



Diplomarbeit

METHODIK DES WIRTSCHAFTLICH MOTIVierten REDEVELOPMENTS Die nachhaltige Verwertung bestehender Immobilien

ausgeführt zum Zwecke der Erlangung
des akademischen Grades eines Diplom-Ingenieurs

unter der Leitung von
Ao. Univ. Prof. Dipl.-Ing. Dr. techn. Wolfgang Blaas
Department für Raumentwicklung,
Infrastruktur- und Umweltplanung (E-280)

eingereicht an der Technischen Universität Wien
Fakultät für Architektur und Raumplanung, E 600

von
Simone Selden
1030 Wien, Haidingergasse 28/11
Matr.-Nr. 9825437

Wien, am

.....
Simone Selden

Für Bettina, Karina, Laura und Tobias...

... weil ihr mich immer zum Lachen bringt!

INHALTSVERZEICHNIS

<u>Kapitel A - Einleitung und Grundlagen</u>	Seite 6
1. Einleitung	Seite 7
1.1. Einführung	Seite 7
1.1.1. Begriffsdiskussion „Redevelopment“	
1.1.2. Einschränkung der Bearbeitung des Themas	
1.2. Gliederung und Darstellung des Inhaltes	Seite 9
2. Grundlagen des Immobilienmarktes	Seite 12
2.1. Charakteristiken einer Immobilie	Seite 12
2.1.1. Standortgebundenheit	
2.1.2. Einmaligkeit	
2.1.3. Heterogenität	
2.1.4. Lange Produktionsdauer	
2.1.5. Hohe Kapitalbindung	
2.1.6. Dauerhaftigkeit	
2.1.7. Hohe Übertragungskosten	
2.2. Lebensdauer und -zyklus einer Immobilie	Seite 14
2.3. Zyklus des Immobilienmarktes	Seite 17
2.4. Wertschöpfungskette und Wertentwicklung von Immobilien	Seite 19
2.4.1. Phasen der Wertschöpfung	
2.4.2. Wertentwicklung einer Immobilie	
2.5. Teilnehmer am Immobilienmarkt	Seite 22
3. Renditeberechnung bei Immobilien	Seite 26
3.1. Abgrenzung zwischen Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Rendite	Seite 26
3.1.1. Wirtschaftlichkeit	
3.1.2. Rentabilität	
3.1.3. Rendite	
3.2. Verschiedene Wertermittlungsverfahren	Seite 28

Kapitel B - Methodik des Redevelopments	Seite 30
4. Grundlegende Aufgaben bei einem Redevlopment von Immobilien	Seite 32
4.1. Machbarkeitsstudie (Feasibility-Analyse)	Seite 32
4.1.1. Marktanalyse	
4.1.2. Nutzungsanalyse	
4.1.3. Umsatzpotentialanalyse	
4.1.4. Mietzinspotentialanalyse	
4.1.5. Standortanalyse	
4.1.6. Technische Objektanalyse	
4.1.7. Wirtschaftliche Objektanalyse	
4.1.8. Analyse des Bau- und Planungsrechts	
4.2. Neukonzeption	Seite 46
4.3. Baubeschreibung	Seite 47
4.4. Analyse der Neukonzeption	Seite 49
4.5. Durchführung eines Bauansuchens	Seite 49
4.6. Durchführungsphase	Seite 50
4.7. Durchführung einer Fertigstellungsanzeige	Seite 50
4.8. Immobilienmanagement	Seite 51
4.8.1. Aufgabenfelder des Immobilienmanagement	
4.8.2. Verschiedene Managementschwerpunkte	
4.9. Mietvertragsmanagement	Seite 54
4.10. Instandhaltung und Instandsetzung	Seite 54
4.11. Werbung und Kundenbetreuung	Seite 55
4.11.1. Kundenerwartung	
4.11.2. Die wichtigsten Werbemittel	
4.11.3. Wann endet die Kundenbetreuung	
5. Verschiedene Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilien in der Theorie	Seite 59
5.1. Flächenrecycling	Seite 60
5.1.1. Aufgabenschwerpunkte des Flächenrecyclings	
5.2. Flächenumnutzung	Seite 63
5.2.1. Exkurs: Örtliche Raumplanung	
5.3. Flexibilisierung	Seite 66
5.3.1. Kriterien der Flexibilität	
5.3.2. Grenzen der Flexibilität	
5.4. Flächenmanagement	Seite 69
5.4.1. Maßnahmen des quantitativen und qualitativen Flächenmanagements	
5.4.2. Anmerkung zur Anwendung des Flächenmanagements	
6. Zusammenfassung der Methoden und Ergebnisse	Seite 73

<u>Kapitel C - Fallbeispiele</u>	Seite 75
7. Die Methoden des Redevelopments dargestellt an praktischen Beispielen	Seite 77
7.1. Flächenrecycling am Beispiel einer fiktiven Gewerbeimmobilie	Seite 77
7.1.1. Darstellung der Immobilie inkl. Verkehrswertberechnung	
7.1.2. Anwendung der Methode „Flächenrecycling“	
7.1.3. Überprüfung des Verkehrswertes nach dem Redevelopment	
7.2. Flächenumnutzung am Beispiel einer fiktiven Gewerbeimmobilie	Seite 90
7.2.1. Darstellung der Immobilie inkl. Verkehrswertberechnung	
7.2.2. Anwendung der Methode „Flächenumnutzung“	
7.2.3. Überprüfung des Verkehrswertes nach dem Redevelopment	
7.3. Flexibilisierung am Beispiel einer fiktiven Gewerbeimmobilie	Seite 101
7.3.1. Darstellung der Immobilie inkl. Verkehrswertberechnung	
7.3.2. Anwendung der Methode „Flexibilisierung“	
7.3.3. Überprüfung des Verkehrswertes nach dem Redevelopment	
<u>Kapitel D – Abschließende Bemerkungen</u>	Seite 109
8. Zusammenfassung – Fazit	Seite 110
8.1. Zusammenfassung	Seite 110
8.2. Fazit	Seite 112
<u>Nachwort</u>	Seite 116
<u>Anhang - Begriffsdefinitionen und Verzeichnisse</u>	Seite I
Begriffsdefinitionen	Seite II
Verzeichnisse	Seite XII
Abbildungsverzeichnis	Seite XII
Tabellenverzeichnis	Seite XIII
Literaturverzeichnis	Seite XV
Internet-Quellenverzeichnis	Seite XX
Abkürzungsverzeichnis	Seite XXI

Kapitel A

EINLEITUNG UND GRUNDLAGEN

1. Einleitung

1.1. Einführung

1.1.1. Begriffsdiskussion

Eine zur wirtschaftlichen Nutzung bestimmte Immobilie wird ursprünglich konzipiert, um den aktuellen Marktanforderungen gerecht zu werden. Wesentlich dabei ist, wie viele Flächen welcher Nutzungsart zu welchen Mietzinsen zu welchem Zeitpunkt am Markt verlangt werden.

Wie Beobachtungen des Marktes zeigen, ändern sich die Marktanforderungen und Nutzerbedürfnisse stetig. Des Weiteren ist die Immobilie einem natürlichen Alterungsprozess (vgl. Kapitel A, Pkt. 2.2.) unterworfen, der neben den ohnehin notwendigen Instandhaltungsmaßnahmen, Umstrukturierungen und Anpassungen ein Redevlopment unumgänglich macht.

Zur besseren Verständlichkeit der weiteren Ausführungen in dieser Arbeit ist es an dieser Stelle notwendig, den Begriff Redevlopment zu definieren:

Ein Redevlopment beschäftigt sich ausschließlich mit einer bestehenden Immobilie. Seine Aufgabe ist es im Allgemeinen, die aktuelle Situation der Immobilie (z.B. Vermietungsgrad, Mietzinshöhe, Attraktivität) zu verbessern.

Das Hauptziel eines Redevlopments sollte kurz gesagt das „up-grading“ der Immobilie sein. Dieses zieht einen höheren Mietertrag und somit einen höheren Marktwert der Immobilie nach sich. Der Erfolgsfaktor Qualität steht dabei im Vordergrund. Dem strategischen Zielkonzept liegen leistungswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche und soziale Ziele zu Grunde. Als Zielsetzung wird das Erreichen einer Nachhaltigkeit, einer guten Wiedervermietbarkeit, einer zukunftssicheren technischen Gebäudeausrüstung und eines architektonischen, gestalterischen Wertes definiert.

1.1.2. Einschränkung der Bearbeitung des Themas

Der Arbeitstitel dieser Arbeit lautete ursprünglich „Methodik des Redevelopments“. Allerdings wurde der Titel der Arbeit hinsichtlich einer wirtschaftlichen Motivation, die das Redevelopment auslöst, eingeschränkt.

Daher müssen bei den dem Redevelopment vorangehenden Analysen fundierte Aussagen zur Wirtschaftlichkeit des geplanten Redevelopments getroffen werden.

Redevelopment im öffentlichen Bereich, wie zum Beispiel ein Redevelopment von Museen, Schulen, Kasernen oder dergleichen, findet in der folgenden Darstellung keine Berücksichtigung, da ein Redevelopment auf diesem Sektor vorwiegend öffentlichen Zwecken dient. Des Weiteren wird auch das Redevelopment von privaten Schlössern, Burgen etc. nicht ausgeführt, weil es sich dabei hauptsächlich um eine „Liebhabertätigkeit“ handelt.

Als Redevelopment bezeichnet wird auch ein vollständiger Abbruch mit anschließendem Neubau eines Objektes. Diese Variante, obwohl sie selbstverständlich zwar wirtschaftlich motiviert ist, wird von der Verfasserin ebenfalls nicht behandelt, da diese Maßnahmensetzung eher einem Development als einem Redevelopment gleichkommt.

An dieser Stelle soll weiters darauf hingewiesen werden, dass sich die Ausführungen in dieser Arbeit überwiegend auf Gewerbeimmobilien (Büro- und Geschäftsnutzung) beziehen.

Wohnimmobilien werden vernachlässigt, da – gemäß den Praxiserfahrungen der Verfasserin – ein Redevelopment an Wohnimmobilien nur in sehr seltenen Fällen durchgeführt wird. Um die Lebensdauer einer Wohnimmobilie maximal auszunutzen, sind meist regelmäßige Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen ausreichend.

Auf Spezialimmobilien wird ebenfalls nur kurz eingegangen. Beim Redevelopment von Spezialimmobilien handelt es sich um einen kleinen Teil des Marktes, sodass eine ausführlichere Behandlung dieses Immobilientyps vernachlässigbar ist.

Auch werden Redevelopment-Maßnahmen von Infrastrukturimmobilien nur gestreift, da es sich dabei in den meisten Fällen nicht um wirtschaftlich motiviertes Redevelopment handelt.

Zweck der Ausführungen ist also zusammengefasst die Darstellung von Methoden, wie Projektentwickler bzw. Eigentümer – ohne einen vollständigen Abbruch vornehmen zu

müssen – den Wert eines Bestandsobjektes steigern und eine nachhaltige Wertschöpfung¹ weitgehend sicherstellen können.

Die Aufarbeitung des Themas wird aus rein wirtschaftlicher Sicht erfolgen und werden folglich wirtschafts-ökonomische Rechenmethoden (z. B. Ertragswertberechnung) angewandt. Der Anteil des Sachwertes am Verkehrswert der Immobilie wird dabei vernachlässigt.

Hinsichtlich der im praktischen Teil angesetzten Kosten für das Redevlopment ist an dieser Stelle festzuhalten, dass es sich dabei ausschließlich um Annahmen handelt. Die tatsächlichen Kosten müssen in der Praxis im Zuge des Redevlopments von Fachleuten geschätzt und kalkuliert werden.

Der guten Ordnung halber wird darauf verwiesen, dass die Verfasserin Mitarbeiterin eines Unternehmens ist, das sich ausschließlich mit Immobilien (An- und Verkauf, Verwertung, Vermietung, Bewirtschaftung etc.) beschäftigt. Die Erfahrungen des Unternehmens werden für Faktoren wie beispielsweise Umbaukosten, Renditeeinschätzung etc. herangezogen. Auch die im Zuge der beruflichen Laufbahn der Verfasserin erlangten Kenntnisse zum Immobilienmarkt werden in der Abhandlung des Themas eine Rolle spielen. Des Weiteren werden Annahmen und Aussagen aufgrund von Gesprächen der Verfasserin mit diversen Fachleuten (allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Immobilien-Sachverständige, erfolgreiche Projektentwickler, Rechtsanwälte mit Schwerpunkt Bau- und Immobilienrecht) getroffen.

1.2. Gliederung und Darstellung des Inhaltes

Nachdem bereits eine kurze Einführung in das Thema dieser Arbeit gegeben, der Begriff „Redevlopment“ erläutert wurde sowie die wirtschaftlichen Motivationen eines Redevlopments definiert wurden (vgl. Kapitel A, Pkt. 1.1.), folgt nun eine kurze Vorschau auf den weiteren Inhalt dieser Arbeit:

In Kapitel A, Punkt 2. werden dem Leser komprimiert Eindrücke der *Grundlagen des Immobilienmarktes* vermittelt. Dabei wird auf die *Charakteristiken einer Immobilie*, ihre

¹ Anmerkung der Verfasserin: Auf den Begriff „Wertschöpfung“ wird ausführlich in Kapitel A, Punkt 2.4. eingegangen.

