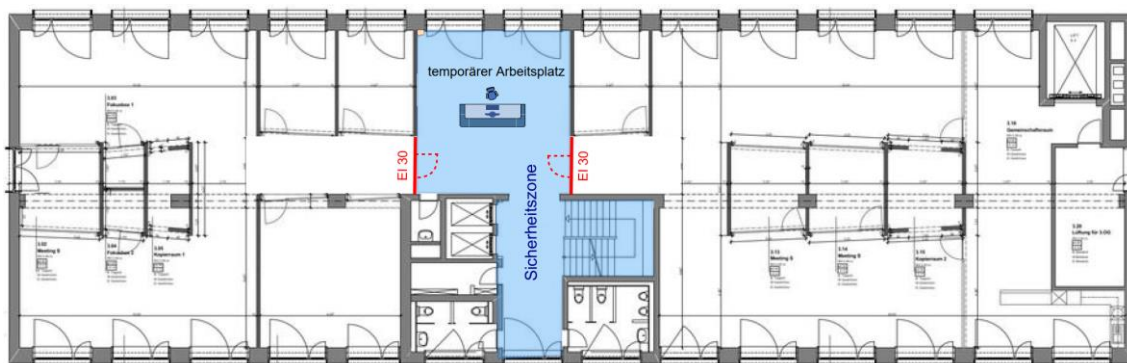


Abbildung 13 Grundrissaufteilung mit zentralem Treppenhaus und gemeinsamen Empfang (als temporärer Arbeitsplatz)

Die rot-markierten Trennwände können auch als Vorhang ausgebildet werden. Die Vorhänge müssen jedoch oben und unten auf Schienen geführt werden. Für den Vorhang gilt die gleiche Brandlast wie für eine Wand.

Sobald der Empfangsbereich aufgrund der Raumgrösse oder der Anzahl und Auslastung der Arbeitsplätze nicht als temporärer Arbeitsplatz bezeichnet werden kann, muss dieser Raum im Brandfall abgetrennt werden können. Hierbei bieten sich brandfallgesteuerte Raumtrennungssysteme an. Diese mechanischen Anlagen, werden über eine Brandmeldeanlage im Brandfall angesteuert.

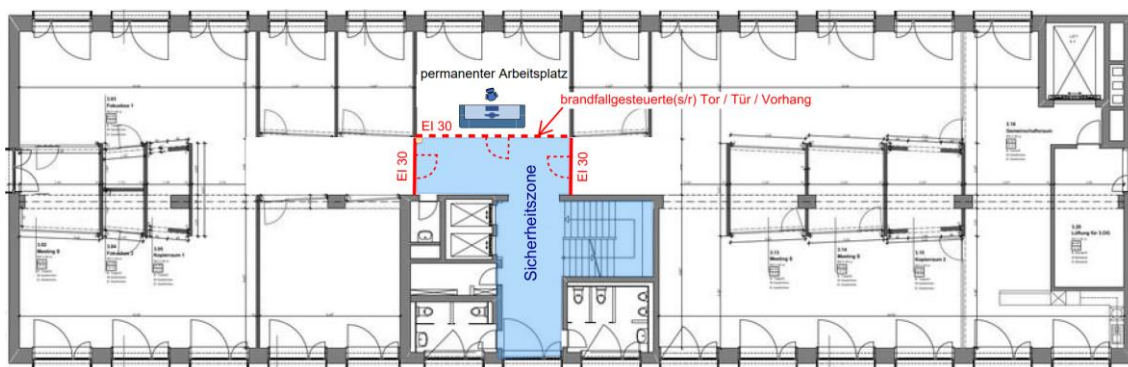


Abbildung 14 Grundrissaufteilung bei einem zentralen Treppenhaus mit gemeinsamen Empfang (als permanenter Arbeitsplatz)

Bei der Feuer- und Rauchausbreitung spielt die Gebäudetechnik ebenfalls eine Rolle. So müssen beispielsweise die Lüftungskanäle durch entsprechende Klappen ausgerüstet werden. Eine weitere Vertiefung der Gebäudetechnik wird aufgrund der Individualität und der eher nachrangigen kostentechnischen Einordnung in vorliegender Arbeit vernachlässigt.

3.2.5 Wirtschaftliche Aspekte

Der wirtschaftliche Anreiz einer Untervermietung besteht grundsätzlich darin, Leerstandskosten zu sparen oder obendrein mit den Ausbauten und zusätzlichen Services einen Gewinn zu erzielen. Vorliegendes Kapitel wird die Kosten und Einnahmen aus der Untervermietung gegeneinander abwägen. Zudem gilt es, auf quantitativer Ebene zu bestimmen, ab welcher Mietdauer sich die Untervermietung aus Sicht des Hauptmieters bezahlt macht (Break-Even Point oder Pay-Back Dauer). Abbildung 15 zeigt schematisch die grundlegenden wirtschaftlichen Überlegungen einer Untervermietung.

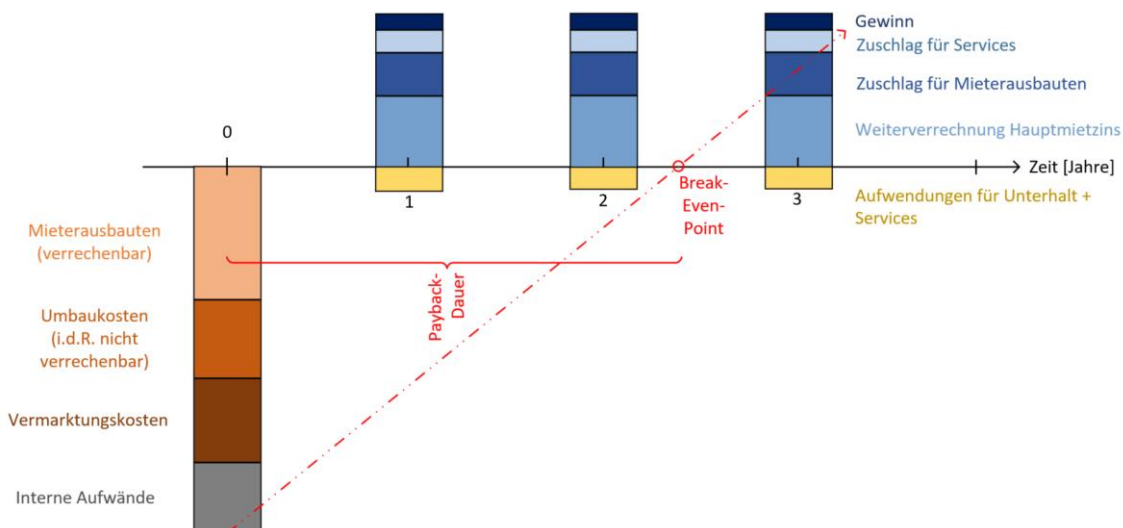


Abbildung 15 Schematische Überlegung der Wirtschaftlichkeit, Gegenüberstellung Investitionskosten und Einnahmen

Bei der Untermietzinsbestimmung spielen neben den obenstehenden Komponenten auch die unbeeinflussbaren systematischen Grössen (wie z.B. der Standort und die übergeordnete Marktsituation) eine wesentliche Rolle.

Untermietzinsbestimmung

Wie unter 3.2.2 beschrieben, muss der verlangte Untermietzins in einem objektiv begründbaren Verhältnis zur Hauptmiete stehen. Ausgehend von dem Hauptmietzins kann der Mieter einen Aufschlag für die mieterseitigen Ausbauten machen. Der Untermietzins bestimmt sich aus der Summe des Hauptmietzinses sowie dem Zuschlag für Mieterausbauten und Services sowie einem möglichen Gewinn. Gemäss Ziffer 2.4.4 ist eine Generierung eines Gewinns nicht rechtswidrig. Dabei stellt sich die entscheidende Frage, ob diese Mehrkosten in einem vertretbaren Verhältnis zur Marktmiete stehen und sich ein zahlungsbereiter Untermieter finden lässt.

Der Mietzinszuschlag durch die einzelnen Ausbauten basiert grundsätzlich auf einem kostendeckenden Ansatz. Die Berechnungsgrundlagen für die Überwälzung sind dabei sehr unterschiedlich. Bei dem dynamischen Ansatz werden anhand des Bestandwertes, der Lebenserwartung der Bauteile (t) und mit einem Risikozins des eingesetzten Eigenkapitals (i) die entsprechenden Mietzinse bestimmt.

Der Bestandwert der Ausbauten wird ermittelt aus den Abzügen der Abschreibungen auf die Investitionskosten. Bei der Bestimmung der Lebensdauer (t) werden die gängigen Lebensdauertabellen herangezogen. Aufgrund der intensiven Nutzung bzw. Abnutzung

kann die Lebensdauer in Büroräumlichkeiten in der Regel um 20% Prozent reduziert werden. (HEV, 2021)

$$\text{Zuschlag für Mieterausbauten} = \frac{\text{Bestandswert der Mieterausbauten}}{\left[\frac{1}{i}\right] - \frac{1}{(1+i)^t}}$$

In Tabelle 2 sind typische Mietzinszuschläge von neuwertigen Mieterausbauten festgehalten. Die Ausbauten sind kategorisiert nach Edelroh- und Vollausbau unterteilt. Ob der Untermieter bereit ist, die entsprechenden Aufpreise zu zahlen, ist vom Standort, den Konkurrenzobjekten, der übergeordneten Büroflächennachfrage und vom Verhandlungsgeschick der Parteien abhängig. Der Zuschlag für Mieterausbauten kann mit nachfolgender Formel bestimmt werden.

zusätzliche Mieteinnahmen durch Ausbauten	Lebensdauer [Jahre]	Investitionskosten [CHF/ m2 Geschossfläche]		zusätzliche Miete [CHF/(m2 p.a.)]	
		unterer Wert	oberer Wert	unterer Wert	oberer Wert
Edelrohausbauten		800	1450	71	128
Doppelboden	15	80	150	8	14
Elektro (Unterverteilung)	15	350	600	34	58
HLK (Feinerschliessung und Ausbauten)	20	250	500	20	40
Sanitär (Feinerschliessung und Ausbauten)	20	40	70	3	6
Brandschutz	20	80	130	6	10
Vollausbauten		700	2300	84	280
Akustikdecke	15	150	500	14	48
Boden / Teppich	10	60	200	8	26
Wandbekleidungen	10	40	150	5	19
Büromobiliar	10	250	800	32	104
Beleuchtung	10	50	150	6	19
Bepflanzung	10	10	50	1	6
IT-Ausrüstung	10	40	150	5	19
Ausstattung (gem. BKP 9)	10	100	300	13	39

Tabelle 2 zusätzliche Mieten durch Büroausbauten

Annahme $i = 5\%$ / alle Preise exkl. MwSt., exkl. Planungs- und Bauherrenkosten, Kostenkennwerte von (JLL, Büromarkt Schweiz 2021, 2021, S. 12), (Schoch, 2012, S. 34-36), Fallbeispiele sowie Verifizierung durch unabhängige Kostenwertspezialisten

Die Investitionskosten variieren stark vom Qualitätsstandard der technischen Installationen, der verwendeten Materialien sowie dem Layout und der Grösse der Bürofläche. Ein allfälliger Zuschlag für den Unterhalt kann zum errechneten Mietzins addiert oder über die Nebenkosten abgerechnet werden.

Wie aus Tabelle 2 ersichtlich ist, können signifikante Mietzinsaufschläge aufgrund Mieterausbauten objektiv begründet und am Markt durchgesetzt werden.

Services / Eigenleistungen

Sobald der Untermieter den Mieterausbau oder Dienstleistungen des Hauptmieters beansprucht, werden neben den Nebenkosten zusätzlich Services verrechnet. Das Spektrum der Services ist breit und die Verrechnung wird im Untermietvertrag geregelt. Im Rahmen der Fallstudien wurden folgende Services angeboten:

- Mitbenutzung Empfangsservice
- Postservice
- Benutzung Gästeparkplatz
- Mitbenutzung Sitzungszimmer ausserhalb der Untermietfläche
- Technischer Dienst
- Putzdienst

Gemäss Ziffer 3.2.2 kann durch Eigenleistungen und durch entsprechende Ausbauten, wie bereits beschrieben, die Untermiete deutlich höher als die Hauptmiete sein. In der Praxis hat sich noch kein einheitliches Vorgehen bzw. keine Kostenkennwerte für die entsprechenden Services etabliert. Die Kosten für die Services werden im Rahmen der Mietzinsverhandlungen besprochen und nehmen gewöhnlicherweise eher eine nachrangige Stellung ein. Die Kostenermittlung der einzelnen Services basieren auf einem kostendeckenden Ansatz. Die Berechnungsgrundlagen sind dabei sehr unterschiedlich. Aufgrund der nebensächlichen Rolle und der unterschiedlichen Handhabung wird auf Kostenkennwerte zu den Services verzichtet.

Nebenkosten

Die Nebenkosten, welche oft stark vom Gebäudestandard abhängig sind, können für den Mieter einen entscheidenden Kostenfaktor darstellen. Bei einer Untermietlösung werden die anfallenden Nebenkosten zwischen Hauptmieter und Untermieter aufgeteilt. Die Verrechnung der Nebenkosten wird im Untermietvertrag geregelt. Die Verrechnung der Nebenkosten basiert ebenso auf dem Prinzip der Kostendeckung und darf nicht zur Gewinnerzielung genutzt werden. Im Untermietvertrag werden typischerweise folgende Kostenpunkte geregelt:

- Heizkosten / Warmwasser
- Kaltwasser / Abwasser
- Hauswartung / Security
- Reinigung der allgemeinen Flächen

- Kehricht
- Allgemestrom

Falls kein individueller Zähler für die Nebenkosten installiert ist, werden die Nebenkosten gemäss eines Verteilschlüssels aufgeteilt. Dieser bezieht sich i.d.R. auf die Mietfläche oder auf die Belegung der Bürofläche. Bei der Verrechnung der Energiekosten müssen, gem. eidgenössischem Energiegesetz, die Kosten möglichst genau dem Verursacher zugeweiht werden können. (Weka, 2021) Ein Verteilschlüssel nach Personen oder Quadratmetern ist beispielsweise bei Neubauten nicht erlaubt.

Umbaukosten

Die unter Ziffer 3.2.4 beschriebenen Massnahmen spielen bei der Wirtschaftlichkeitsrechnung der Untervermietung aus Sicht des Mieters eine wesentliche Rolle. Die baulichen Massnahmen hängen massgeblich von den sicherheitstechnischen Ansprüchen der Mietparteien ab (vgl. Ziffer 3.2.3). Bei der Minimierung der Umbaukosten sind die Mieter, welche ein proaktives Modell verfolgen, klar im Vorteil. Sie können die entsprechende Flächenunterteilung frühzeitig einplanen und an ihre Bedürfnisse anpassen. Zudem können die daraus entstandenen Kosten in Abstimmung mit dem Untermieter einfacher auf den Mietzins überwältzt werden.

Aus den untersuchten Fallbeispielen lässt sich des Weiteren beobachten, dass die reaktiven Untervermieter die Umbaukosten versuchen zu minimieren. Eine Untermietlösung wird also entweder mit einem offenen Grundriss angestrebt oder es wird eine bereits vorhandene Infrastruktur zur Rauntrennung genutzt. Die Flächenanbieter sind aufgrund der aktuell schwierigen Wirtschaftslage nicht gewillt grössere Investitionen zu tätigen.

Die Umbaumasnahmen können aufgrund der Vielfalt der Büroflächen und der Unterteilungsmöglichkeiten nur schwer kategorisiert werden. Im Rahmen dieser Studie wurden jedoch Kostenkennwerte für typische Umbaumasnahmen definiert. Die Kostenzusammenstellung findet sich in Anhang B.

Zu den aufgeführten Kostenkennwerten kommen typischerweise noch Planungs- und Bauherrenkosten von ca. 25-30% hinzu.

Vermarktungskosten

Bei der Vermarktung von Büroflächen können verschiedene Strategien gewählt werden. Die Wahl der Strategie hängt im Wesentlichen von der Fläche, der Lage und der Kompetenzen des Flächenanbieters ab. Grundsätzlich muss die Entscheidung bezüglich «make

or buy» getroffen werden. Bei Letzterem wird ein Makler beauftragt, welcher aufwandsbasiert, abschlussbasiert oder leistungsorientiert vergütet wird. Bei Ersterem sucht sich der Mieter auf eigene Faust einen Untermieter mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln. Dabei werden soziale Netzwerke, öffentliche Immobilienplattformen und das private Netzwerk genutzt. Neben der Strategie hängen die Vermarktungskosten zudem wesentlich vom entsprechenden Mietobjekt ab. Aktuell vermieten sich Büroflächen ausserhalb des CBD von Zürich eher schwierig, was die Vermarktungskosten automatisch in die Höhe treibt. Tendenziell wird bei der Vermietung von grösseren Flächen (ab ca. 1000 m²) ein professioneller Vermarkter hinzugezogen.

Die internen Aufwände sind bei der in-house Vermarktung der relevante Kostenträger. Diese Kosten entstehen aus der Grundlagenzusammenstellung des Mietobjekts, der Erstellung des Inserates oder den Werbeflächen, der Interessentenbetreuung und aus der Vertragsausarbeitung.

Mit der Beauftragung eines Maklers werden die Vermarktungskosten outgesourct. Die Honorierungsformen sind dabei unterschiedlich. Bei grösseren Mandaten wird typischerweise eine Aufbereitungspauschale verrechnet. Dadurch soll der grosse Initialaufwand zu Beginn des Mandates (Mitgestaltung im Produkt, Aufbereitung der Vermarktungsmassnahmen, Anschrift von Interessenten, etc.) vergütet werden. Normalerweise wird ein abschlussbasiertes Honorierungsmodell gewählt, welches im Verhältnis zur Jahresnettomiete steht. Dieser Prozentsatz ist abhängig von der Gesamtfläche und dem Mietzins. Bei teuren Mietflächen oder eher grösseren Objekten fällt der Prozentsatz in der Regel tiefer aus. Teilweise kann auch eine Honorar-Matrix vereinbart werden, bei welcher der Prozentsatz abhängig von definierten Erfolgen ist, sogenannte add-ons. Diese add-ons können beispielsweise durch eine rasche Vermietung oder durch wenig vermietetseitige incentives erreicht werden. Im Stundenaufwand wird eher selten gearbeitet. Wenn dies der Fall ist, dann nur bei spezifischen Beratungs-Mandaten mit begrenzter Dauer. In Anhang B finden sich Kostenkennwerte zur Büroflächenvermarktung.

4. Schlussbetrachtung

4.1 Zusammenfassung

Die Einflussfaktoren, welche ein Mieter bei der Entscheidungsfindung über eine Untervermietung berücksichtigen muss, sind vielfältig. Die hier untersuchten strategischen, rechtlichen, sicherheitstechnischen, baulichen und wirtschaftlichen Faktoren können normalerweise von einem Büroflächenmieter nicht abschliessend bewertet werden. Vorliegende Arbeit soll diesen Büromietern, welche Teilflächen untervermieten wollen, Risiken und Chancen aufzeigen und als Wegleitung dienen. Abbildung 16 hilft dabei als Gedankenstütze der relevanten Punkte.