Lebensdauer und ihren *Lebenszyklus* ebenso eingegangen wie auf den *Zyklus des Immobilienmarktes* sowie die *Wertschöpfungskette* und die *Wertentwicklung von Immobilien* (vgl. Pkt. 2.1. bis 2.4.). Dieser Abschnitt schließt mit Ausführungen zu den *Teilnehmern am Immobilienmarkt* und deren Aufgabenbereichen (vgl. Pkt. 2.5.).

Weiters wird in Kapitel A, Punkt 3. die *Renditeberechnung bei Immobilien* behandelt, wobei zu Beginn eine *Abgrenzung zwischen Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Rendite* definiert wird (vgl. Pkt. 3.1.). Im Anschluss daran wird dem Leser Einblick in die *verschiedenen Wertermittlungsverfahren* gewährt (vgl. Pkt. 3.2.).

Kapitel B widmet sich der *Methodik des Redevelopments*. In diesem Rahmen werden in Punkt 4. die *grundlegenden Aufgaben bei einem Redevelopment von Immobilien* erfasst. Die Darstellung beginnt mit den zeitlich vor bzw. während des Redevelopments durchzuführenden Arbeitsschritten: *Machbarkeitsstudie, Neukonzeption, Baubeschreibung, Analyse der Neukonzeption, Durchführung eines Bauansuchens, Durchführungsphase und Durchführung der Fertigstellungsanzeige* (vgl. Pkt. 4.1. bis 4.7.). Im Anschluss daran werden die bereits während, vor allem aber nach dem Redevelopment zu absolvierenden Aufgaben wie folgt dargestellt: *Immobilienmanagement, Mietvertragsmanagement, Instandhaltung und Instandsetzung sowie Werbung und Kundenbetreuung* (vgl. Pkt. 4.8. bis 4.11.).

Ziel dieses Abschnittes ist es, dem Leser ein umfassendes Bild von den Aufgaben im Zuge eines Redevelopments ab der Initiierung des Redevelopments bis zum seinem Abschluss zu geben.

In Punkt 5., Kapitel B werden dem Leser die unterschiedlichen Methoden – „die Methodik des wirtschaftlich motivierten Redevelopments“ – näher gebracht und von der Verfasserin diskutiert. Zu den *verschiedenen Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilien in der Theorie* zählen das *Flächenrecycling* (vgl. Pkt. 5.1.), die *Flächenumnutzung* (vgl. Pkt. 5.2.), die *Flexibilisierung* (vgl. Pkt. 5.3.) und das *Flächenmanagement* (vgl. Pkt. 5.4.). Eine *Zusammenfassung der Methoden* und eine Darstellung der *Ergebnisse* der in Punkt 5. aufgeführten Redevelopment-Methoden beschließt dieses Kapitel (vgl. Pkt. 6.).

Das Kapitel C beschäftigt sich ausschließlich mit der praktischen Anwendung der zuvor theoretisch dargestellten Methodik des Redevelopments. Die *Methoden des Redevelopments* werden anhand von *Fallbeispielen* veranschaulicht (vgl. Pkt. 7.). In Punkt

7.1. wird das *Flächenrecycling*, in Punkt 7.2. die *Flächenumnutzung* und in Punkt 7.3. die *Flexibilisierung am Beispiel einer fiktiven Gewerbeimmobilie* dargestellt und berechnet.

In Kapitel D *Abschließende Bemerkungen* wird dem Leser eine *Zusammenfassung* und ein *Fazit* präsentiert (vgl. Pkt. 8.), welche die wesentlichen Inhalte der Arbeit prägnant erfassen und die Ergebnisse auflisten.

Schließlich findet der Leser im Anhang *Begriffsdefinitionen, Abkürzungen* und *Verzeichnisse*, die beim Lesen der Arbeit unterstützen und gegebenenfalls als Nachschlagewerk dienen sollen.

2. Grundlagen des Immobilienmarktes

2.1. Charakteristiken einer Immobilie

2.1.1. Standortgebundenheit

Ein wesentliches Charakteristikum einer Immobilie gegenüber anderen Wirtschaftsgütern ist ihre Standortgebundenheit.

Aus der Immobilität einer Immobilie können zwei Betrachtungsweisen abgeleitet werden:

- a) die Bindung an den Boden, d.h. dass zu den wesentlichen Bestandteilen eines Grundstücks die mit dem Grund und Boden fest verbundenen Sachen, insbesondere Gebäude, gehören.
- b) der Boden als komplementäres Gut zu Gebäuden. Hier wird der Bodenmarkt als ein dem Immobilienmarkt vorgelagerter Markt betrachtet.²

2.1.2. Einmaligkeit³

Aufgrund der Standortgebundenheit ist jede Immobilie ein Unikat. Ein Unikat insofern, als dass selbst bei gleichem Grund- und Aufriss keine Immobilie völlig identisch mit einer anderen ist. Durch den alternierenden Standort ergeben sich Unterschiede hinsichtlich der Belichtung, der Beschallung, der Anbindung an das öffentliche und private Verkehrsnetz etc.

2.1.3. Heterogenität

Die o.a. Einmaligkeit bedingt die Ungleichartigkeit von Immobilien – die Heterogenität.

Brauer beschreibt die potentielle Heterogenität von Immobilien am Beispiel zweier Büroimmobilien, die in verschiedenen Städten situiert sind, wie folgt: *„Diese konkurrieren insofern miteinander, wie die Entscheidung zwischen verschiedenen Standorten für die Ansiedlung eines Unternehmens getroffen wird.“*⁴

² aus: Brauer (Hrsg.), 2003, „Grundlagen der Immobilienwirtschaft“, Seite 11

³ Anmerkung der Verfasserin: Quelle der Gliederung der Punkte 2.1.1. bis 2.1.7.: Lutz und Klaproth (Hrsg.), 2004, „Riskmanagement im Immobilienbereich“, Seite 5

⁴ aus: Brauer (Hrsg.), 2003, „Grundlagen der Immobilienwirtschaft“, Seite 12

2.1.4. Lange Produktionsdauer

Nicht nur der unmittelbare Bau der Immobilie, sondern auch der vorangehende Prozess der Planung und Genehmigung ist verantwortlich für eine meist verhältnismäßig lange Produktionsdauer. Die Unsicherheiten hinsichtlich Mängeln in der Planungsphase, der Dauer der Genehmigungsphase sowie witterungsbedingter Verzögerungen in der Bauphase lassen die tatsächliche Produktionsdauer nur ungenau einschätzen.

2.1.5. Hohe Kapitalbindung

Immobilieninvestitionen sind mit einer relativ hohen immobilien Kapitalbindung verbunden. Die Dauer dieser Kapitalbindung hängt vom Zeitraum des Immobilieneigentums ab. Praxiserfahrungen zeigen, dass Projektentwickler (bei Development und Redevelopment) die Strategie verfolgen, nach „Produktion“ des Bauwerkes dieses an einen Endinvestor abzugeben, um mit dem freiwerdenden Kapital neue Entwicklungen zu betreiben.

Der beabsichtigten längeren Behaltefrist wegen trägt der Endinvestor, der die Immobilie ja zum Zwecke dauerhafter Vermietung im Bestand behält, das größere Risiko.

2.1.6. Dauerhaftigkeit

Immobilien zeichnen sich durch ihre Dauerhaftigkeit oder Langlebigkeit aus. Während ihrer Lebens- bzw. Nutzungsdauer wechseln sie meist öfter den Eigentümer, was bei Renditeimmobilien öfter der Fall ist als etwa bei Produktions- oder Liebhaberobjekten. Der Renditeimmobilienbestand konkurriert daher laufend mit Neubauten, wobei der Bestand quantitativ überlegen ist, Neubauten allerdings eine höhere Qualität aufweisen (technische Neuerungen).

2.1.7. Hohe Übertragungskosten

Übertragungskosten entstehen sowohl bei der

- a) Übertragung des Eigentums von Immobilien als auch bei der
- b) Übertragung der Nutzung von Immobilien.

Bei der Übertragung des Eigentums an Immobilien fallen primär die Grunderwerbsteuer⁵ und Grundbuchseintragungsgebühr⁶ sowie Maklerkosten, Rechtsanwaltsgebühren und Sachverständigenkosten an. Hingegen kommen bei der Übertragung der Nutzung von Immobilien Maklerprovisionen, Vergebührungskosten, Umzugskosten etc. zum Tragen.

2.2. Lebensdauer und -zyklus einer Immobilie

Die Lebensdauer ist je nach Art und Typus der Immobilie unterschiedlich (vgl. Abb. 1). Ein Bürogebäude kann bei entsprechender Instandhaltung und regelmäßiger Instandsetzung zum Beispiel ein Alter von rd. 100 Jahren erreichen, ein Fachmarktzentrum muss bereits nach rd. 40 Jahren abgebrochen werden.

Abbildung 1: „Lebensdauer verschiedener Immobilienarten“

Erfahrungswerte zur Lebensdauer von Immobilien	
Hochhaus	60 Jahre
Wohn- und Geschäftsgebäude	60 - 80 Jahre
Einfamilienhaus	60 - 100 Jahre
Bürogebäude	60 - 100 Jahre
Fachmarktzentrum	40 Jahre
Einkaufszentrum	40 - 60 Jahre
Kinos	30 - 40 Jahre
Tankstellen	10 Jahre

Quelle: Gondring, 2004, „Immobilienwirtschaft – Handbuch für Studium und Praxis

Innerhalb dieser Lebensdauer macht jede Immobilie – egal welchen Typs – einen Zyklus durch. Der Lebenszyklus setzt ein System von Beteiligten voraus – bestehend aus Initiatoren, Projektentwicklern, Planungs- und Ausführungsbetrieben, Bauherren und Wartungsbetrieben sowie aus Investoren, Nutzern und Betreibern.⁷

Diese Beteiligten treten zu unterschiedlichen Zeitpunkten in den Zyklus der Immobilie ein, wobei der Bauherr als Projektentwickler und/oder Investor zu zwei Zeitpunkten im Zyklus auftreten kann.

Der Zyklus, den die Immobilie im Laufe ihres Bestehens und Ihrer Nutzungsdauer durchmacht, durchläuft folgende Phasen (vgl. Abb. 2):

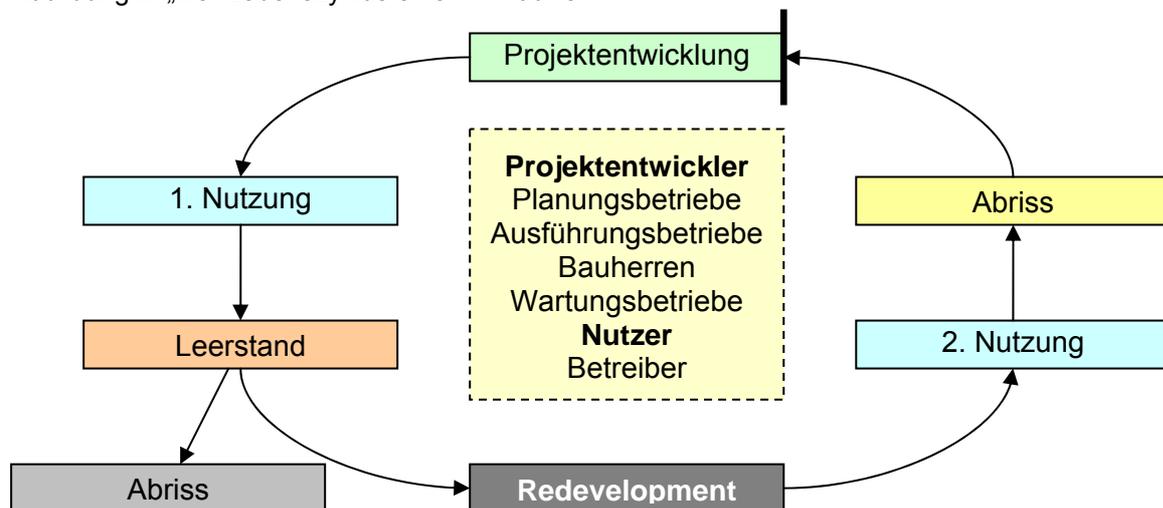
⁵ Die Grunderwerbsteuer wird auf Basis des Bruttokaufpreises berechnet und beträgt aktuell 3,5 %.

⁶ Die Grundbuchseintragungsgebühr wird auf Basis des Bruttokaufpreises berechnet und beträgt aktuell 1,0 %.