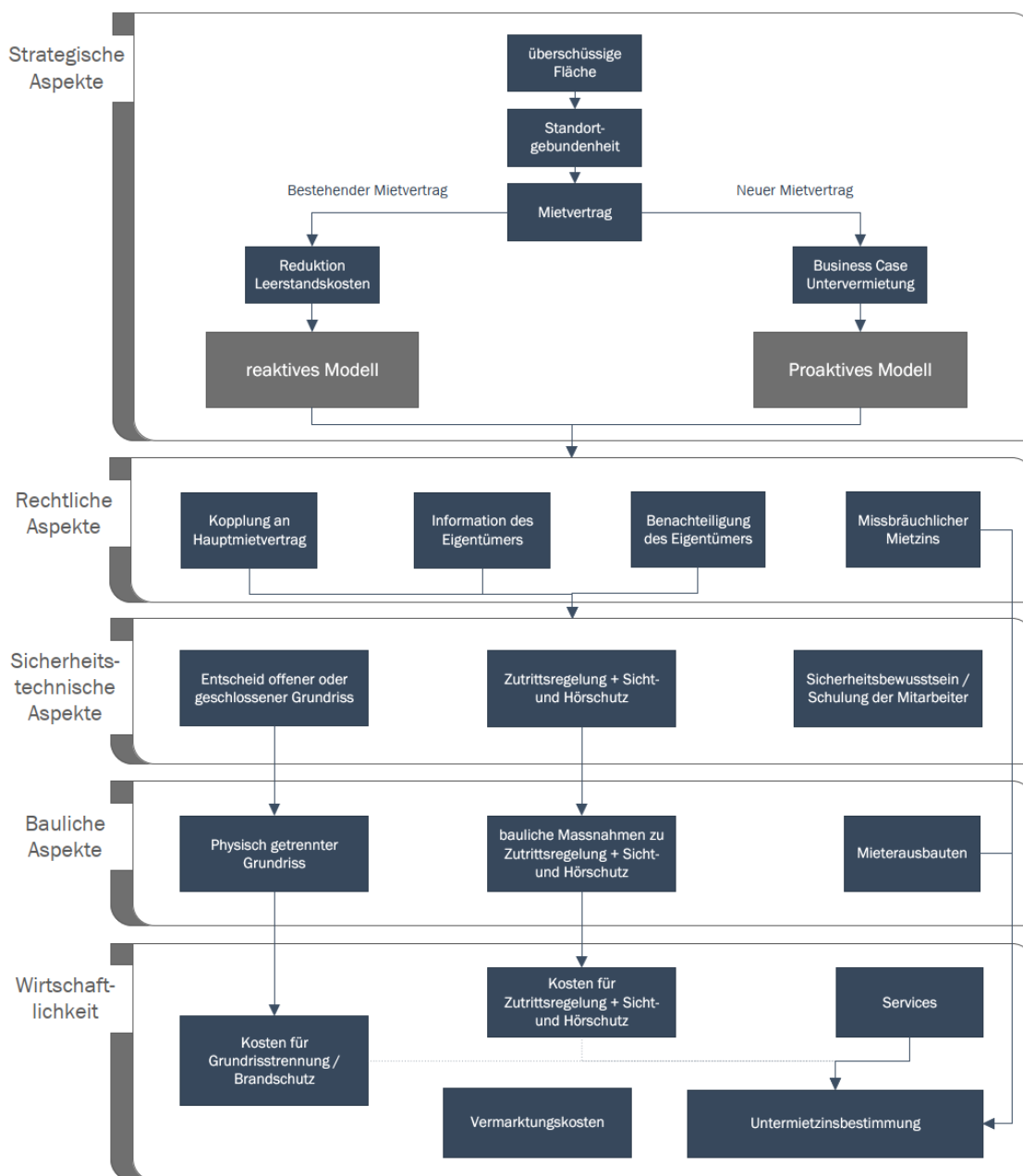


Abbildung 16 Übersicht der strategischen, rechtlichen, sicherheitstechnischen, baulichen und wirtschaftlichen Aspekte der Untervermietung

Auf strategischer Ebene gilt es die Ausgangslage der Unternehmung zu eruieren. Dabei wird in vorliegender Arbeit zwischen zwei Herangehensweisen unterschieden – das reaktive und das proaktive Modell. Wobei Letzteres einem ausgewählten Business Case folgt, bei welchem das Unternehmen bewusst überschüssige Fläche anmietet, sodass diese weitervermietet werden kann. Die Gründe für einen solchen Entscheid können von unterschiedlicher Natur sein. So kann sich beispielsweise der Mieter bei der Mietzinsverhandlung durch das Anmieten von Mehrflächen eine bessere Position gegenüber dem Eigentümer verschaffen. Ferner kann bei Expansionsplänen des Mieters durch ein stetiges Zurückholen der untervermieteten Flächen am bestehenden Bürostandort festgehalten werden. Es besteht darüber hinaus auch die Möglichkeit durch das Einbringen von innovativen Unternehmen ein Kompetenzzentrum auf der eigenen Mietfläche zu schaffen, welches das informelle Wissen fördert und die Konkurrenzfähigkeit des Mieters sichert. Die Untervermietung dient demnach der unternehmerischen Effizienz im Sinne eines laufenden Benchmarkings und einer stetigen Innovationsförderung.

Mit dem Ausbruch von Covid-19 und dem anhaltenden Home-Office Trend hat sich die Büroflächennachfrage stark verändert. Das reaktive Modell beschreibt die Situation von Büromietern, welche einen langfristigen Büromietvertrag vor der Nachfrageveränderung unterschrieben haben und nun vor halbleeren Büros stehen. Das reaktive Modell geht somit von einer ungewollten und unwirtschaftlichen Ausgangslage aus. Durch die Untervermietung lässt sich Schadensbegrenzung in Form einer Leerstandkostenreduktion bezwecken. Aus der notgedrungenen Untervermietungsmöglichkeit stellen sich für den betroffenen Mieter rechtliche, sicherheitstechnische, bauliche und wirtschaftliche Fragen.

Der rechtliche Aspekt ist im Sinne einer ersten Machbarkeitsüberlegung als erstes abzuklären. Hierbei spielt die Einbindung des Eigentümers eine wichtige Rolle. Der Eigentümer kann eine Untervermietung aus drei Gründen ablehnen. Einerseits muss der Eigentümer über die Untervermietung und dessen Vertragsbedingungen informiert werden (1.Grund). Andererseits soll die Untermiete weder missbräuchlich (2.Grund) noch benachteiligend (3. Grund) für den Eigentümer sein. Im Sinne der Missbräuchlichkeit muss der Untermietzins in einem objektiv bewertbaren Verhältnis zur Hauptmiete stehen. Des Weiteren ist bei der Untermietvertragsverhandlung an die Kopplung (z.B. hinsichtlich Nutzung, Kündigungsfristen, Haftung, etc.) zum Hauptmietvertrag zu denken.

Sobald die rechtliche Machbarkeit sichergestellt ist, sollen die sicherheitstechnischen Ansprüche des Mieters definiert werden. Die Unternehmenssicherheit, wobei hier speziell die IT-Sicherheit zu erwähnen ist, hat in den meisten Unternehmungen eine übergeordnete Rolle. Im Rahmen einer Risikobeurteilung gilt es hierbei abzuklären, welche zusätzlichen Gefahren von einem Untermieter ausgehen können. Hierbei soll eruiert werden, was die Mitarbeiter des Untermieters auf der geteilten Fläche alles sehen, hören und physisch anfassen können. Ausgehend von der Branche, der Unternehmenskultur, der Sensibilität der Daten und dem Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeiter gilt es abzuwägen, ob eine offene Grundrissführung zum Untermieter vertretbar ist. So darf sich beispielsweise eine Unternehmung, welche von der FINMA überwacht ist, ihre Büroflächen nicht mit anderen teilen. Bei einem offenen Grundriss müssen die Mitarbeiter auf die zusätzlichen Sicherheitsrisiken aufmerksam gemacht bzw. geschult werden. Awareness-Schulungen werden heutzutage vor allem gegen Phishing Mails durchgeführt. Bei einer Untervermietung müssten die Mitarbeiter zusätzlich zur Nutzung von Endgeräten und zum Umgang mit sensiblen Daten geschult werden.

Der Entscheid über die offene oder geschlossene Grundrissführung ist wegweisend für die baulichen Massnahmen. Wie sich allenfalls ein Laie denken könnte, ist eine Grundrissaufteilung einfach und günstig zu realisieren – Gipskartonwand rein und fertig. Eine physische Aufteilung des Grundrisses führt hingegen gezwungenermassen zu kostspieligen brandschutztechnischen Massnahmen da i.d.R. ein Eingriff in die Fluchtwege vorgenommen wird. Des Weiteren werden aufgrund der neuen Zutrittsregelung mit dem Untermieter weitere Kosten fällig. Darüber hinaus kann es sein, dass aufgrund der Anforderungen bezüglich Sicht- und Hörschutz entsprechende Massnahmen zu treffen sind. Wer diese baulichen Massnahmen finanziert und die entsprechenden Bauteile unterhält, wird im Rahmen der Vertragsverhandlung geregelt. Die Finanzierung ist dabei unterschiedlich. Typischerweise übernimmt der Flächenanbieter die Kosten der Grundrissaufteilung und versucht diese über den angesetzten Mietzins zu amortisieren.

Neben den notwendigen baulichen Massnahmen, welche durch eine Untervermietung induziert werden, entstehen beim Flächenanbieter weitere Kosten. Je nach Attraktivität der Bürofläche spielt der Vermarktungsaufwand für die Vermietung eine entscheidende Rolle. Im Rahmen einer wirtschaftlichen Abwägung werden die anfallenden Kosten mit den zusätzlichen Erträgen, sprich dem Untermietzins, abgewogen. Dabei ist eine Gewinngenerierung gesetzeshalber nicht ausgeschlossen.

4.2 Entscheidungsmodell

Vorliegendes Kapitel soll als Hilfestellung bei der Entscheidungsfindung einer Untervermietung dienen. Ausgehend von der rechtlichen Machbarkeit sollen die wirtschaftlichen Überlegungen anhand von fiktiven Beispielen analysiert werden. Bei dieser Überlegung spielen die nicht überwälzbaren Investitionen eine zentrale Rolle. Mieter, welche im Rahmen des proaktiven Modells handeln, können diese Investitionen im Rahmen des Mieterausbaus einplanen und daraus entstehende Synergien nutzen. Zudem kann durch eine frühzeitige und nutzerorientierte Vermarktung versucht werden diese Investitionen auf den Untermietzins zu überwälzen. Nachfolgende Überlegungen treffen demnach nur teilweise auf die proaktiven Untervermieter zu, sondern widmen sich vielmehr den Mietern, welche reaktiv handeln müssen.