⁷ aus: Schulte (Hrsg.), 1996, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, Seite 19

Zu Beginn steht die *Projektentwicklung* und die Errichtung der Immobilie, im Anschluss daran findet die *Nutzung* des Objektes statt. Meist folgt ein durch die sich stetig ändernden Marktverhältnisse nicht vermeidbarer *Leerstand*. Marktverhältnisse, die einen länger andauernden Leerstand erwarten lassen, verlangen Entscheidungen: Zu einem solchen Zeitpunkt ist abzuwägen, ob das Objekt abgerissen (*Abriss*) und das Grundstück mit einer neuen Entwicklung genutzt oder dem Leerstand durch *Redevelopment* entgegengewirkt werden soll. Bei einer Entscheidung für das *Redevelopment* und Durchführung derselben wird das Objekt im Anschluss daran wieder einer unter Umständen geänderten *Nutzung* zugeführt. Spätestens nach Ablauf der technischen Lebensdauer einer Immobilie folgt jedoch in jedem Fall der *Abriss*.

Abbildung 2: „Der Lebenszyklus einer Immobilie“



Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Durch die sich fortwährend verändernden technischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Immobilienmarktes unterliegt die Immobilie einem *Verwesungsprozess*, wobei dieser in zwei Kategorien von Ursachen unterteilt wird:

a) Endogene Ursachen:

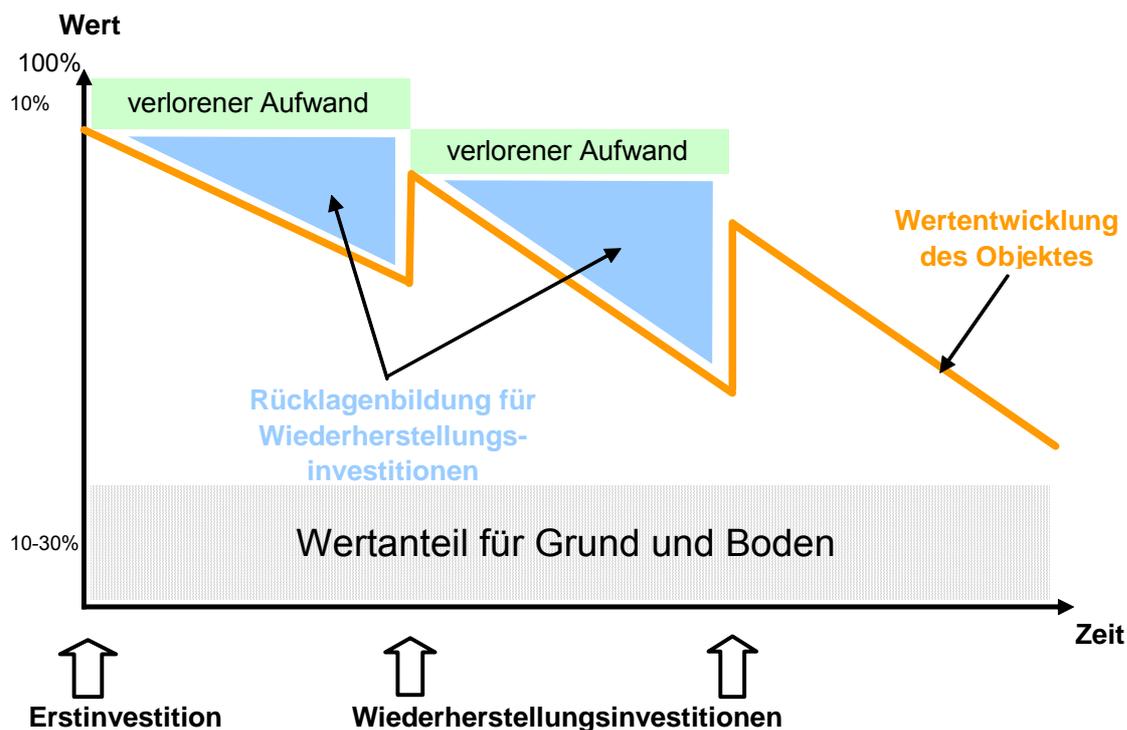
Endogene Ursachen können Fehler in der Projektentwicklung wie Mängel bei der Funktionalität, ein unzulänglicher Branchen- und Mietermix (bei Einkaufs- und Fachmarktzentren), ein inkompetentes Management, eine lückenhafte Ausstattung sowie der falsche Stellenwert der Architektur in der Projektentwicklung (anstatt der Funktionalität rückt das Design in den Vordergrund) sein.

b) Exogene Ursachen:

Zu den exogenen Ursachen zählen bedürfnisbedingte Marktveränderungen, die Entstehung von attraktiven Konkurrenzobjekten, Veränderungen in der Verbraucherstruktur und dem Verbraucherverhalten und sonstige nicht beeinflussbare Veränderungen.

Diesem Verwesungsprozess kann durch Redevelopment entgegengewirkt werden. Ein Redevelopment ist also bei jeder Immobilie, egal welchen Typs, jedenfalls zumindest einmal im Laufe ihres Lebenszyklus möglich bzw. notwendig, d.h. mit Wiederherstellungsinvestitionen ist grundsätzlich zu rechnen. Um das Redevelopment finanziell rechtzeitig abzusichern, ist es erforderlich, im Zuge des laufenden Betriebs und der Vermietung der Immobilie bereits von Anbeginn ihres Lebenszyklus, finanzielle Rücklagen zu bilden (vgl. Abb. 3).

Abbildung 3: „Der Verwesungsprozess einer Immobilie“



Quelle: Stadler, 2000, „Vermögensbildung durch Veranlagung in Immobilien“

Eines Tages jedoch (nach Ablauf ihres Lebenszyklus) wird die Immobilie ihren Wert verlieren und zum Abbruch stehen. Einzig und allein der Wertanteil für Grund und Boden bleibt als Sachwert erhalten bzw. steigt in nachgefragten Lagen durch positive Marktentwicklungen langfristig üblicherweise an.

2.3. Zyklus des Immobilienmarktes

Eine Erklärung für Zyklen im Allgemeinen besteht darin, dass diese von Massenpsychologie (z.B. „Herdentrieb“) bestimmt werden. Menschen denken generell, dass sich das Angenehme als auch das Unangenehme der Vergangenheit in der Zukunft fortsetzen wird und reagieren entsprechend risikofreudig oder –scheu. Dieses Verhalten ist auch auf dem Immobilienmarkt zu beobachten.

Ein Immobilienmarktzyklus lässt sich in vier verschiedene Phasen einteilen:⁸

1. Überbauung⁹
2. Marktbereinigung (Rezession)
3. Stabilisierung
4. Expansion (sich steigernde Projektentwicklungsaktivität)

➤ In der Phase der *Überbauung* sinkt die Flächennachfrage bei ebenfalls sinkender Flächenabsorption. Da gleichzeitig die Neubaufertigstellungen auf den Markt kommen, die im Boom auf Grundlage hoher Mieten geplant wurden, erhöht sich der Leerstand und die Mieten sinken. Die phasenversetzt auf den Markt kommenden Neubaufertigstellungen werden von einem „Timelag“ verursacht. Von Marktnachfrage über die Planung und Genehmigung bis hin zur schlüsselfertigen Bauabnahme vergehen z.B. auf dem Büromarkt ca. zwei bis fünf Jahre.

➤ Auf die Phase der Überbauung folgt die Phase der *Marktbereinigung*. Der Markt, der zuvor aufgrund fehlender Neubaufertigstellung nicht mit Mengen-, sondern nur mit Preisanpassungen reagieren konnte und entsprechend mit den Preisen anzog, steht nun einem zu hohen Angebot gegenüber. Bei sinkender Flächennachfrage sinkt die Absorption, oder bleibt zumindest konstant, die Leerstände steigen an, die Mieten fallen ab und Mietzugesstände müssen, zum Teil auch in Form von mietfreien Perioden, geleistet werden. Der Flächenbestandszuwachs lässt in dieser Phase langsam nach, ist aber immer noch positiv. Projektentwickler haben bereits in der Überangebotsphase neue Projektplanungen auf spätere Marktphasen verschoben.

⁸ aus: Schulte und Bone-Winkel (Hrsg.), 2002, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, Seite 76 ff

⁹ Anmerkung der Verfasserin: Der Begriff „Überbauung“ ist im Anhang „Begriffsdefinitionen“ erläutert.

➤ Nach der Marktbereinigung, wenn alle Marktteilnehmer relativ niedrigen Mieten gegenüberstehen und der Markt sich konsolidiert hat, setzt eine *Stabilisierung* ein. Die Flächennachfrage steigt wieder langsam an und steigende Absorptionsraten reduzieren das Überangebot an Neubaufertigstellungen, die in der Phase der Überbauung auf den Markt kamen. Der Leerstand sinkt, und die Mieten steigen von einem geringen Mietniveau ausgehend wieder an. In dieser Phase reagiert der Neubaumarkt wiederum zeitverzögert. Aufgrund des Timelags sinkt der Anteil des Neuflächenbestandes, da die Projektentwickler in der Rezession entweder aufgrund negativer Erwartungen nicht bauen wollten oder aufgrund mangelnder Eigenkapitaldeckung oder restriktiver Kreditvergabe der Banken nicht bauen konnten.

➤ Die vierte Phase – die *Expansion* – ist durch stark zunehmende Projektentwicklungsaktivität gekennzeichnet. Die Flächennachfrage steigt zum Beispiel aufgrund einer anziehenden Konjunktur an. Damit steigen auch die Absorptionsraten an und die noch vorhandenen Leerstände werden bis zur natürlichen Leerstandsrate (hervorgerufen durch Fluktuation) abgebaut. Die Mieten steigen an, da das Flächenangebot knapp wird und bedingt durch den Timelag so gut wie keine Neubaufertigstellungen auf den Markt kommen. Die Nachfrage ist also höher als das Angebot. Banken vergeben aufgrund der positiven Zukunftsaussichten wieder Baudarlehen, daher steigt die Projektentwicklungsaktivität wieder an.

Dieses Verhalten wird im nächsten Zyklus wieder mit den oben angeführten Konsequenzen zur Phase der Überbauung führen.¹⁰

Die aus den o.a. Gründen herrührenden Marktveränderungen ziehen regelmäßig notwendige Redevelopment-Maßnahmen nach sich. Die Immobilie muss stetig an die sich in technischer wie auch in wirtschaftlicher Hinsicht verändernden Marktverhältnisse angepasst werden. Die Flexibilität in Nutzung und Vermietung ist ein wichtiges Kriterium für den wirtschaftlichen Erfolg einer Immobilie.

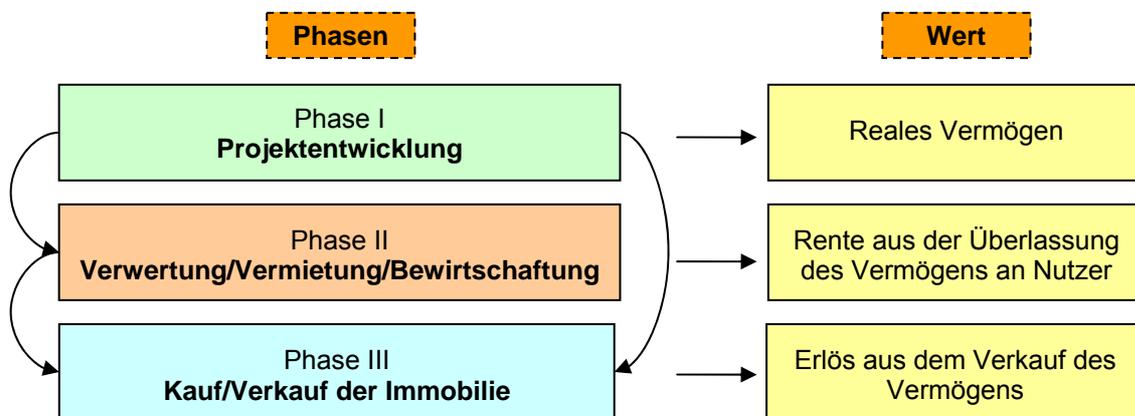
¹⁰ aus: Schulte und Bone-Winkel (Hrsg.), 2002, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, Seite 76 ff

2.4. Wertschöpfungskette¹¹ und Wertentwicklung von Immobilien

2.4.1. Phasen der Wertschöpfung

Die Immobilie unterliegt einer Wertschöpfungskette, wobei diese üblicherweise nicht in Abhängigkeit von ihrem Lebenszyklus steht. Innerhalb dieser Wertschöpfungskette, können Erträge (z.B. Mietzins, Kaufpreis) lukriert werden, die je nach Phase unterschiedlich hoch sind. Grundsätzlich unterscheidet man drei Phasen der Wertschöpfung:

Abbildung 4: „Die Wertschöpfungskette einer Immobilie“



Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Phase I: Projektentwicklung

Unter Projektentwicklung versteht man grundsätzlich sämtliche bauvorbereitenden und baudurchführenden Maßnahmen, d.h. die Summe aller Untersuchungen, unternehmerischen Entscheidungen, Planungen etc., die zur Vorbereitung der Baudurchführung sowie zur Baudurchführung selbst beitragen.