In vorliegendem Kapitel wird anhand von zwei unterschiedlichen fiktiven Beispielen die Dauer, nach welcher die nicht überwälzbaren Investitionen durch die Einnahmen der Untermiete kompensiert werden (Pay-Back Dauer) bestimmt. Die Mietfläche und der Hauptmietzins werden dabei nicht verändert. Beide Einflussgrössen begünstigen bei einer Vergrösserung (*ceteris paribus*) eine Untermietlösung wesentlich. Dies begründet sich mit dem Skaleneffekt, welcher die Investitionskosten im Verhältnis zum Ertrag immer mehr in den Schatten stellt. Sinkt der Mietzins um die Hälfte verdoppelt sich die Pay-Back Dauer.

Ein erstes Beispiel soll den „best case“ widerspiegeln, bei welchem sich aufgrund des vorgegebenen Grundrisses oder aufgrund von entsprechenden Sicherheitsansprüchen kaum Umbaumassnahmen durch die Untervermietung ergeben. Es wird angenommen, dass der Hauptmietzins weiterverrechnet werden kann und dass sich innerhalb von wenigen Monaten ein Untermieter mittels einer in-house Vermarktung finden lässt. Zudem wird angenommen, dass die Mieterausbauten und die angebotenen Services kostendeckend auf den Untermietzins überwälzt werden können. Tabelle 3 zeigt die fiktiv-angenommenen Werte für die Berechnung der Pay-Back Dauer im Falle eines „best cases“.

Total Kosten "best Case"		[CHF]	24'000.00
Umbaumassnahmen (nicht überwälzbar)	Anpassung Zutrittssystem	CHF	6'000.00
	Sicht- und Hörschutz	CHF	3'000.00
	Planungskosten	CHF	3'000.00
Vermarktungskosten	In-house	CHF	2'000.00
Interne Aufwände	Vermietung + Begl. Umbau	CHF	10'000.00

Total Einnahmen		[CHF / Monat]	6'330.00
Untermietzins	Hauptmietzins [/m2 p.a.]	CHF	380.00
	Untermietfläche [m2]		200.00
Weiteres	Nebenkosten, Mieterausbauten und Services werden kostendeckend angeboten		

Tabelle 3 Annahmen Beispiel „best case“ für Berechnung der Pay-Back-Dauer

Das fiktive Beispiel könnte sich auf eine geschossweise Untervermietung oder eine Vermietung von einzelnen, abschliessbaren Büroparzellen beziehen. Ferner ist auch eine Untervermietung im selben Stock mit offener Grundrissführung möglich. Typischerweise fallen für solche Fälle nur geringe nicht-überwältzbare Investitionskosten an. Bei einer statischen Betrachtung von obenstehenden Investitionen und Einnahmen lohnt sich eine Untervermietung nach **weniger als 4 Monaten** nach Mietbeginn.

Sobald eine Untervermietung innerhalb eines Geschosses mit einer physischen Unterteilung umzusetzen ist und die Vermarktung länger dauert, verlängert sich die Pay-Back Dauer. Tabelle 4 stellt die Berechnungsgrundlagen für ein „worst case“-Szenario dar. Die Einnahmen werden dabei gleich belassen.

Total Kosten "worst case"		[CHF]	94'000.00
Umbaumaassnahmen (nicht überwältzbar)	Anpassung Zutrittssystem	CHF	8'000.00
	Sicht- und Hörschutz	CHF	5'000.00
	Brandschutzschleuse	CHF	35'000.00
	Anp. Fluchtwegbeschilderung	CHF	2'000.00
	Anp. Gebäudetechnik	CHF	5'000.00
	Planungskosten	CHF	14'000.00
Vermarktungskosten	In-house	CHF	5'000.00
Interne Aufwände	Vermietung + Begl. Umbau	CHF	20'000.00

Tabelle 4 Annahmen Beispiel „worst case“ für Berechnung der Pay-Back-Dauer

Beim fiktiven Fall des „worst case“ sind die nicht überwältzbaren Investitionskosten nach ca. **15 Monaten** amortisiert.

Die Pay-Back Dauer der Untervermietung kann nun mit der Restlaufzeit des Hauptmietvertrages verglichen werden. Falls die Pay-Back Dauer kürzer als die Restlaufzeit des Vertrages ist, kann grundsätzlich eine Untervermietung angestrebt werden. Im

umgekehrten Fall kann die Untervermietung bei einer Mietvertragsverlängerung ebenfalls rentabel für den Mieter sein. Im Sinne einer Risikominimierung kann sich der Hauptmieter jedoch nach Ablauf des Mietvertrages auch eine passendere bzw. kleine Bürofläche suchen. Neben den Kündigungsfristen des Hauptmietvertrages sollten auch diejenigen vom Untermietvertrag analysiert werden. Demnach ist es sinnvoll die Kündigungsfrist mindestens auf die Pay-Back Dauer der Investitionen zu setzen. Die Kündigungsfristen der untersuchten Fallbeispiele weisen Mindestauern von 6 und 12 Monaten auf. Diese decken sich mit den Überlegungen aus der oben dargestellten Wirtschaftlichkeitsbetrachtung.

Die ermittelten Pay-Back Dauern sind im Vergleich zu Kündigungsfristen von traditionellen Hauptverträgen kurz. Demnach ist die Untervermietung aus wirtschaftlicher Sicht eine attraktive Option zur Leerstandkostensenkung. Somit sollte sich aufgrund dieser Argumentation die Untervermietung als breit angewandtes Modell für die Reduktion von Leerstandkosten etablieren. Neben der wirtschaftlichen Begründung gibt es jedoch weitere Aspekte, welche in das Entscheidungsmodell für Büromieter einfließen. Die Aspekte werden auf qualitativer Ebene in nachfolgender Ziffer thematisiert.

4.3 Diskussion

Wie vorgängig erläutert, sollte sich die Untervermietung aufgrund der wirtschaftlichen Argumentation bereits als gängiges Modell für die Leerstandkostenoptimierung etabliert haben. Obwohl das Angebot von Untermietflächen, insbesondere an zentralen Standorten, seit der Covid-19 Krise zugenommen hat, ist das Potenzial nicht ausgeschöpft und viele Büromieter lassen überschüssige Flächen leer stehen.

Einerseits lässt sich dies durch die anhaltende Markttransformation erklären. Viele Unternehmen warten mit Investitionsabsichten ab bis sich die Ansprüche des «New Normal» herauskristallisiert haben. So ist beispielsweise vielen Büromietern noch nicht klar inwieweit sich das Home-Office in dem Unternehmen etablieren lässt und wie viel Bürofläche Sie zukünftig brauchen werden bzw. abgeben könnten.

Eine weitere Erklärung für die Divergenz zwischen der nachgewiesenen Wirtschaftlichkeit der Untervermietung und dem tatsächlichen Marktverhalten ist die fehlende Vermieterkompetenz von Büromietern. Der Prozess einer Untervermietung kostet nicht nur Geld, sondern erfordert auch Kompetenzen und entsprechende Ressourcen von Mitarbeitern. Auch wenn im Rahmen der Untervermietung keine Services angeboten werden, fallen für den Mieter diverse Pflichten an. Dies reicht von der Inserierung der Fläche bis zu

der Begleitung des Rückbaus von Mieterausbauten nach Vertragsschluss. Bei grösseren Unternehmen können diese Kompetenzen durch das Corporate Real Estate Management (CREM) gedeckt werden. Bei KMUs müssen ausgewählte Mitarbeiter auf das neue Nebenbusiness angesetzt werden. Diese müssen sich mit den Prozessen zunächst vertraut machen. Zudem ist zu erwähnen, dass durch die Covid-19 Krise viele Unternehmen in finanzielle Notlage geraten sind. Dabei werden Investitionen grundsätzlich gescheut. Die Unternehmen konzentrieren sich in solchen Zeiten eher auf das Kerngeschäft und vermeiden den Aufbau eines neuen Untermietgeschäfts.

Neben der Möglichkeit der Untervermietung gibt es die Möglichkeit eines Bürostandortwechsels. Dies kann einerseits nach Beendigung des Mietvertrages passieren oder schon vorher durch die Stellung eines Nachmieters. Wie schon unter Ziffer 2.4.4 erläutert, muss sich der Eigentümer mit dem Nachmieter arrangieren. Ein Bürowechsel zieht diverse Kosten und potenzielle Risiken nach sich. So kann sich eine Entwurzelung vom bestehenden Standort nachteilig auf die Motivation der Mitarbeiter auswirken oder das Unternehmensimage schädigen. Zudem fallen Umzugskosten von ca. CHF 400 pro Mitarbeiter an. (JLL, 2021, S. 12)

4.4 Ausblick

Wie bereits unter Ziffer 2.1.3 beschrieben, haben sich die Bürovermietungskonzepte in den letzten 10-20 Jahren stark verändert. Büroimmobilien entwickeln sich demnach immer mehr zu Managementimmobilien, bei welchen neben dem Eigentümer und Mieter, ein Betreiber ein Geschäftsmodell für die Vermietung von Büroflächen ausübt. Die Untervermietung verfolgt grundsätzlich das gleiche Prinzip. Nur übernimmt in dem Fall der Mieter, welcher die Vermietung von Büroflächen nicht zu seinem Kernbusiness zählt, die zusätzliche Rolle des Betreibers.

Ein Mieter, welcher sich reaktiv zum Home-Office Trend für eine Untervermietung entschieden hat, unterscheidet sich von einem professionellen Büroflächenbetreiber, wie z.B. einem Coworking- Unternehmen, im Hinblick auf die Motivation und die Kompetenzen. Ein professioneller Büroflächenbetreiber ist gewinnorientiert und hat die Vermietung von Büroflächen zu seinem Kernbusiness gemacht. Ein Mieter, welcher nach dem reaktiven Modell handelt, versucht seine Kosten zu minimieren und verfügt in der Regel über keine Vermieterkompetenzen. Vorliegende Studie geht davon aus, dass dieser Typ von Untermiete grosses Potenzial in der aktuellen Marktransformation bietet. Insbesondere die Geschwindigkeit der Nachfrageanpassung hat das bestehende

Bürovermietungssystem an seine Grenzen gebracht. Viele Büromieter, werden jedoch aus dieser Lektion lernen und werden sich zukünftig vertraglich nicht mehr länger binden wollen. Die Flächenanbieter haben entsprechend zu reagieren und werden diese Flexibilität, im Sinne der Konkurrenzfähigkeit, den Mietern gewähren müssen. Somit geht die vorliegende Arbeit davon aus, dass sich die Notwendigkeit des reaktiven Modells durch die Flexibilisierung des Büroflächenmarktes verflüchtigen wird und ausschliesslich als Übergangslösung dient.