Dabei verfolgt die Projektentwicklung das Ziel, alle Einzelleistungen zu koordinieren, ein fertiges Produkt (Immobilie) zu produzieren und Investoren und Nutzer zusammenzuführen.

¹¹ Anmerkung der Verfasserin: Im Unterschied zur Wertentwicklung einer Immobilie, hängt die Wertschöpfung in nur sehr begrenztem Maße mit der Konjunktur oder Rezession des Immobilienmarktes zusammen und orientiert sich eher am Lebenszyklus der Immobilie.

Der Begriff der Wertschöpfung muss hier deutlich von der volkswirtschaftlichen Definition abgegrenzt werden. Die Volkswirtschaftslehre definiert den Begriff der „Wertschöpfung („value added“) als die Differenz zwischen dem Umsatz eines Unternehmens und den Ankaufkosten für Materialien und Dienstleistungen von Dritten.“ (Zitat aus Samuelson und Nordhaus, 1998, „Volkswirtschaftslehre“, 15. Auflage, Ueberreuter-Verlag, Seite 873) Der Begriff „Wertschöpfung“, wie er im Kontext dieser Diplomarbeit zu verstehen ist, ist unter Punkt 2.4.1. näher erläutert.

Zu den Phasen der Projektentwicklung zählen die Projektidee, die Projektstudie und die Projektrealisierung.

Im Zuge der Phase 1 der Wertschöpfungskette (Projektentwicklung) kann in der Regel kein Ertrag (zum Beispiel Mietertrag) realisiert werden und werden zu diesem Zeitpunkt ausnahmslos Kosten verursacht. Jedoch entsteht im Zuge der Bauführung ein reales Vermögen: die Immobilie.

Phase II: Verwertung/Vermietung/Bewirtschaftung

Die Verwertung/Vermietung/Bewirtschaftung des Produktes (Immobilie) überschneidet sich – soweit es sich um Renditeimmobilien handelt – zeitlich mit der Projektrealisierung. Ziel ist es, das Objekt langfristig zumindest zu den in der Projektentwicklungsphase kalkulierten Mietzinsen zu vermieten.

In dieser Phase der Wertschöpfungskette beginnt die Immobilie laufend Einnahmen zu generieren. Diese Einnahmen beschränken sich üblicherweise auf den Mietertrag, der tatsächlich erzielt wird. Davon ausgehend, dass zu diesem Zeitpunkt noch der Projektentwickler die Immobilie im Eigentum hält, werden diese Einnahmen hauptsächlich zur Deckung der Finanzierungskosten der Projektentwicklung verwendet.

Phase III: Kauf/Verkauf der Immobilie

In der Phase 3 der Wertschöpfungskette entschließt sich der Projektentwickler zum Verkauf der Immobilie. Ein neuer Marktteilnehmer – der Investor – tritt in den Zyklus der Immobilie ein.

Der (Ver-)Kauf einer Immobilie erfolgt zu einem Marktwert. Gemäß dem Red Book der „Royal Institution of Chartered Surveyors“ (RICS) ist der Marktwert *„der beste Preis, zu dem eine Grundstückstransaktion bedingungslos gegen Geldzahlung am Bewertungsstichtag stattfinden würde, unter den Annahmen*

- *eines gewillten Verkäufers,*
- *eines angemessenen Zeitraums vor dem Tag der Bewertung für Vermarktung, für Übereinkunft über Preis und Bedingungen und für den Verkaufsabschluss unter Berücksichtigung der Eigenschaften des Objektes sowie der Marktsituation,*

- *dass die Marktsituation, die Marktwerte und andere Umstände zu jedem früheren angenommenen Tag zwischen dem Bewertungsstichtag und dem Tag der angenommenen notariellen Beurkundung dieselben waren,*
- *dass weitergehende Offerte durch Kaufinteressenten mit besonderem Interesse an dem Objekt nicht berücksichtigt werden und*
- *dass jede der Parteien nach ordnungsmäßiger Vermarktung unabhängig, wohlwissend, umsichtig und ohne Zwang gehandelt hat.“¹²*

Der Projektentwickler wird den angebotenen Kaufpreis nur dann akzeptieren, wenn damit seine Verbindlichkeiten, die durch die Projektentwicklung aufgelaufen sind, abgedeckt sind und er zusätzlich einen Entwicklungsgewinn lukrieren kann. Der angestrebte Entwicklungsgewinn hängt von der Art der Immobilie, der Lage und dem aktiv- und passivseitigem Markt ab. Erfahrungsgemäß liegt er zwischen 10 % und 20 % der Gesamtinvestitionskosten.¹³

2.4.2. Wertentwicklung einer Immobilie

Eine Immobilie macht als Sach- aber auch als Ertragswert eine stetige Wertentwicklung durch. Dabei wesentlich ist die In- bzw. Deflation. In der Praxis wird üblicherweise der Verbraucherpreisindex („VPI“) zur Verfolgung der In- bzw. Deflation herangezogen.

Die In- bzw. Deflation wird in der Regel in der Ausformulierung des Mietvertrages unter einer Klausel „Wertsicherung“ berücksichtigt. Darin verpflichtet sich der Mieter, insbesondere seinen Mietzins regelmäßig an den VPI anzugleichen. Die Perioden sowie die Höhe der Anpassung werden in der Praxis zwischen Vermieter und Mieter verhandelt.

Hinsichtlich der Wertentwicklung in Abhängigkeit von In- und Deflation sowie der aktuellen Marktsituation unterscheidet man zwischen:

- a) Werterhaltung** durch Abgeltung der Inflation
- b) Wertsteigerung** durch Abgeltung der Inflation und einem Kaufpreiszuschlag (Angebot und Nachfrage)

¹² Zitat aus: The Royal Institution of Chartered Surveyors, „The Red Book“

¹³ Anmerkung der Verfasserin: Auf den direkten Zusammenhang zwischen Marktwert einer Immobilie und ihrem Ertrag wird in Kapitel A, Punkt 3. gesondert eingegangen.

- c) *Wertverlust* durch Ertragsminderung im Zuge einer Deflation und einem allfälligen Kaufpreisabschlag

Nicht nur die steigende bzw. abnehmende Nachfrage oder die Inflation ist für die Immobilienwert- bzw. Preisentwicklung von ausschlaggebender Bedeutung. Die Wertentwicklung kann auch durch Aspekte wie Dienstbarkeiten (z.B.: Wohn-, Wege- oder Fahrrecht) negativ beeinflusst werden.¹⁴

Den Wert einer Immobilie und somit ihre Wertschöpfung sowie Wertentwicklung kann aber vor allem ein Redevelopment wesentlich beeinflussen. Durch geeignete Redevelopment-Maßnahmen kann der Vermietungs- oder Verkaufserlös gesteigert werden.

Es ist also entweder vor Verkauf der Immobilie oder bei Stagnierung bzw. Minderung der Wertschöpfung vom Eigentümer jedenfalls die Maßnahme eines Redevelopments zu überlegen. Durch Anpassung der Mietverträge (volle Indexierung der Mietverträge), Optimierung der technischen Gebäudeausstattung (Rechtfertigung für einen Anhebung der Mietzinse) etc. kann ein Redevelopment auf wirtschaftlich sinnvollem Weg die Wertschöpfung maximieren und den Wert der Immobilie steigern.

2.5. Teilnehmer am Immobilienmarkt

Die Immobilienwirtschaft gliedert sich nicht nur in eine Vielzahl unterschiedlicher Teilmärkte, sondern vereinigt auch eine ganze Reihe heterogener Marktteilnehmer.

Die Abbildung 5 stellt einen allgemeinen Überblick zu den Marktteilnehmern dar. Marktteilnehmer, die für die Methodik des Redevelopments eine übergeordnete Rolle spielen, und ihre Tätigkeitsfelder werden im Folgenden genauer definiert.

Projektentwickler (Developer):¹⁵

Der Projektentwickler kann auch Bauherr sein. Er vereinigt Kapital, Arbeit und Know-how und hat gleichzeitig zu berücksichtigen, dass das Bauvorhaben gesetzlichen Auflagen entspricht.

¹⁴ aus: Stadler, 2000, „Vermögensbildung durch Veranlagung in Immobilien“

¹⁵ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 500 f

Die fachlichen Anforderungen, die an einen Projektentwickler gestellt werden, lassen sich aus den Aufgaben einer Projektentwicklung ableiten. Er muss den Immobilienmarkt kennen, um die Marktsituation in Hinblick auf die Projektierung richtig einschätzen zu können. Des Weiteren sind Kenntnisse im Bereich des Bau- und Planungsrechtes unerlässlich. Auch Erfahrungen auf den Gebieten des Immobilien- sowie des Steuerrechtes sind von großem Vorteil für eine wirtschaftlich gelungene Projektentwicklung.

Der Projektentwickler wird ein Team aus Spezialisten um sich versammeln und die Fähigkeiten der einzelnen Fachleute miteinander kombinieren, d.h. eine erfolgreiche Teamarbeit organisieren. Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte, Baumeister, Immobilienmanager etc. sollten in diesem Team jedenfalls vorhanden sein.

Abbildung 5: „Eine Auswahl der (Immobilien-)Marktteilnehmer“



Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Bauherr:¹⁶

Der Bauherr plant und führt selbst oder durch Dritte auf eigene oder fremde Rechnung das Bauvorhaben. Er muss nicht zwangsläufig Grundstückseigentümer sein, muss aber bei Einreichung eines Bauantrages einen Berechtigungsnachweis vorlegen. Als Bauherren können zum Beispiel natürliche Personen, Personen- oder Kapitalgesellschaften sowie öffentlich-rechtliche Körperschaften auftreten.

Der Bauherr hat umfassende Rechte, wie zum Beispiel:

¹⁶ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 78

- b) Auswahlrecht: Er kann in der Bauwirtschaft tätige Personen wie zum Beispiel den Architekten, Projektsteuerer, Generalunternehmer etc. frei auswählen und beauftragen.
- c) Ausführungsrecht: Er kann bei eigener Sachkunde Leistungen selbst ausführen.
- d) Informationsrecht: Am Bau Beteiligte sind verpflichtet, den Bauherrn in regelmäßigen, festzulegenden Abständen zu informieren.
- e) Weisungsrecht: Er kann bestimmen, wie das Bauwerk errichtet werden soll.

Die Pflichten des Bauherrn ergeben sich in erster Linie aus der Gestaltung der jeweiligen Verträge. Unter anderem können zu seinen Pflichten zählen, dass er das Bauwerk abnehmen und bei Fälligkeit der Vergütung diese entrichten muss. Weitere Pflichten des Bauherrn ergeben sich u.a. aus der Bauordnung für das jeweilige Bundesland (Erbringung diverser Anzeigen und Nachweise etc.).

Investor:¹⁷

Der Investor (auch Anleger oder Kapitalanleger genannt) legt Geld am Kapitalmarkt an, d.h. er „investiert“. Investoren werden in zwei Gruppen aufgeteilt (Privatanleger und institutionelle Anleger), da sie jeweils unterschiedlich am Markt auftreten und auch ungleiche Anlagestrategien verfolgen.

In den Ausführungen dieser Arbeit wird von Investoren gesprochen, die Geldmittel in Immobilieneigentum anlegen.

Bauträger:

Ein Bauträger führt gewerbsmäßig im eigenen Namen und auf eigene oder fremde Rechnung ein Bauvorhaben durch. Der Bauträger ist entweder selbst Bauherr oder tritt nach außen als solcher auf. Alle Verträge, die das Bauvorhaben betreffen, schließt der Bauträger in eigenem Namen ab. Dadurch wird er persönlich berechtigt und verpflichtet. Das zu bebauende Grundstück steht in machen Fällen in seinem Eigentum, das Bauvorhaben kann aber auch auf einem *Baurecht* oder als *Superädifikat* errichtet werden.

Der Bauträger unterliegt dem Bauträgerevertragsgesetz (BTVG).

¹⁷ aus: <http://de.wikipedia.org/wiki/Investor>

Nutzer:

Nutzer treten als Nachfrager von Projektentwicklungsleistungen auf. Sie können Privatpersonen, Unternehmen oder öffentliche Dienststellen sein. Nachfrage seitens der Nutzer besteht überwiegend hinsichtlich der Nutzungen Wohnen, Büro, Einzelhandel und Gastronomie.

Immobilienmanager:¹⁸

Die Anforderungen an einen Immobilienmanager sind in der Vergangenheit erheblich gewachsen und zeichnen sich durch eine zunehmende Komplexität aus.