Das proaktive Modell der Untervermietung kann bei richtiger Implementierung und dem entsprechenden Fachwissen des Mieters als gewinnorientiertes Betreibermodell angewandt werden. Aus der Fallstudie wurde ein Beispiel untersucht, bei welchem der Mieter die entsprechenden Kompetenzen in-house aufgebaut hat und einzelne Arbeitsplätze oder Gruppenbüros vermietet. Es werden, wie beim Coworking, entsprechende Services angeboten und der Grundriss für den sozialen und fachlichen Austausch ausgelegt. So profitieren nicht nur die Nutzer und Untermieter vom Austausch, sondern auch der Hauptmieter selbst. Dieser kann sich ausgewählte innovative Start-Ups aus seiner Wertschöpfungskette auf die eigene Fläche holen und von deren Wissen profitieren. Die Untervermietung kann demnach als Nebengeschäft zur Gewinngenerierung und als Wissensplattform für die Mitarbeiter dienen. Zudem bietet es dem Unternehmen Flexibilität bezüglich einer möglichen Expansion. Aufgrund der diversen Skaleneffekte hat die Mietfläche eine gewisse Grösse auszuweisen. Im Coworking-Bereich hat sich eine Mindestfläche von 1'000 m² als Benchmark etabliert.

Der Stellenwert des Büros wird sich zunehmend in die Richtung des sozialen und fachlichen Austauschs etablieren. Dies zeigt sich mit dem Aufschwung der alternativen Arbeitsmodelle, welche die Büroimmobilie mehr und mehr zu einer Betreiberimmobilie umwandeln. Der Ansatz der proaktiven Untervermietung verfolgt denselben Ansatz und schafft Flexibilität für Untermieter und Hauptmieter. Das proaktive Modell bleibt jedoch aufgrund der nötigen Vermieterkompetenzen und der Mindestgrösse der Mietfläche ein paar wenigen Mietern vorbehalten. Die Konkurrenzfähigkeit zu professionellen Coworking-Firmen sei jedoch in Frage gestellt.

Literaturverzeichnis

- Bürgi/Nägli. (2017). *2021 Rohbaumiete / miete Rohbau*. Von <https://www.rohbaumiete.ch/ende/rueckgabe-des-mietobjekts/rueckbauverpflichtung-wegnahmerecht/rueckbauverpflichtung-vermieterwahlrecht-mierrueckbaurecht> abgerufen
- CBRE. (2021). *Starker Rückgang der Büroflächennachfrage während Lockdown*.
- CSL. (2021). *Immobilienmarkt Bericht 2021*.
- Engel, P. (2000). *Contrats de droit suisse, 2. Auflage*. Bern.
- enisa. (2016). *Threat Landscape Report*.
- finma. (2021). *finma Homepage*. Von <https://www.finma.ch/de/finma/alles-zur-finma/> abgerufen
- GVZZug. (2021). *Merkblatt Brandschutzvorschriften Nr. 8.6*. Von https://www.gvzg.ch/files/86-Fluchtwege-Schiebetueren-2015_18.pdf abgerufen
- Heinrich, P. (1999). *Die Untermiete, Dissertation*. Zürich.
- Herren, T. (2019). *Untermietvertrag Gewerberäume*. Von <https://rechtsberatung-untermiete.ch/untermietvertrag-gewerberaume/> abgerufen
- Heureka. (2021). *Heureka - Ihre Infoplattform für Brandschutz*. Von <https://heureka.gvb.ch/de/fachthemen/flucht-und-rettungswege> abgerufen
- HEV. (2021). *Lebensdauertabelle - HEV*. Von <https://www.hev-schweiz.ch/vermieten/verwalten/lebensdauertabelle/> abgerufen
- Higi, P. (1996). *Die Miete, Zürcher Kommentar, Teilband V 2b, 3. Auflage, 1. Lief. Art.*. Zürich.
- Immoscout24. (2021). Von <https://www.immoscout24.ch/de> abgerufen
- immoverkauf24. (2021). Von <https://www.immoverkauf24.ch/> abgerufen
- JLL. (2021). *Büromarkt Schweiz 2021*. Zürich.
- JLL. (2021). Telefonische Auskunft.
- Käser, P. (2011). *Die Untermiete - eine gesetzliche Bürde für den Vermieter?* Zürich.

- mp, M. |. (2019). *www.mietrecht.ch*. Von www.mieterverband.ch abgerufen
- NZZDomizil. (2021). Angebot für Inserate. Zürich.
- Oswald, A. (2013). *Handbuch und Planungshilfen*. Berlin.
- Permann, R. (2007). *Kommentar zum Mietrecht, 2. Auflage*. Zürich.
- Portmann, A. (2017). *Cybersecurity in Schweizer Unternehmen*.
- Rosalie Basten, L. C. (2020). *KMU Büromieter Monitor 2020*. Luzern.
- S. und M. Klaffke, S. R. (2016). *Arbeitsplatz der Zukunft - Gestaltungsansätze und Good-Practice-Beispiele*. Wiesbaden: Springer.
- Schneider, M. (2020). *Vorlesung Mietrecht 2.Teil, MAS in Real Estate Managment*. Zürich: Center for Urban and Real Estate Managment, Universität Zürich.
- Schoch, D. (2012). *Produkt- und Preisdifferenzierung über den Ausbaustandard bei Büromietflächen*. Zürich: Center of Urban and Real Estate Management - CUREM.
- Vornholz, G. (2021). *Digitalisierung und Büroimmobilienmarkt*. De Gruyter Stiftung.
- Weka. (2021). Von <https://www.weka.ch/themen/bau-immobilien/mietrecht/mietzins-und-nebenkosten/article/verteilschluessel-verteilung-der-nebenkosten/> abgerufen

Anhang

Anhang A Fragebogen der Fallstudien

Anhang B Kostenkennwerte Umbaumaßnahmen + Vermarktung

Ehrenwörtliche Erklärung

Ich versichere hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit mit dem Thema «Untervermietung von Büroflächen im Umfeld der Markttransformation» selbstständig verfasst und keine anderen Hilfsmittel als die angegebenen benutzt habe.

Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäss aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, habe ich in jedem einzelnen Falle durch Angabe der Quelle (auch der verwendeten Sekundärliteratur) als Entlehnung kenntlich gemacht.

Die Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen und wurde auch noch nicht veröffentlicht.

Zürich, den 06. September 2021



Nino Birrer

Anhang A – Fragenbogen der Fallstudie

Fallbeispiel 1 (reaktives Modell)

Grundriss



Teil 1 der Befragung: allgemeine Angaben zu Objekt und Lage

Welche Eigenschaften treffen auf das Büro zu?	
<input checked="" type="checkbox"/> Grossraumbüro / open-Space	<input checked="" type="checkbox"/> Zellenstruktur
<input type="checkbox"/> Mensa	<input checked="" type="checkbox"/> Teeküche
<input checked="" type="checkbox"/> Parkplätze; Anzahl: Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.	
Bemerkung: 4 Stk.	
Wie viel Fläche ist beim erwähnten Standort insgesamt angemietet? Über wie viele Stockwerke?	
Fläche: 530 m ²	
Anzahl Stockwerke: 1	

Teil 2 der Befragung: Unternehmen

Beabsichtigen Sie in nächster Zeit den aktuellen Bürostandort zu wechseln?	
<input type="checkbox"/> Ja	<input checked="" type="checkbox"/> Nein
Welche Kündigungsfristen sind im aktuellen Büromietvertrag festgelegt?	

5 Jahres Vertrag / Ende März 2025
Welche Argumente sprechen für den jetzigen Unternehmensstandort? Bitte kreuzen Sie an.
<input type="checkbox"/> geschichtliche Verankerung <input checked="" type="checkbox"/> Kundennähe <input checked="" type="checkbox"/> Erreichbarkeit für Mitarbeiter <input checked="" type="checkbox"/> Status <input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: Attraktiv für Mitarbeiter
Wie viel Mitarbeiter sind am erwähnten Standort aktuell beschäftigt?
Vor Corona: 25 / nach Corona :11
Dürfen ihre Mitarbeiter teilweise von zu Hause oder unterwegs arbeiten?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein Bemerkung: von der Geschäftsleitung wird 60% Anwesenheit gewünscht
Welche Strategie verfolgen Sie bezüglich der Unternehmensgrösse (am entsprechenden Standort)?
<input type="checkbox"/> Verkleinerung <input checked="" type="checkbox"/> halten des Status Quo <input type="checkbox"/> Expansion Bemerkung: Es werden wieder 25 MA angestrebt
Wie viel Arbeitsplätze sind aktuell und zukünftig (post-Corona) für jeden Mitarbeiter eingeplant?
Aktuell: 1 Arbeitsplätze / Mitarbeiter Zukünftig: 0.6 Arbeitsplätze / Mitarbeiter z.B. 0.5 → 2 Mitarbeiter teilen sich 1 Arbeitsplatz Bemerkung: 25 Arbeitsplätze gibt es im aktuellen Standort
Gibt es im Mietvertrag Einschränkungen bezüglich Untermiete?
Nur mit vorgängiger Zustimmung des Vermieters gestattet / Der Vermieter will 1 Ansprechperson haben
In welchem Ausbaustandard wurde die Bürofläche angemietet?
<input type="checkbox"/> Rohbau <input checked="" type="checkbox"/> Edelrohbau <input type="checkbox"/> Vollausbau
Was beträgt die aktuelle Miete? (CHF/m2 / Jahr)
22'600 CHF pro Jahr / 530 m2 = 426 CHF/m2/ Jahr (inkl. 4 PP, inkl. NK, inkl. 22 m2 Lager)
PP: 250 CHF/ Monat, Lager 180 CHF/Jahr/m2
Miete, inkl. NK ohne PP und ohne Lager = 400 CHF/m2 / Jahr

Teil 3 der Befragung: Untervermietung

Wurde der Eigentümer über die Untervermietung und über die wesentlichen Vertragspunkte (wie z.B. Mietzins) informiert?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja, wird beabsichtigt (gibt noch keinen Vertrag) <input type="checkbox"/> Nein

Aus welchen Gründen entscheiden Sie sich für eine Untervermietung? Bitte kreuzen Sie an.

- Kostenreduktion Flächenüberschuss
 Austausch mit anderen Firmen Puffer für Unternehmensexpansion
 hohe Restlaufzeit des Mietvertrages geeigneter Grundriss für die Aufteilung
 Flächenrückgabe an Eigentümer nicht möglich
 Standortwechsel kommt nicht in Frage
 Weiteres: [Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.](#)

Wäre auch eine (partielle) Flächenrückgabe an den Eigentümer möglich?

- Ja Nein

Bemerkung: [Eigentümer ist jedoch gewilligt bei der Vermietung der Fläche zu helfen](#)

In welchem Ausbaustandard wurden die Flächen untervermietet? Welche Investitionen wurden getätigt (CHF/m² HNF)

- Rohbau Edelrohbau Vollausbau

[Abgehängte Decke und Akustik: 200 CHF/m²](#)

[Büromobiliar inkl. Beleuchtung: 400 CHF /m²](#)

Wie viel Fläche wird untervermietet? Was beträgt die Untermiete? Mietdauer?

Fläche: [50-200 m²](#)

Untermiete (inkl. alles): [485 CHF/m²](#)

Möbel: [20 CHF / m² / Jahr \(120 CHF pro Monat\)](#)

Reinigung: [35 CHF / m² / Jahr \(233 CHF pro Monat\)](#)

Parkplatz (1 Stück): [32 CHF / m² / Jahr \(220 CHF pro Monat\)](#)

Vorgesehen Mietfristen: [Mindestens 12 Monate, maximale Vertragsdauer 31.03.2025](#)

Ist eine physische Abtrennung der Bürofläche Ihrerseits gewünscht?

- Ja Nein

Bemerkung: [allenfalls Akustikvorhang, ist jedoch vom Eigentümer wegen Brandschutz nicht gewünscht](#)

Welche Leistungen sind in der Untermiete inkludiert?

- Büromobiliar (Plug-Play aber ohne Software) Mitbenutzung Empfang
 Mitbenutzung (Dach-)Terrasse Mitbenutzung Nasszellen
 Mitbenutzung Teeküche Mitbenutzung Kundenparkplatz
 Mitbenutzung Postservice (Option) Mitbenutzung Sitzungszimmer
 technischer Dienst / IT- Service inkl. Putzdienst

Weiteres: [Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.](#)

Bemerkung: [Büromöbel als Option](#)

Welche Umbaumassnahmen/ Anpassungen entstehen durch die Untervermietung? Umbaukosten? Was betragen die Kosten? Bitte kreuzen Sie an.

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Zutritts- bzw. Sicherheitssystem | <input type="checkbox"/> Trennwände |
| <input type="checkbox"/> Brandschutz / Fluchtweg | <input type="checkbox"/> Anpassungen Gebäudetechnik |
| <input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: keine Anpassungen | |

Baukosten: [Keine baulichen Massnahmen vorgesehen bzw. notwendig](#) CHF

Interner Aufwand für den Umbau (geschätzt): [0](#) CHF

Wie wurde die Fläche vermarktet? Welche Vermarktungskosten wurden aufgewendet?
Bitte kreuzen Sie an.

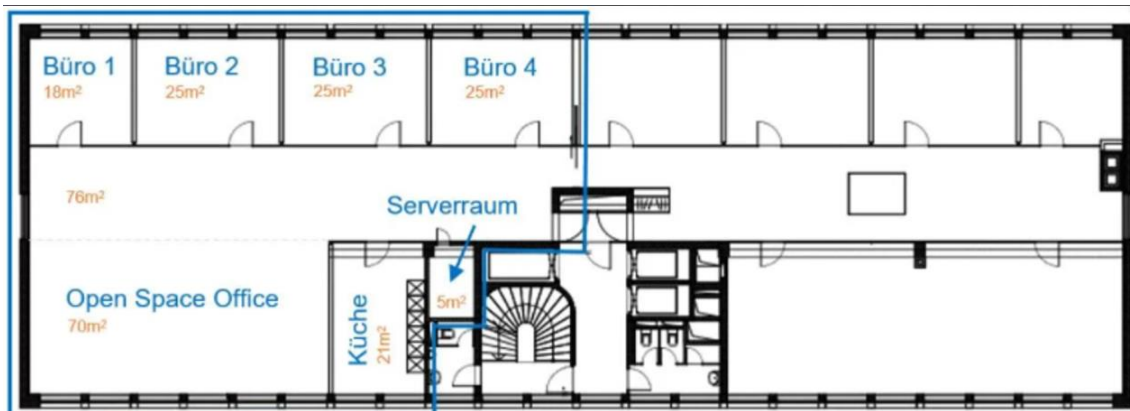
- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> online Plattform | <input type="checkbox"/> Inserate |
| <input type="checkbox"/> professionelle Vermietung | |
| <input type="checkbox"/> Weiteres: Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. | |

Vermarktungskosten: [600 CHF zusätzlich Hilfe durch Vermieter mit eigener Plattform](#) CHF

Interner Aufwand für die Vermietung (geschätzt): [3'000](#) CHF

Fallbeispiel 2 (reaktives Modell)

Grundriss



Teil 1 der Befragung: allgemeine Angaben zu Objekt und Lage

Welche Eigenschaften treffen auf das Büro zu?	
<input checked="" type="checkbox"/> Grossraumbüro / open-Space	<input checked="" type="checkbox"/> Zellenstruktur
<input type="checkbox"/> Mensa	<input checked="" type="checkbox"/> Teeküche
<input checked="" type="checkbox"/> Parkplätze; Anzahl: Garagenplätze können bei Verfügbarkeit individuell über die Verwaltung gemietet werden	
Wie viel Fläche ist beim erwähnten Standort insgesamt angemietet? Über wie viele Stockwerke?	
Fläche: 530 m2	
Anzahl Stockwerke: 1	

Teil 2 der Befragung: Unternehmen

Beabsichtigen Sie in nächster Zeit den aktuellen Bürostandort zu wechseln?	
<input type="checkbox"/> Ja	<input checked="" type="checkbox"/> Nein
Welche Kündigungsfristen sind im aktuellen Büromietvertrag festgelegt?	
5 Jahre, frühestens ab 31.12.2024	
Welche Argumente sprechen für den jetzigen Unternehmensstandort? Bitte kreuzen Sie an.	
<input type="checkbox"/> geschichtliche Verankerung	<input checked="" type="checkbox"/> Kundennähe
<input checked="" type="checkbox"/> Erreichbarkeit für Mitarbeiter	<input type="checkbox"/> Status
<input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: Zentrale Lage, gute ÖV-Anbindung, vielfältige Möglichkeiten in Umgebung (Restis, Sport, HB, Weiterbildung...)	
Wie viel Mitarbeiter sind am erwähnten Standort aktuell beschäftigt?	

18
Dürfen ihre Mitarbeiter teilweise von zu Hause oder unterwegs arbeiten?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein
Welche Strategie verfolgen Sie bezüglich der Unternehmensgrösse (am entsprechenden Standort)?
<input type="checkbox"/> Verkleinerung <input checked="" type="checkbox"/> halten des Status Quo <input type="checkbox"/> Expansion
Wie viel Arbeitsplätze sind aktuell und zukünftig (post-Corona) für jeden Mitarbeiter eingeplant?
Aktuell: 1 Arbeitsplätze / Mitarbeiter Zukünftig: 0.75 Arbeitsplätze / Mitarbeiter z.B. 0.5 → 2 Mitarbeiter teilen sich 1 Arbeitsplatz
Gibt es im Mietvertrag Einschränkungen bezüglich Untermiete?
Nur mit vorgängiger Zustimmung des Vermieters gestattet
In welchem Ausbaustandard wurde die Bürofläche angemietet?
<input type="checkbox"/> Rohbau <input checked="" type="checkbox"/> Edelrohbau <input type="checkbox"/> Vollausbau
Was beträgt die aktuelle Miete? (CHF/m2 / Jahr)
CHF 197'160 / gesamt inkl. NK, Lagerraum und 4 PP → 372 CHF/m2/Jahr
CHF 183'600 / gesamt inkl. NK, ohne Lagerraum und ohne 4 PP → 346 CHF /m2 / Jahr

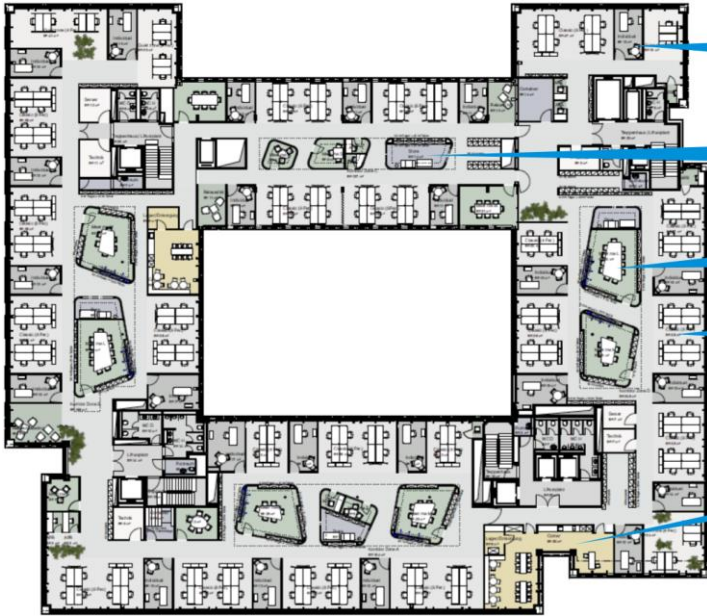
Teil 3 der Befragung: Untervermietung

Wurde der Eigentümer über die Untervermietung und über die wesentlichen Vertragspunkte (wie z.B. Mietzins) informiert?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja, wird beabsichtigt (gibt noch keinen Vertrag) <input type="checkbox"/> Nein
Aus welchen Gründen entscheiden Sie sich für eine Untervermietung? Bitte kreuzen Sie an.
<input checked="" type="checkbox"/> Kostenreduktion <input checked="" type="checkbox"/> Flächenüberschuss <input type="checkbox"/> Austausch mit anderen Firmen <input type="checkbox"/> Puffer für Unternehmensexpansion <input checked="" type="checkbox"/> hohe Restlaufzeit des Mietvertrages <input checked="" type="checkbox"/> geeigneter Grundriss für die Aufteilung <input checked="" type="checkbox"/> Flächenrückgabe an Eigentümer nicht möglich <input type="checkbox"/> Standortwechsel kommt nicht in Frage <input type="checkbox"/> Weiteres: Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.
Wäre auch eine (partielle) Flächenrückgabe an den Eigentümer möglich?
<input type="checkbox"/> Ja <input checked="" type="checkbox"/> Nein
Bemerkung: Erst zum Ende der Vertragslaufzeit oder bei einer Stellung eines Nachmieters
In welchem Ausbaustandard wurden die Flächen untervermietet? Welche Investitionen wurden getätigt (CHF/m2 HNF)