Ein professionelles Immobilienmanagement ist insbesondere aufgrund der großen Anzahl unterschiedlicher Mieter bzw. Nutzer, der Vermietung im Rahmen eines festgelegten Mieter- bzw. Branchenmixes, der ständigen Ausrichtung auf Marktveränderungen, des stetig steigenden Anspruchsniveaus der Mieter und des Trends zur Anlageintelligenz von großer Bedeutung. Dies sind nur wenige der Gründe, die aufzeigen, dass es lange nicht mehr ausreicht, eine Immobilie zu verwalten; *Immobilien müssen gemanagt werden.*¹⁹

Immobilienmakler:

Aufgabe des Immobilienmaklers ist es, Verträge über Immobilien zu vermitteln. Er steht, je nach Auftragsverhältnis, dem Vermieter/Verkäufer oder Mieter/Käufer beratend zur Seite. Aufgrund der zunehmenden Komplexität des Immobilienmarktes entwickelt sich der Immobilienmakler immer mehr vom reinen Vermittlungsmakler zum universellen Fachberater, der neben der Markttransparenz auch das notwendige Know-how in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft aufweisen sollte.

Nur ein reibungsloses und zielorientiertes Zusammenspiel der o.a. Marktteilnehmer sichert die positive Entwicklung des Redevelopments. Schnittstellen ergeben sich bei dieser Vielzahl von Mitwirkenden jedenfalls. Daher sollte für einen stetigen Informationsfluss und rege Kommunikation gesorgt werden. Um Überschneidungen – und somit „Doppelarbeit“ – zu vermeiden, sollten von Anbeginn des Redevelopments Aufgabenbereiche und –ziele klar definiert werden.

¹⁸ Anmerkung der Verfasserin: Der hier angeführte Text stellt eine kurze Zusammenfassung des Tätigkeitsfeldes der Immobilienmanagers dar. Ausführlicher wird auf das *Immobilienmanagement* im Allgemeinen und auf den Marktteilnehmer *Immobilienmanager* im Speziellen in Kapitel B, Punkt 4.8. eingegangen.

¹⁹ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 353 f

3. Renditeberechnung bei Immobilien

3.1. Abgrenzung zwischen Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Rendite

3.1.1. Wirtschaftlichkeit

Eine Tätigkeit wird als wirtschaftlich bezeichnet, wenn mit den gegebenen Ressourcen ein maximales Ergebnis oder mit minimalen Ressourcen ein gewünschtes Ergebnis erzielt wird. In Bezug auf Immobilien bedeutet dies vor allem, dass die Einnahmen, die durch eine Vermietung des Objektes erzielt werden können, jedenfalls die Ausgaben, die durch das Betreiben der Immobilie entstehen, übersteigen sollen.

3.1.2. Rentabilität

Hier ist zwischen der statischen und der dynamischen Rentabilität zu unterscheiden, wobei dies in Abhängigkeit von der angewandten Berechnungsmethode geschieht.

Die *statische Rentabilität* setzt Einnahmen und Ausgaben bzw. Zu- und Abflüsse als Anfangs- oder Durchschnittsgrößen in Verhältnis zueinander. Der so ermittelte Wert wird als statische Anfangsrendite bezeichnet.

Bei der Berechnung der *dynamischen Rentabilität* werden die Einnahmen und Ausgaben über den gesamten Zeitraum der Immobilieninvestition in die Berechnung miteinbezogen. Die zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallenden Zahlungen werden durch Abzinsung auf den Zeitpunkt t_0 miteinander vergleichbar gemacht. Die sich so ergebende dynamische Rentabilität wird mit dem Begriff Rendite gleichgesetzt.

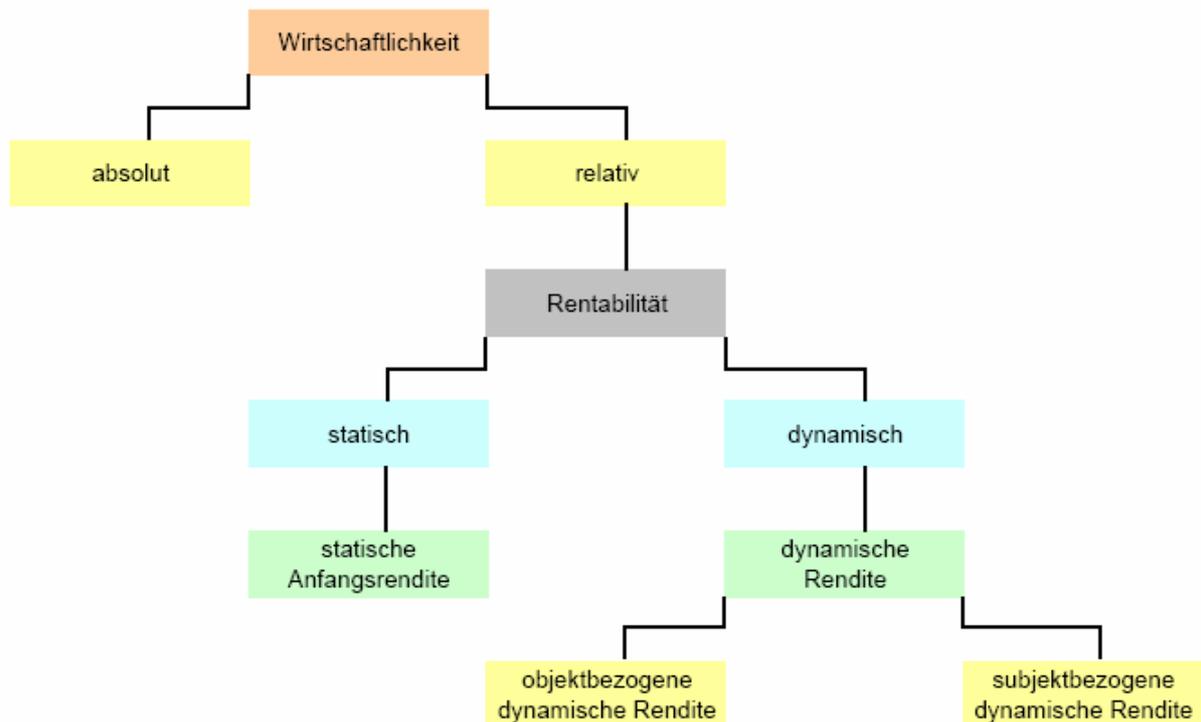
3.1.3. Rendite

Für diesen Begriff finden sich in der fachspezifischen Literatur Synonyme wie interner Zinsfuß, Effektivzins oder discounted-cash-flow-Rendite. Abhängig davon, ob in die Berechnung der Rendite nur Daten aus dem Immobilienobjekt oder auch subjektive Faktoren

des Investors (z.B. Fremdkapitalanteil, Steuersatz od. dgl.) einfließen, wird zwischen objektbezogener und subjektbezogener Rendite unterschieden.²⁰

Des Weiteren unterscheidet man zwischen verschiedenen Renditearten wie z.B. Kapitalisierungszins inkl. Risiken (all risk yield), Anfangsrenditen (initial yield), Durchschnittsrendite, Anpassungsrendite (reversionary yield) etc.²¹

Abbildung 6: „Der Bezug zwischen Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Rendite“



Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Für die Ausführungen in dieser Arbeit sind lediglich die objektbezogene Rendite sowie der Kapitalisierungszinssatz relevant, wobei Parameter wie zum Beispiel ein Leerstands- oder ein Instandhaltungsrisiko Berücksichtigung finden. Die Bewertung der Immobilien wird vor Redevelopment auf Basis der laufenden Einnahmen erfolgen.²²

Um festzustellen, welchen (finanziellen) Spielraum und vor allem welches Ergebnis das Redevelopment möglich macht, erfolgt anschließend u.a. eine Analyse des wirtschaftlichen Potentials der Immobilien. Im Zuge der wirtschaftlichen und technischen Planung des

²⁰ aus: Brauer (Hrsg.), 2003, „Grundlagen der Immobilienwirtschaft“, Seite 11

²¹ aus: Reinberg, 2002, „Immobilienbewertung beim Kauf“, Seminarunterlage, Veranstalter: Akademie für Recht und Steuern, Seite 175

²² Anmerkung der Verfasserin: Die Marktwertermittlung ist eine subjektive Annahme. Der tatsächliche Wert einer Immobilie kann nur auf tatsächlichen Vergleichswerten in ähnlichen Wirtschaftszyklen basieren. Dies jedoch wiederum nur mit der Einschränkung, dass aufgrund der Standortgebundenheit keine Immobilie direkt mit einer anderen vergleichbar ist.

Redevelopments werden die nötigen (Immobilien-)Investitionen rechnerisch aufgearbeitet und in die Marktwertberechnung einbezogen.

3.2. Verschiedene Wertermittlungsverfahren

Grundlage der Vorgehensweise bei der Ermittlung des Verkehrswertes von bebauten und unbebauten Grundstücken ist zum Beispiel die deutsche Wertermittlungsverordnung 1988²³, die je nach Nutzungsart drei Verfahren zur Ermittlung des Verkehrswertes vorgibt (normierte nationale Bewertungsverfahren):²⁴

- Vergleichswertverfahren
- Sachwertverfahren
- Ertragswertverfahren

Für die konkrete Verkehrswertermittlung bleiben im Einzelfall in der Regel erhebliche Ermessensspielräume und damit Bewertungsrisiken offen. U.a. in den Ansätzen der nachhaltigen Marktmiete, dem Kapitalisierungszinssatzes, dem Leerstands- und Instandhaltungsrisiko etc. stehen dem bewertenden Organ viele Freiheiten zur Verfügung, wobei für den Ansatz dieser Zahlen von versierten Marktteilnehmern Erfahrungswerte und Einschätzungen herangezogen werden.

Immobilien haben – wie bereits eingangs erwähnt – nur eine begrenzte Lebensdauer. Während dieser sollen sich die Investitionen amortisieren und die Immobilie selbst Gewinne abwerfen. Bei der Ermittlung des Ertragswertes ist daher die Lebensdauer von entscheidender Bedeutung.

Des Weiteren spielt die Wahl des richtigen Kapitalisierungszinssatzes eine wesentliche Rolle. Diese Wahl unterliegt sowohl objektiven (Art der Immobilie, Standort, Ausstattung etc.) als auch subjektiven Kriterien (Art des Veranlagungsbedürfnisses, Fremdkapital – Eigenfinanzierung etc.).

²³ Anmerkung der Verfasserin: Der deutsche Immobilienmarkt mit seinen Transaktionen unterscheidet sich unwesentlich von dem Österreichischen. Aus der Praxis der Verfasserin ist zu berichten, dass der deutsche Markt eine Vorreiter-Rolle für den Österreichischen einnimmt.

[Vgl. Immobilieninvestmentfondsgesetz: Das österreichische ImmlnvFG wurde auf Basis des Deutschen verfaßt und verabschiedet.]

²⁴ aus: Schulte (Hrsg.), 1996, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, Seite 60

Als weiteres Bewertungsverfahren ist das

- Residualverfahren

zur Ermittlung einer Obergrenze, die für Grund und Boden maximal aufgewendet werden kann, bekannt. Dieser Maximalbetrag ergibt sich aus dem Veräußerungserlös der Immobilie abzgl. sämtlicher Kosten inkl. Unternehmergewinn der Immobilienentwicklung.

Der Vollständigkeit halber sollen an dieser Stelle auch internationale Bewertungsmethoden aufgezeigt werden.²⁵

- Direct Value Comparison Method (Vergleichswertmethode)
- Replacement Cost Method (Sachwertmethode)
- Investment Method (Ertragswertmethode)
- Discounted Cash Flow (Barwertmethode, Ertragswertmethode)
- Residual Method
- Profits Method (Gewinnmethode)

Durch eine sorgfältige Unterscheidung bzw. Definition der Begriffe und ordnungsgemäße Anwendung der unterschiedlichen Verfahren können Missverständnisse und eine Verunsicherung der Marktteilnehmer vermieden werden.

²⁵ aus: Reinberg, 2002, „Immobilienbewertung beim Kauf“, Seminarunterlage, Veranstalter: Akademie für Recht und Steuern

Kapitel B

METHODIK DES REDEVELOPMENTS

Im folgenden Abschnitt wird insbesondere auf die *grundlegenden Aufgaben bei einem Redevelopment von Immobilien* eingegangen (vgl. Pkt. 4.). Dabei spielt die *Machbarkeitsstudie* (auch Feasibility-Analyse genannt) die wohl bedeutendste Rolle. Sie stellt die Basis für alle weiteren Entscheidungen dar und beeinflusst die Wahl und Konzeption der Redevelopment-Methode wesentlich.

In Anschluss daran werden folgende vier Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilien in der Theorie ausgearbeitet (vg. Pkt. 5.):

1. Flächenrecycling
2. Flächenumnutzung
3. Flexibilisierung
4. Flächenmanagement

Es werden die Aufgabenschwerpunkte, Voraussetzungen und Maßnahmen der einzelnen Methoden näher ausgeführt. Weiters finden sich in den einzelnen Unterpunkten der Punkte 5.1. bis 5.4. bei der Durchführung hilfreiche Anmerkungen zur Anwendung der jeweiligen Methode.

In Punkt 6. dieses Kapitels werden die jeweiligen Methoden nochmals kurz zusammengefasst und wird mittels der Darstellung der Ergebnisse auf deren Vor- und Nachteile sowie deren Besonderheiten im Einzelfall verwiesen.