<input type="checkbox"/> Rohbau <input type="checkbox"/> Edelrohbau <input checked="" type="checkbox"/> Vollausbau
Kosten MAB: ca. 500 CHF / m ²
Wie viel Fläche wird untervermietet? Was beträgt die Untermiete pro Jahr? Mietdauer?
Fläche: 265 m ² Untermiete (exkl. PP, exkl. NK): 83'400 CHF → 315 CHF /m ² /Jahr Nebenkosten + Mieterausbauten + Services: 16'800 CHF → 63 CHF/m ² /Jahr Miete inkl. NK: 368 CHF /m ² /Jahr Vorgesehen Mietfristen: offen
Ist eine physische Abtrennung der Bürofläche Ihrerseits gewünscht?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein
Bemerkung: Treuhandbüro / hohe Anforderungen an Datenschutz
Welche Leistungen sind in der Untermiete inkludiert?
<input checked="" type="checkbox"/> Büromobiliar <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Empfang <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung (Dach-)Terrasse <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Nasszellen <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Teeküche <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Kundenparkplatz <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Postservice (Option) <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Sitzungszimmer (Option) <input type="checkbox"/> technischer Dienst / IT- Service <input checked="" type="checkbox"/> inkl. Putzdienst (Option) <input type="checkbox"/> Weiteres: Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.
Welche Umbaumaassnahmen/ Anpassungen entstehen durch die Untervermietung? Umbaukosten? Was betragen die Kosten? Bitte kreuzen Sie an.
<input checked="" type="checkbox"/> Zutritts- bzw. Sicherheitssystem <input checked="" type="checkbox"/> Trennwände <input checked="" type="checkbox"/> Brandschutz / Fluchtweg <input type="checkbox"/> Anpassungen Gebäudetechnik <input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. Baukosten: Keine baulichen Massnahmen vorgesehen bzw. notwendig CHF Brandschutzschleuse: 25'000 CHF Anpassung Fluchtwegbeschilderung: 500 CHF Brandschutzklappen in Lüftungsleitung: 3500 CHF Trennwand: 3000 CHF Anpassung Zutrittssystem: 2000 CHF Interner Aufwand für den Umbau (geschätzt): ca. 5000 CHF
Wie wurde die Fläche vermarktet? Welche Vermarktungskosten wurden aufgewendet? Bitte kreuzen Sie an.
<input checked="" type="checkbox"/> online Plattform <input type="checkbox"/> Inserate <input type="checkbox"/> professionelle Vermietung <input type="checkbox"/> Weiteres: Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. Vermarktungskosten: seit 10.05.2021 etwa 800 CHF Interner Aufwand für die Vermietung (geschätzt): seit 10.05.2021 ca. 4000 CHF

Fallbeispiel 3 (proaktives Modell)

Grundriss (3 Geschosse werden untervermietet)



Teil 1 der Befragung: allgemeine Angaben zu Objekt und Lage

Welche Eigenschaften treffen auf das Büro zu?	
<input checked="" type="checkbox"/> Grossraumbüro / open-Space	<input checked="" type="checkbox"/> Zellenstruktur
<input checked="" type="checkbox"/> Mensa	<input type="checkbox"/> Teeküche
<input checked="" type="checkbox"/> Parkplätze; Anzahl: 300 m2 Tiefgarage	
Bemerkung: 10% Einzelbüro, 8er Blöcke (open-Space)	
Wie viel Fläche ist beim erwähnten Standort insgesamt angemietet? Über wie viele Stockwerke?	
Bürofläche: ca. 21'000 m2	
Anzahl Stockwerke: 2 Gebäude à 6 Stockwerke	

Teil 2 der Befragung: Unternehmen

Beabsichtigen Sie in nächster Zeit den aktuellen Bürostandort zu wechseln?	
<input type="checkbox"/> Ja	<input checked="" type="checkbox"/> Nein
Welche Kündigungsfristen sind im aktuellen Büromietvertrag festgelegt?	
Vertrag abgeschlossen per 2017, Laufzeit 15 Jahre (ohne Optionen)	

Welche Argumente sprechen für den jetzigen Unternehmensstandort? Bitte kreuzen Sie an.
<input checked="" type="checkbox"/> geschichtliche Verankerung <input checked="" type="checkbox"/> Kundennähe <input checked="" type="checkbox"/> Erreichbarkeit für Mitarbeiter <input checked="" type="checkbox"/> Status <input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: naheliegenderes Freizeitangebot für junge Mitarbeiter
Wie viel Mitarbeiter sind am erwähnten Standort aktuell beschäftigt?
1500 Mitarbeiter
Dürfen ihre Mitarbeiter teilweise von zu Hause oder unterwegs arbeiten?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein Bemerkung: schon vor Covid-19 war remote working möglich
Welche Strategie verfolgen Sie bezüglich der Unternehmensgrösse (am entsprechenden Standort)?
<input type="checkbox"/> Verkleinerung <input type="checkbox"/> halten des Status Quo <input checked="" type="checkbox"/> Expansion
Wie viel Arbeitsplätze sind aktuell und zukünftig (post-Corona) für jeden Mitarbeiter eingeplant?
Aktuell: $1000/1500 = 0.67$ Arbeitsplätze / Mitarbeiter Zukünftig: $800/1500 = 0.53$ Arbeitsplätze / Mitarbeiter
Gibt es im Mietvertrag Einschränkungen bezüglich Untermiete?
Nein
In welchem Ausbaustandard wurde die Bürofläche angemietet?
<input type="checkbox"/> Rohbau <input type="checkbox"/> Edelrohbau <input checked="" type="checkbox"/> Vollausbau
Was beträgt die aktuelle Miete? (CHF/m ² / Jahr)
440 CHF / m ² / Jahr (alles inkl.)

Teil 3 der Befragung: Untervermietung

Wurde der Eigentümer über die Untervermietung und über die wesentlichen Vertragspunkte (wie z.B. Mietzins) informiert?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein
Aus welchen Gründen entscheiden Sie sich für eine Untervermietung? Bitte kreuzen Sie an.
<input type="checkbox"/> Kostenreduktion <input checked="" type="checkbox"/> Flächenüberschuss <input type="checkbox"/> Austausch mit anderen Firmen <input checked="" type="checkbox"/> Puffer für Unternehmensexpansion <input checked="" type="checkbox"/> hohe Restlaufzeit des Mietvertrages <input checked="" type="checkbox"/> geeigneter Grundriss für die Aufteilung <input checked="" type="checkbox"/> Flächenrückgabe an Eigentümer nicht möglich <input checked="" type="checkbox"/> Standortwechsel kommt nicht in Frage <input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: aus strategischen Gründen bei der Mietzinsverhandlung wurden mehr Flächen angemietet als tatsächlich benötigt wurden.
Wäre auch eine (partielle) Flächenrückgabe an den Eigentümer möglich?

<input type="checkbox"/> Ja <input checked="" type="checkbox"/> Nein Bemerkung: wurde nicht angestrebt
In welchem Ausbaustandard wurden die Flächen untervermietet? Welche Investitionen wurden getätigt (CHF/m2 HNF)
<input type="checkbox"/> Rohbau <input type="checkbox"/> Edelrohbau <input checked="" type="checkbox"/> Vollausbau
Es wurden keine wesentlichen weiteren Mieterausbauten getätigt
Wie viel Fläche wird untervermietet? Was beträgt die Untermiete? Mietdauer?
Fläche: ca. 4500 (EG, 1.OG, 2.OG, 3.OG) m2 Untermiete (inkl. allem): ca. 450 CHF Nebenkosten: inkl. CHF Vorgesehen Mietfristen: 5 Jahre + 5 Jahre
Ist eine physische Abtrennung der Bürofläche Ihrerseits gewünscht?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein Bemerkung: Der Mieter wird von der FINMA beaufsichtigt
Welche Leistungen sind in der Untermiete inkludiert?
<input checked="" type="checkbox"/> Büromobiliar <input type="checkbox"/> Mitbenutzung Empfang <input type="checkbox"/> Mitbenutzung (Dach-)Terrasse <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Nasszellen <input type="checkbox"/> Mitbenutzung Teeküche <input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Kundenparkplatz <input type="checkbox"/> Mitbenutzung Postservice (Option) <input type="checkbox"/> Mitbenutzung Sitzungszimmer (Option) <input type="checkbox"/> technischer Dienst / IT- Service <input type="checkbox"/> inkl. Putzdienst (Option) <input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: FM-Dienst / ohne IT-Service Bemerkung: inkl. FM-Dienst, ohne IT-Service
Welche Umbaumaassnahmen/ Anpassungen entstehen durch die Untervermietung? Umbaukosten? Was betragen die Kosten? Bitte kreuzen Sie an.
<input checked="" type="checkbox"/> Zutritts- bzw. Sicherheitssystem <input type="checkbox"/> Trennwände <input type="checkbox"/> Brandschutz / Fluchtweg <input type="checkbox"/> Anpassungen Gebäudetechnik <input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: Logoanpassung + Diverses Baukosten: 80'000 CHF Interner Aufwand für den Umbau (geschätzt): 20'000 CHF
Wie wurde die Fläche vermarktet? Welche Vermarktungskosten wurden aufgewendet? Bitte kreuzen Sie an.
<input type="checkbox"/> online Plattform <input type="checkbox"/> Inserate <input checked="" type="checkbox"/> professionelle Vermietung Vermarktungskosten: 200'000 CHF Interner Aufwand für die Vermietung (geschätzt): 50'000 CHF

Fallbeispiel 4 (proaktiv)

Grundriss (3 Geschosse werden untervermietet)



Teil 1 der Befragung: allgemeine Angaben zu Objekt und Lage

Welche Eigenschaften treffen auf das Büro zu?
<input checked="" type="checkbox"/> Grossraumbüro / open-Space <input type="checkbox"/> Zellenstruktur
<input checked="" type="checkbox"/> Mensa, Restaurant und Bar <input checked="" type="checkbox"/> Teeküche
Wie viel Fläche ist beim erwähnten Standort insgesamt angemietet? Über wie viele Stockwerke?
Bürofläche: 5'500 m ² (Eigenbedarf ca. 3'500m ²)
Anzahl Stockwerke: 1.UG bis 3.OG

Teil 2 der Befragung: Unternehmen

Beabsichtigen Sie in nächster Zeit den aktuellen Bürostandort zu wechseln?
<input type="checkbox"/> Ja <input checked="" type="checkbox"/> Nein
Welche Kündigungsfristen sind im aktuellen Büromietvertrag festgelegt?
10 Jahr, 5+5 Option
Welche Argumente sprechen für den jetzigen Unternehmensstandort? Bitte kreuzen Sie an.
<input checked="" type="checkbox"/> geschichtliche Verankerung <input type="checkbox"/> Kundennähe
<input checked="" type="checkbox"/> Erreichbarkeit für Mitarbeiter <input checked="" type="checkbox"/> Status
Wie viel Mitarbeiter sind am erwähnten Standort aktuell beschäftigt?

220
Dürfen ihre Mitarbeiter teilweise von zu Hause oder unterwegs arbeiten?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein
Welche Strategie verfolgen Sie bezüglich der Unternehmensgrösse (am entsprechenden Standort)?
<input type="checkbox"/> Verkleinerung <input checked="" type="checkbox"/> halten des Status Quo <input type="checkbox"/> Expansion
Gibt es im Mietvertrag Einschränkungen bezüglich Untermiete?
Nein
In welchem Ausbaustandard wurde die Bürofläche angemietet?
<input checked="" type="checkbox"/> Rohbau <input type="checkbox"/> Edelrohbau <input type="checkbox"/> Vollausbau
Was beträgt die aktuelle Miete? (CHF/m2 / Jahr)
250 CHF/ m2 p.a. (Rohbaumiete)

Teil 3 der Befragung: Untervermietung

Wurde der Eigentümer über die Untervermietung und über die wesentlichen Vertragspunkte (wie z.B. Mietzins) informiert?
<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein
Aus welchen Gründen entscheiden Sie sich für eine Untervermietung? Bitte kreuzen Sie an.
<input type="checkbox"/> Kostenreduktion <input type="checkbox"/> Flächenüberschuss <input checked="" type="checkbox"/> Austausch mit anderen Firmen <input checked="" type="checkbox"/> Puffer für Unternehmensexpansion <input checked="" type="checkbox"/> hohe Restlaufzeit des Mietvertrages <input checked="" type="checkbox"/> geeigneter Grundriss für die Aufteilung <input type="checkbox"/> Flächenrückgabe an Eigentümer nicht möglich <input checked="" type="checkbox"/> Standortwechsel kommt nicht in Frage
Wäre auch eine (partielle) Flächenrückgabe an den Eigentümer möglich?
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein
Bemerkung: wurde nicht verfolgt - proaktives Modell der Untervermietung
In welchem Ausbaustandard wurden die Flächen untervermietet? Welche Investitionen wurden getätigt (CHF/m2 HNF)
<input type="checkbox"/> Rohbau <input type="checkbox"/> Edelrohbau <input checked="" type="checkbox"/> Vollausbau
Ca. 2000 CHF / m2
Wie viel Fläche wird untervermietet? Was beträgt die Untermiete? Mietdauer?
Fläche: 2000 m2
Untermiete (inkl. Allem): ca. 500-600 CHF/m2 p.a. (je nach Vermietungsprinzip, Coworking, Vermietung von Teambüros, Plug and Work, inkl. Technischer Dienst und Unterhalt)

Nebenkosten: inbegriffen	
Vorgesehen Mietfristen: unterschiedlich ; Teambüros mind. 6 Monate	
Ist eine physische Abtrennung der Bürofläche Ihrerseits gewünscht?	
<input checked="" type="checkbox"/> Ja	<input checked="" type="checkbox"/> Nein
Bemerkung: nur der 2.Stock wird gegenüber Externen physisch abgegrenzt. Die restlichen Büroflächen sind als offener Grundriss geführt	
Welche Leistungen sind in der Untermiete inkludiert?	
<input checked="" type="checkbox"/> Büromobiliar	<input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Empfang (Digitaler Empfang)
<input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung (Dach-)Terrasse	<input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Nasszellen
<input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Teeküche	<input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Kundenparkplatz
<input type="checkbox"/> Mitbenutzung Postservice (Option)	<input checked="" type="checkbox"/> Mitbenutzung Sitzungszimmer (Option)
<input checked="" type="checkbox"/> technischer Dienst / IT- Service	<input checked="" type="checkbox"/> inkl. Putzdienst (Option)
<input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: Coworking Prinzip und Teambüros	
Bemerkung: Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.	
Welche Umbaumaassnahmen/ Anpassungen entstehen durch die Untervermietung? Umbaukosten? Was betragen die Kosten? Bitte kreuzen Sie an.	
<input type="checkbox"/> Zutritts- bzw. Sicherheitssystem	<input type="checkbox"/> Trennwände
<input type="checkbox"/> Brandschutz / Fluchtweg	<input type="checkbox"/> Anpassungen Gebäudetechnik
<input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: Die Untervermietung wurde beim Mieterausbau berücksichtigt (somit entstanden keine direkten Massnahmen)	
Baukosten: 0 CHF	
Interner Aufwand für den Umbau (geschätzt): 0 CHF	
Wie wurde die Fläche vermarktet? Welche Vermarktungskosten wurden aufgewendet? Bitte kreuzen Sie an.	
<input checked="" type="checkbox"/> online Plattform	<input type="checkbox"/> Inserate
<input type="checkbox"/> professionelle Vermietung	
<input checked="" type="checkbox"/> Weiteres: Homepage und sozial Media	
Vermarktungskosten: Prozess ist noch nicht abgeschlossen	
Interner Aufwand für die Vermietung (geschätzt): Prozess ist noch nicht abgeschlossen	

Anhang B – Kostenkennwerte

(alle Preise exkl. MwSt., exkl. Planungs- und Bauherrenkosten)

Zutrittssystem	unterer Wert		oberer Wert		pro Einheit
Anpassung elektronischer Schlösser	CHF	600.00	CHF	1'400.00	Tür
Anpassung mechanischer Schlösser	CHF	300.00	CHF	600.00	Tür

Umbaukosten Zutrittssystem

Quelle: Fallstudie und Expertenbefragungen

Sicht- und Hörschutz	unterer Wert		oberer Wert		pro Einheit
Anpassung Boden- oder Wandverkleidung	CHF	80.00	CHF	220.00	pro m2
akustischer Vorhang	CHF	180.00	CHF	220.00	m2
Telefonieschalldämpfer	CHF	800.00	CHF	2'000.00	Stück
Faltdüre	CHF	800.00	CHF	1'200.00	m2
Telefonzelle	CHF	2'000.00	CHF	15'000.00	Stück

Tabelle Umbaukosten Sicht- und Hörschutz

Quelle: Fallstudie und Expertenbefragungen

Trennsysteme / Brandschutz	unterer Wert		oberer Wert		pro Einheit
Trennwand Gips (Feuerwiderstand EI 30)	CHF	170.00	CHF	220.00	m2
Trennwand Gips (Feuerwiderstand EI 60)	CHF	200.00	CHF	250.00	m2
Brandschutzschleuse (ohne Vereizelung)	CHF	20'000.00	CHF	45'000.00	Stück
brandgesteuerte Tür	CHF	5'000.00	CHF	20'000.00	pro Stück
Anpassung Fluchtwegbeschilderung/ -beleuchtung	CHF	5.00	CHF	15.00	m2 GF
Brandschutzklappe in Lüftungsleitung	CHF	3'000.00	CHF	5'000.00	Stück

Umbaukosten Trennsystem / Brandschutz

Quelle: Fallstudie und Expertenbefragungen

Kosten in-house Vermarktung (i.d.R. < 1'000 m ²)	unterer Wert		oberer Wert		Einheit
online Inseratkosten ¹	CHF	200.00	CHF	500.00	pro Monat
Zeitungsinserat ²	CHF	50.00	CHF	500.00	pro Inserat
interne Aufwände	CHF	500.00	CHF	4'000.00	pro Monat

Kosten in-house Vermarktung

Quellen: 1 (Immoscout24, 2021), 2 (NZZDomizil, 2021))

Kosten professionelle Vermarktung	unterer Wert		oberer Wert		Einheit
Aufarbeitungspauschale	CHF	2'000.00	CHF	30'000.00	einmalig
Aufwand oder leistungsorientiert (Basishonorar)	CHF	1'000.00	CHF	10'000.00	pro Monat
Abschlussbasiert (inkl. add-ons)		8%		16%	der Jahresnettomiete
interne Aufwände	CHF	1'000.00	CHF	10'000.00	pro Monat

Kosten für professionelle Vermarktung

Quelle: Fallbeispiele + Auskunft JLL