4. Grundlegende Aufgaben bei einem Redevelopment von Immobilien

Zur Optimierung des Redevelopment-Prozesses und zur Sicherstellung der Zielerreichung sind einige Analysen und Studien durchzuführen.

Die notwendigen Analysen, die vor Beginn der Neukonzeption des Redevelopments angestellt werden müssen, fasst man unter dem Überbegriff der *Machbarkeitsstudie*, auch *Feasibility-Analyse* genannt, zusammen.

4.1. Machbarkeitsstudie (*Feasibility-Analyse*)

Die Feasibility-Analyse setzt voraus, dass ein Projekt nicht nur den Zielen des Projektentwicklers, sondern auch den Zielen der übrigen beteiligten Marktteilnehmer, insbesondere denjenigen der potentiellen Nutzer, Rechnung trägt.

Darüber hinaus muss das Redevelopment in einem bestimmten zeitlichen Rahmen umsetzbar sein. Eventuell auftretende Probleme in wirtschaftlicher, technischer, rechtlicher oder sozialer Hinsicht sollen dabei Beachtung finden und einkalkuliert werden. Auch die finanziellen, personellen und persönlichen Ressourcen des Projektentwicklers und der anderen Beteiligten sollen berücksichtigt werden.

Die Feasibility-Analyse kann den Erfolg des Redevelopments jedoch nicht garantieren. Gemäß Schulte und Bone-Winkel trägt sie „vielmehr dazu bei, Entwicklungsrisiken aufzudecken, darzustellen und zu werten.“ Weiters schlagen Schulte und Bone-Winkel vor, dass „die in der Machbarkeitsstudie gesetzten Prämissen während der gesamten Entwicklungszeit des Projektes laufend zu hinterfragen sind. Bei erkennbaren Abweichungen [...] ist der Analyseprozess wieder in Gang zu setzen und das Nutzungskonzept ggf. anzupassen.“²⁶

Die Machbarkeitsstudie setzt sich aus folgenden Analysen zusammen:

- Marktanalyse
- Nutzungsanalyse
- Umsatzpotentialanalyse (bei Fachmarkt- und Einkaufszentren)

²⁶ aus: Schulte und Bone-Winkel (Hrsg.), 2002, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, Seite 45

- Mietzinspotentialanalyse
- Standortanalyse
- Technische Objektanalyse
- Wirtschaftliche Objektanalyse
- Analyse des Bau- und Planungsrechts

Festgehalten sei an dieser Stelle, dass jede Analyse für sich einen wesentlichen Bestandteil der Vorarbeit im Zuge eines Redevelopments bildet, diese Analysen können sich in gewissen Bereichen aber auch überschneiden. Wesentlich ist es daher, vor Ausarbeitung der Analysen konkrete Fragen zu stellen und im Zuge der Ausarbeitung Schwerpunkte zu setzen und Antworten zu finden.

Im Anschluss an die Machbarkeitsstudie kann der Projektentwickler die Konzeption der Maßnahme des Redevelopments starten. Im Zuge der Neukonzeption wird auch eine Baubeschreibung aufgestellt, die die Baumaßnahmen – so genau wie zu diesem Zeitpunkt möglich – beschreibt. Bevor die Durchführung der Baumaßnahmen, und somit des Redevelopments, begonnen werden kann, muss die Neukonzeption einer Analyse unterzogen werden. Dabei ist es hilfreich, die aktuelle Situation mit der neu herzustellenden Situation sowohl in wirtschaftlicher, technischer als auch funktioneller Hinsicht zu vergleichen.

Die der Feasibility-Analyse zugrunde liegenden einzelnen Analysearten werden im Folgenden näher ausgeführt. In der Praxis wird oftmals aufgrund zeitlicher, personeller oder finanzieller Einschränkungen auf einzelne Analysen verzichtet bzw. deren Umfang eingeschränkt.

Es wird an dieser Stelle von der Verfasserin jedoch entschieden darauf hingewiesen, dass die Durchführung sämtlicher Analysen insbesondere zu Zwecken der Risikoreduktion vor einer Neukonzeption im Rahmen des Redevelopments dringend anzuraten ist.²⁷

²⁷ aus: Schulte und Bone-Winkel (Hrsg.), 2002, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, Seite 45

4.1.1. Marktanalyse

Gegenstand der Marktanalyse ist zunächst die Schätzung des Marktpotentials für ein spezifisches Immobilienprodukt. Anschließend kann das genau definierte Marktgebiet hinsichtlich seiner Absatzmöglichkeiten analysiert werden. Die Marktanalyse soll also einen Überblick über die aktuelle Angebots- und Nachfragesituation am Markt geben. Dabei spielen gegenwärtige Verkaufswerte sowie Mietzinshöhen anderer, ähnlicher Immobilien als Vergleichswert eine große Rolle und sollte jedenfalls ein derartiger Vergleich angestellt werden.

Die Methoden der Marktanalyse sind die Ermittlung und vor allem die Auswertung der quantitativen und qualitativen Marktanforderungen. Ausdruck für die quantitative oder qualitative Marktattraktivität der Immobilie oder des Standortes können sein:

- Angebot-Nachfrage-Situation auf dem jeweiligen Immobilienmarkt
- Einschätzung künftiger Nachfrageentwicklungen
- Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen (hinsichtlich steuerlichen Aspekten und Förderungsnovellen)
- Wirtschaftliche Entwicklung der Region (z.B.: Einkommens- und Kaufkraftentwicklung)
- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen (z.B.: Forschungs- und Bildungseinrichtungen)
- Verkehrsinfrastruktur
- Kulturelle Infrastruktur
- Image der Region
- Verwaltungsklima

Faktoren zur Einschätzung der relativen Wettbewerbsposition können sein:

- Größe und Grundrisse der im Umfeld angebotenen, vergleichbaren Immobilien
- Flexibilität der Grundrisse
- Bauqualität
- Qualität der technischen Ausstattung
- Flexible Nutzungsmöglichkeit
- Dienstleistungsangebot rund um die Immobilie
- Höhe der Bewirtschaftungskosten

Die Marktanalyse findet vor allem beim Immobilienkauf, bei der Erschließung unbekannter Märkte sowie bei der Entwicklung neuer bzw. neuartiger Immobilienprodukte und bei Redevelopmentprojekten Anwendung. Zweck der Marktanalyse ist die Absicherung von Investitionsentscheidungen in unbekanntem Märkten oder Marktsegmenten. Von ihr hängt ab, ob Immobilienprojekte gestoppt oder weiterverfolgt werden. Aber auch die Umfunktionierung bestehender Immobilien (Redevelopment) macht eine Marktanalyse erforderlich.²⁸

Generell sollte vor einem Redevelopment eine Marktanalyse obligatorisch durchgeführt bzw. beauftragt werden.

4.1.2. Nutzungsanalyse

Für den Projektentwickler ist es essentiell, sich intensiv mit den Bedürfnissen und Erwartungen potentieller Nutzer auseinander zu setzen. Welchen Trends folgen die Nutzer momentan? Welche wirtschaftlichen Aussichten haben die Nutzer aktuell? Der Projektentwickler, der die Antworten auf diese Fragen einzuschätzen vermag, kann ein Redevelopment hinsichtlich seiner Nachhaltigkeit und in weiterer Folge auch hinsichtlich der Vermietung und des Risikos abwägen und beeinflussen.

Neben den o.a. übergeordneten quantitativen Entwicklungstendenzen sind auch qualitative Ansprüche und Anforderungen der nachfragenden Nutzungssektoren zu erfassen – also zum Beispiel Ausstattungswünsche, Lageanforderungen und nachgefragte Größenklassen.

Wie bereits erwähnt ist es wesentlich, sich mit den Trends auf der Nutzerseite zu beschäftigen und zu versuchen, diese zu verfolgen. Hilfreich dabei können zum Beispiel Erhebungen von Firmen-Neugründungen (Kammern), Veränderungen der Beschäftigungszahlen (amtliche oder Verbands-Statistik, Zeitungsberichte), Umsatzentwicklung, Analyse von Geschäftsberichten, Berichte der Wirtschaftsfachverbände und der Wirtschaftsforschungsinstitute sein.²⁹

²⁸ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 431 f

²⁹ aus: Schulte (Hrsg.), 1996, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, S. 126 f

Beispiel Bürosektor:

Grundsätzlich bewegt sich der Sektor der Büronutzung aufgrund drei Faktoren:³⁰

- Das strukturelle Wachstum des Dienstleistungssektors, dessen Schwerpunkt in der Bürobeschäftigung liegt.
- Die Zunahme des Flächenbedarfs pro Beschäftigtem pro Arbeitsplatz aufgrund zunehmenden, hochqualitativen Ausstattungs- und Repräsentations-Standards.
- Der Ersatzbedarf für nicht mehr zeitgemäße Bürogebäude.

Alle drei Faktoren lassen sich empirisch nur relativ schwer erfassen. Die Bestimmungsfaktoren reagieren daneben auch sehr stark auf die Konjunktur.

Eine genaue und ausführliche Analyse der Vergangenheit lässt allerdings Schlüsse für die Zukunft zu. Man sollte sich jedoch nicht nur auf diese Prognosen verlassen. Daraus lassen sich zwar Trends erkennen und ableiten, jedoch kann es selbstverständlich zu unvorhergesehenen Zwischenfällen kommen, welche die Prognosen obsolet machen.

Aufgrund des aktuellen Überangebots von Flächen spielen neben den quantitativen Ansprüchen die qualitativen Anforderungen eine immer größere Rolle. Empirische Erhebungen bei Nutzern, Maklern und Entwicklern geben Aufschluss über das sich laufend wandelnde und regional durchaus unterschiedliche Anforderungsprofil.

Zusammenfassend ist also festzuhalten, dass erst nach Analyse der wirtschaftlichen Entwicklungstrends und Bestimmungsfaktoren der Nutzer eine Vorstellung davon entstehen kann, ob, warum, wann und wie Flächennachfrage stattfindet und welche Qualität das aktuelle Anforderungsprofil voraussetzt.

Eine durch Aussagen von Nutzern fundierte Studie über dieselben ist von großer Bedeutung für die Entscheidungsfindung hinsichtlich der einzuplanenden Qualität und Quantität im Rahmen des Redevelopments.

³⁰ aus: Schulte (Hrsg.), 1996, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, S. 133

4.1.3. Umsatzpotentialanalyse

Eine Umsatzpotentialanalyse im Zusammenhang mit einer Analyse des Einzugsgebietes ist in erster Linie beim Redevlopment von Fachmarkt- oder Einkaufszentren relevant. Sie soll Aufschluss darauf geben, über welche Kaufkraft und welches Umsatzpotential der Standort verfügt.

Als Grundlage für diese Analyse und somit für die Kalkulation der Potentiale dienen Erhebungen auf dem Gebiet der Einwohner- und Haushaltentwicklung, Angaben zur Arbeitsbevölkerung, Recherchen hinsichtlich der Tourismuszahlen sowie Kennzahlen zu Verbrauchsausgaben und der Kaufkraft.

Wesentlich ist es, eine räumlich realistische Abgrenzung des objektbezogenen Einzugsgebietes von anderen vorzunehmen.

Nach Vorliegen der Rechercheunterlagen kann eine Potentialberechnung durchgeführt werden. Dabei werden das Markt- und Umsatzpotential ermittelt. Im Anschluss daran kann das *freie* Umsatzpotential berechnet werden.

Eine derartige Analyse kann bei diversen Standort- und Markt-Beratungsunternehmen in Auftrag gegeben werden. Erst nach Vorliegen der Ergebnisse dieser Studie kann ein Projektentwickler sein eingeplantes Verkaufsflächenangebot auf den vorhandenen Bedarf hin untersuchen.

4.1.4. Mietzinspotentialanalyse

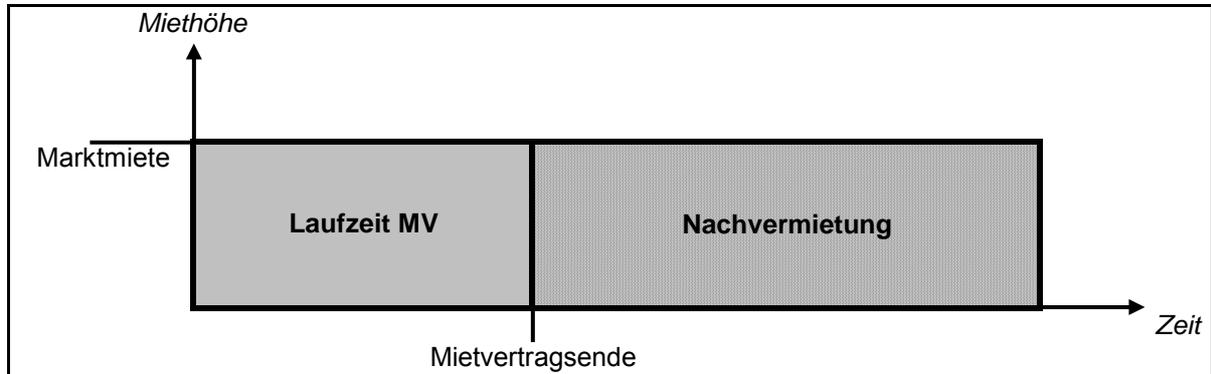
Untersucht werden muss an dieser Stelle die derzeitige Vermietungssituation in Hinblick auf die Miethöhen. Dabei ist herauszufinden, ob das Objekt aktuell

- a) zur Marktmiete (rack-rent),
- b) unter der Marktmiete (under-rent) oder
- c) über der Marktmiete (over-rent) vermietet ist.³¹

³¹ aus: Reinberg, 2002, „Immobilienbewertung als Grundlage für Bilanzpositionen nach HGB, IFRS und US-GAAP“, Seminarunterlage, Veranstalter: Akademie für Recht und Steuern

a) Zur Marktmiete vermietet (rack-rent)

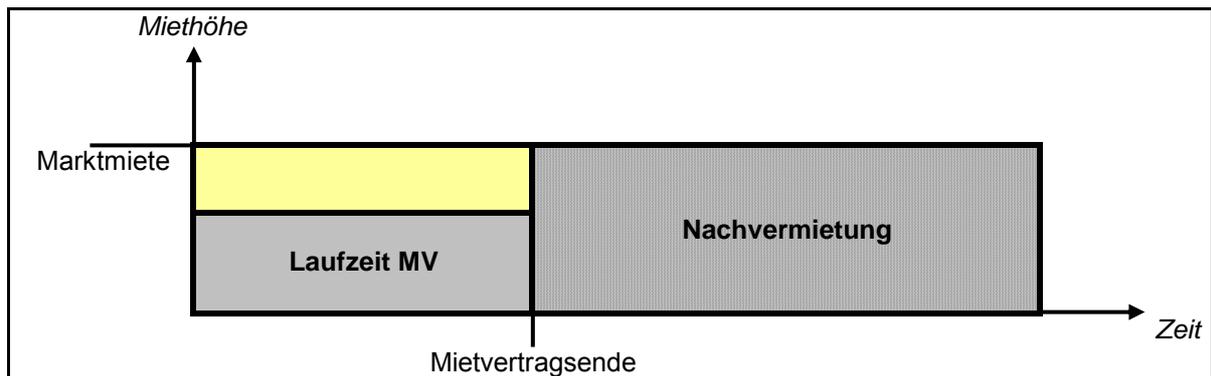
Abbildung 7: „Darstellung Vermietung zur Marktmiete“



Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

b) Unter der Marktmiete vermietet (under-rent)

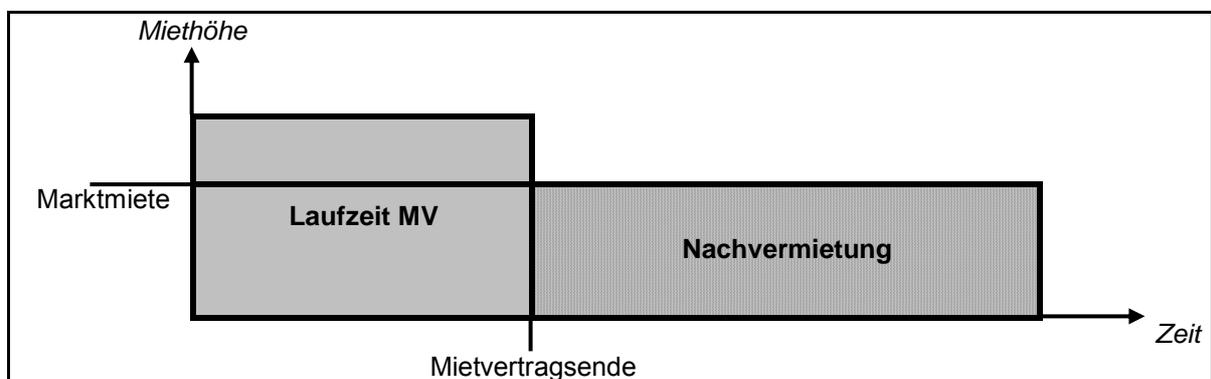
Abbildung 8: „Darstellung Vermietung unter der Marktmiete“



Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

c) Über der Marktmiete vermietet (over-rent)

Abbildung 9: „Darstellung Vermietung über der Marktmiete“



Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass Immobilien im over-rent-Bereich in den seltensten Fällen werthaltig sind, d.h. die Miethöhe ist nicht nachhaltig. Bei einem Ankauf eines derartigen Objektes empfiehlt es sich für den Redeloper, die over-rent-Situation bei der Kalkulation nur über die fixe Laufzeit des jeweiligen Mietvertrages zu berücksichtigen. Danach sollte für die Kalkulation ein wahrscheinlich nachhaltiger Mietzins im rack-rent-Bereich angenommen werden. Bei under-rented-Immobilien ist das Potential für eine wirtschaftliche Steigerung des Mietertrages und somit des Verkehrswertes am größten. Bei derartigen Immobilien kann auch ohne aufwendiges Redevelopment ein Gewinn lukriert werden.

Liegen die durchschnittlichen Mietzinse einer Immobilie im rack-rent-Bereich, ist ein Gewinn ebenfalls möglich, jedoch nur durch Verbesserung der Immobilienqualität zu erreichen. Ein Redevelopment ist in diesem Fall vor allem in Bezug auf die wachsenden Anforderungen der Nutzer hinsichtlich der technischen Ausstattung anzudenken.

4.1.5. Standortanalyse

Die Lage der Immobilie ist aufgrund ihres Charakteristikums der Standortgebundenheit einer ihrer wichtigsten Erfolgsfaktoren. Die Standortanalyse soll zu einer Aussage im Bezug auf die Aktualität, Attraktivität und Nachhaltigkeit des Standortes führen. Berücksichtigung in dieser Analyse finden zum Beispiel die Infrastruktur der unmittelbaren Umgebung und die Verkehrsanbindung.

Spezifische Faktoren für die Immobilie und ihre (potentiellen) Nutzer sowie ihre jeweilige Ausprägung bezüglich des Standortes der Immobilie sollen herausgearbeitet werden. Hierbei ist es in erster Linie erforderlich, die Qualität des Standortes der Immobilie und seine Eignung für unterschiedliche Nutzungen festzustellen, da die Eignung je nach Nutzung stark variieren kann.

Bei der Standortanalyse unterscheidet man zwischen a) weichen und b) harten Standortfaktoren³², wobei die harten Faktoren vom Entwickler wesentlich stärker beeinflusst werden können als die weichen:

³² aus: Schulte (Hrsg.), 1996, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, S. 111

a) Weiche Standortfaktoren:

- Kultur-, Wohn- und Freizeitqualität
- Image der „Adresse“
- Verwaltungsstruktur
- Investitionsklima
- Sozio-ökonomischer Datenkranz (Bevölkerungsentwicklung, Sozialstruktur, Wirtschaftsstruktur)
- rechtliche, steuerliche, devisen-technische Situation (vor allem bei Auslandsinvestments)

b) Harte Standortfaktoren:

- Topografie/Bodenbeschaffenheit
- Technische Ver- und Entsorgung
- Nachbarschaft (Umfeld, Qualität der Versorgung mit Dienstleistungen, integrierte oder solitäre Lage, Nutzungsstruktur, Sichtenbindung)
- Verkehrsanbindung/Erreichbarkeit für das potentielle Absatz- bzw. Einzugsgebiet (öffentlicher oder individueller Verkehr, Fußgänger, Parkplatzsituation, Flughafenbindung etc.)
- Raumordnung

Eine weitere Unterscheidung der Standorteigenschaften ist nach a) objektiven und b) subjektiven Kriterien möglich, wobei sich die Merkmale teilweise mit denen der harten und weichen Standortfaktoren überschneiden³³:

a) Objektive Standortkriterien:

- Ansprechendes Umfeld
- Gute Verkehrsanbindung
- Grünlage/Ruhelage (bei Wohnbauten)
- Frequenzlage (bei Wirtschaftsbauten)
- Infrastruktureinrichtungen in der Umgebung
- Grundstückskonfiguration
- Emissionen oder Störungen aus der Nachbarschaft

b) Subjektive Standortkriterien:

- Gute Adresse und Prestige
- Ausstrahlung des Gebäudes und seiner Nachbarschaft

³³ aus: Kallinger, Gartner und Stingl, 2003, „Bauträger & Projektentwickler: Immobilien erfolgreich entwickeln, sanieren und verwerten“ – Praxishandbuch, Seite 70

- „Genius loci“ (Der Projektentwickler sollte sich mit dem Standort aus historischer, wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Sicht auseinandersetzen.³⁴)
- Thema und Inhalt des Projektes

Der komplexe Begriff „Lage“ soll in einzelne, messbare, subjektiv vergleichbare Kriterien zerlegt werden. Zu diesem Zwecke werden die o.a. Standortfaktoren bzw. -kriterien definiert und anschließend gewichtet. Allgemein umschriebene Kriterien sollen durch möglichst genaue Operationalisierung und Messung ihrer Unverbindlichkeit enthoben werden. Dazu ist es notwendig, Standortfaktoren in Haupt-, Ober- und Unterkriterien aufzusplitten (vgl. Abbildung 10).

Am folgenden Beispiel soll versucht werden, ein wesentliches Kriterium für die Lage einer Immobilie, die Verkehrsanbindung, zu bewerten und seine Relevanz und Wichtigkeit aufzuzeigen.³⁵

Abbildung 10: „Relativierung eines Hauptkriteriums“

<i>Hauptkriterium</i>	Verkehrsanbindung		
<i>Oberkriterium</i>	Anbindung	... an das Individualverkehrsnetz	... an das öffentliche Verkehrsnetz
<i>Unterkriterium</i>	Lage	... an einer Hauptverkehrsstraße	... an einem schienengebundenen Verkehrsmittel
<i>Operationalisierung</i>	gemessene Entfernung	... von der Immobilie bis zur Autobahn	... von der Immobilie bis zur Haltestelle

Quelle: Schulte (Hrsg.), 1996, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“

Erst durch Erarbeiten eines solchen Kriteriengerüsts gelangt man zu vergleich- und messbaren Unterkriterien, die es ermöglichen, Urteile über Standorte transparent zu machen und dadurch vergleichend bewerten zu können.

Dabei darf allerdings nicht unbeachtet bleiben, dass aufgrund unterschiedlicher Ansprüche von zum Beispiel Nutzern oder Investoren ein und demselben Standort verschiedene positive oder negative Beurteilungen widerfahren können. Es ist daher unerlässlich, in einem ersten Schritt die Standortkriterien hinsichtlich der Interessen und Ziele der Nutzer oder

³⁴ aus: Schulte (Hrsg.), 1996, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, Seite 88

³⁵ aus: Schulte (Hrsg.), 1996, „Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“, Seite 113 f

Investoren zu gewichten und erst in einem zweiten Schritt die Faktoren zu messen – und damit auch zu bewerten.

Die Gewichtigkeit der Standortanalyse beschränkt sich bei einem Redevelopment in erster Linie auf die Reaktion des Entwicklers bei der Festlegung der Nutzungsart des Objektes auf die Nachfrage an genau diesem Standort.

4.1.6. Technische Objektanalyse

Ein wesentliches Kriterium für die Höhe des erzielbaren Mietzinses ist die Bauausstattung: Was kann dem Mieter geboten werden?

Daher wird vor der Festlegung des Maßnahmen-Kataloges für das Redevelopment auch der Ist-Zustand der Immobilie auf seine funktionalen Schwachstellen hin untersucht. Eine Rolle dabei spielen insbesondere das Layout (Grundrisse), die technische Ausstattung, Doppelböden, abgehängte Decken, Verkabelung, Beschattung, Klimatisierung, Flächeneffizienz oder dergleichen.

Im Zuge der Neukonzeption sollte jedenfalls der aktuelle technische Standardisierungsgrad Beachtung finden. Die Wahrscheinlichkeit einer Vollverwertung einer Immobilie, bei der im Verlauf des Redevelopments zeitgemäße und gegebenenfalls auch zukunftsorientierte Materialien, Ausstattungen, Grundrisse etc. Verwendung gefunden haben, wird jedenfalls höher.

4.1.7. Wirtschaftliche Objektanalyse

Bestandteile des wirtschaftlichen Charakters einer Immobilie sind deren Vermietbarkeit sowie die Parameter, zu denen eine Vermietung möglich und realistisch ist.

Wie oben erwähnt spielen für die Vermietbarkeit einer Immobilie Lage, Art, Größe, Flächenzuschnitt und Bauweise sowie das Umfeld der Immobilie eine große Rolle. Allerdings noch wesentlicher sind die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, zu denen eine Anmietung erfolgen kann. Hierbei stehen die für den Nutzer entstehenden Kosten selbstverständlich im Vordergrund.

Das Ausmaß folgender finanzieller Belastungen ist für die Mietentscheidung eines potentiellen Mieters ausschlaggebend:

- Die Höhe des Mietzinses
- Die Höhe der Betriebskosten
- (Folglich die Höhe der Vergebührung des Miet- bzw. Bestandvertrages)
- Die Höhe der zu hinterlegenden Kautions (meist in Form einer Bankgarantie oder – bei Privatpersonen – in Form eines Sparbuches)
- Das Ausmaß der Investitionskosten (sofern der Nutzer plant, den Mietgegenstand nach seinen Vorstellungen zu adaptieren)
- Der Zeitrahmen, für den sich der Mieter binden muss
- Die Anpassung des Mietzinses gem. VPI

Wie bereits ausgeführt, ist der Mietertrag einer Immobilie für deren wirtschaftlichen Marktwert wesentlich. Allerdings gilt es dabei zu beachten, die Mietzinshöhe an den Markt anzupassen bzw. angepasst zu halten.

Unter der Voraussetzung, dass die Vermietung der Immobilie zu den festgelegten Mietzinsen grundsätzlich möglich ist, gilt die größte Aufmerksamkeit des Entwicklers bzw. Eigentümers der Immobilie dem „Mietermix“.

An welche Nutzer möchte ich als Eigentümer mein Objekt vermieten? Welchen Nutzen habe ich von bestimmten Mietern?

Vor allem im Einzelhandelssektor wird der Projektentwickler/Eigentümer großen Wert darauf legen, dass er – abhängig von der Größe der Immobilie – zumindest 1 bis 4 so genannte „Ankermieter“ an das Objekt (z.B. Einkaufszentrum) binden kann. Diese Ankermieter werden allein durch ihre Präsenz dafür sorgen, dass weitere Mieter an einer Anmietung interessiert sind sowie dass die Frequenz der Kunden um ein vielfaches steigt und anschließend konstant bleibt. Ziel ist es, dem Kunden eine möglichst große Vielfalt an Angebot von Handels- und Dienstleistungsunternehmen präsentieren zu können, d.h. einen ausgewogenen Mieter- bzw. Branchenmix³⁶ in der Immobilie anzusiedeln.

³⁶ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 139 – Der Begriff „Branchenmix“ wird in Kapitel E „Begriffsdefinitionen“ näher erläutert.

Des Weiteren wird der Entwickler/Eigentümer sehr daran interessiert sein, dass sein Mieter eine entsprechende Bonität aufweist und somit die anfallenden Kosten (zeitgerecht) begleichen kann.

Neben dem Mietermix und der Bonität der Mieter ist der Inhalt der Mietverträge ausschlaggebend für den wirtschaftlichen Erfolg einer Immobilie.

Wie lange ist ein Mieter bereit, sich an die Immobilie zu binden? Ist der Mieter bereit, seinen Mietzins und die Betriebskosten an die Inflation anzupassen?

Diese und weitere Fragen machen es für den Vermieter essentiell, folgende Punkte aus Sicht des Vermieters jedenfalls in einen Mietvertrag aufzunehmen:

- Die Umsatzsteuerpflicht für Mietzins und Betriebskosten
- Die jährliche, volle Indexierung des Mietzinses und der Betriebskosten
- Befristung des Mietvertrages bzw. mieterseitiger Kündigungsverzicht auf mehrere Jahre
- Überwälzung sämtlicher mit der Vertragserrichtung verbundenen Kosten (z.B. Vergebührung) auf den Mieter.
- Bauliche Veränderungen oder Adaptierungen am Mietgegenstand dürfen nur mit schriftlicher Zustimmung des Vermieters vorgenommen werden.
- Die Wahl, ob durch den Mieter vorgenommene bauliche Veränderungen oder Adaptierungen am Mietgegenstand bei Beendigung des Mietvertrages unentgeltlich in das Eigentum des Vermieters übergehen oder auf Kosten des Mieters rückgebaut werden müssen, obliegt dem Vermieter.

Neben dem Mietzins und der Mietvertragsgestaltung ist für einen Mieter auch die Höhe der Bewirtschaftungskosten von wesentlichem Interesse.

Bei den Bewirtschaftungskosten³⁷ handelt es sich um Kosten, die zur Bewirtschaftung des Gebäudes oder der Wirtschaftseinheit laufend erforderlich sind. Sie sind nach den Grundsätzen einer ordentlichen Bewirtschaftung und nach der Art der Nutzung zu bemessen.

Die Bewirtschaftungskosten setzen sich zusammen aus

- Verwaltungskosten
- Betriebskosten

³⁷ aus: Reinberg, 2002, „Immobilienbewertung beim Kauf“, Seminarunterlage, Veranstalter: Akademie für Recht und Steuern, Seite 110 ff

- Instandhaltungskosten
- Kosten für Leerstehungen

Die Bewirtschaftungskosten stellen für den Eigentümer der Immobilie Ausgaben dar, die nicht gänzlich an den Mieter weiterverrechnet werden können.

Allerdings macht die Möglichkeit, Teile der Bewirtschaftungskosten (z.B. Betriebskosten) dem Mieter weiterzuerrechnen, die Höhe dieser Kosten für den Mieter ebenso bedeutsam wie für den Vermieter. Es ist daher im Hinblick auf eine weitgehende Vermietung eines Objektes auch auf die Geringhaltung dieser Bewirtschaftungskosten zu achten.

Verwaltungskosten:

Zu den Verwaltungskosten zählen u.a. die Manipulation und Bearbeitung von Mieteingang, Mietanpassung, Mietänderung, Neuvermietung, Abschluss von Mietverträgen, Buchhaltung, Rechnungsprüfung, Zahlungsverkehr, Jahresabschluss, Bearbeitung von Versicherungsfällen, Organisation von Instandhaltungsarbeiten etc. Es handelt sich hierbei um Kosten und Gebühren.

Betriebskosten:

Bei den Betriebskosten handelt es sich um laufende Kosten, die durch das Eigentum am Grundstück oder an der Immobilie bzw. für den Betrieb zu deren bestimmungsgemäßem Gebrauch Anlagen entstehen.

Instandhaltungskosten:

Es handelt sich hierbei um Kosten, die zur Erhaltung des bestimmungsgemäßem Gebrauchs der baulichen Anlagen während ihrer Nutzungsdauer in Folge Abnutzung, Witterung und Alterung aufgewendet werden müssen.

Die Instandhaltungskosten umfassen die laufende Instandhaltung und regelmäßige Instandsetzung der baulichen Anlage (bzw. Wirtschaftseinheit).

Kosten für Leerstehungen:

Ein Leerstand kann beispielsweise aufgrund mangelnder Nutzungs- und Standortangemessenheit der Immobilie entstehen. Vermietungsrisiken können aber auch durch das Zusammentreffen der Fertigstellung der Projektentwicklung mit einer rezessiven Wirtschaftslage in den Branchen der potentiellen Nutzer, sodass eine entsprechende Nachfrage nach dem Mietobjekt ausbleibt, entstehen.

Ertragsausfälle durch vorübergehenden Leerstand sowie uneinbringliche Mietrückstände und deren Kosten für die Rechtsverfolgung werden im Mietausfallswagnis berücksichtigt. Es wird in der Regel ein langjähriger Durchschnittssatz kalkuliert.

Im Zuge der wirtschaftlichen Objektanalyse ist es zusammenfassend gesagt die Aufgabe des Redevelopers, die aktuelle Vermietungs- und Mietvertragssituation genau zu durchleuchten und anhand eines Vergleiches der Ist-Situation mit der Soll-Situation das Objekt – und somit zwangsläufig auch seinen Ertrag und Wert – zu optimieren.

Sobald eine Prognose für den zukünftig zu erwartenden Ertrag aufgestellt werden kann, kennt der Entwickler/Eigentümer den finanziellen Spielraum für die zu setzenden Redevelopment-Maßnahmen. Dabei kann er auch berücksichtigen, dass durch ein sinnvolles Redevelopment auch Bewirtschaftungskosten (z.B. Heizkosten durch Anbringung einer Wärmedämmung) eingespart werden können, was den nachhaltigen Nettomiettertrag erhöht.

4.1.8. Analyse des Bau- und Planungsrechts

Der Projektentwickler sollte sich hierbei nicht auf Aussagen von Maklern oder Bauunternehmern verlassen, sondern sich selbst vergewissern oder durch einen Fachanwalt das Baurecht prüfen lassen.

Das Baurecht ist für jedes Grundstück und somit für jede Bauführung durch vor allem den Flächenwidmungs- und Bebauungsplan in der gültigen Fassung geregelt. Der Flächenwidmungs- und Bebauungsplan ist wesentlich für die Nutzungsart der Immobilie. Stellt es sich bei den vorangegangenen Analysen heraus, dass das Objekt bei einer vom Flächenwidmungs- und Bebauungsplan abweichenden Nutzungsart besser vermietbar wäre und die Auslastung erhöht werden könnte, ist vom Projektentwickler zu versuchen, eine Umwidmung des Grundstücks zu erlangen.

Des Weiteren ist es aufgrund der Unwägbarkeit von Widmungsvorgängen wesentlich, das Umfeld auf anstehende Gesetzesänderungen oder Umwidmungen gewissenhaft zu sondieren.³⁸

4.2. Neukonzeption

Aufbauend auf die vorangegangenen Analysen der Machbarkeitsstudie (Feasibility-Analyse - vgl. Punkte 4.1.1 bis 4.1.8.) und unter Miteinbeziehung der Ergebnisse dieser Analysen soll

³⁸ Anmerkung der Verfasserin: Auf die Grundsätze des Bau- und Planungsrechtes wird in Kapitel C, Punkt 5.2. näher eingegangen.

ein bestmögliches Nutzungskonzept für die zum Redevelopment bestimmte Immobilie ausgearbeitet und entwickelt werden.

Besonderes Augenmerk sollte dabei auf die Standortanforderungen, die maximale Flächenausnutzung, die technische Ausstattungsqualität der Immobilie und die Vermietung gelegt werden.

Im Anschluss daran sollte das bestehende Nutzungskonzept einem direkten Vergleich zur Neukonzeption unterzogen werden. Dabei soll festgestellt werden, wo die größten Abweichungen zwischen „altem“ und „neuem“ Nutzungskonzept liegen (d.h. welche Punkte sind am wesentlichsten am aktuellen wirtschaftlichen Misserfolg der Immobilie beteiligt) und wo die geringsten (d.h. auf welche Maßnahmen kann möglicherweise verzichtet bzw. welche Adaptierungen können vernachlässigt werden).

Auf diese Art und Weise ist es möglich ein Ranking zu erstellen, das dem Entwickler bei einem geringen Budget für das Redevelopment ermöglicht, die wesentlichsten Punkte effizient zu filtern.

4.3. Baubeschreibung

Um das Redevelopment zu konkretisieren, aber auch vor allem um auf die Schwachpunkte der Immobilie möglichst detailnahe einzugehen, ist jedenfalls eine Baubeschreibung notwendig. Diese ist in der Folge auch für die Einreichplanung nötig.

Sie erläutert das Bauvorhaben und seine Nutzung.

Im Einzelnen ist in der Baubeschreibung zumindest folgendes darzustellen:³⁹

- a) Aufgliederung der Baukosten in Rohbau- und Gesamtherstellungskosten
- b) Aufstellung der Kubikmeter umbauten Raumes
- c) Art der Gründung, Fundamentierung und des Baugrundes
- d) Erforderliche Feuerwiderstandsklassen von Wänden, Decken und der Dachkonstruktion
- e) Heizung, Brennstoffart und Lagerung mit Angabe der Menge
- f) Abfallentsorgung
- g) Wasserver- und -entsorgung

³⁹ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 66

Zur genaueren Spezifikation der vorzunehmenden (Umbau-)Maßnahmen wird die Baubeschreibung noch zusätzlich detailliert. Sie beschreibt weiters die Leistungen, die zu erbringen sind, und die bedungenen Qualitäten. Um Qualitätsdifferenzen zu vermeiden, empfiehlt es sich, die Baubeschreibung so genau wie möglich zu verfassen.

Im Zuge der Projektplanung sollte die Baubeschreibung stetig überprüft und adaptiert werden, da aufgrund des zunehmenden Genauigkeitsgrades der Planung auch die Baubeschreibung präzisiert werden kann.⁴⁰

Eine Bau- und Ausstattungsbeschreibung ist iSd ÖNORM B 2120 wie folgt zu gliedern (auszugsweise):

A) Beschreibung des Projektes:

Art der Objekte, Aufschließung der Liegenschaft, Gemeinschaftseinrichtungen u.ä.

B) Bauzeitplan:

Stand des Bauverfahrens, Baubeginn, voraussichtliche Übergabe des Gebäudes oder Teile davon, späteste Übergabe des Gebäudes oder Teile davon etc.

C) Beschreibung des Bauwerkes:

Außenwände (Konstruktion), Trenn- und Stiegenhauswände (Materialien), Innenwände, Schachtabmauerungen, Decken, Fassaden, Dach u.ä.

D) Ausstattungsbeschreibung:

a. Böden: Finalbelag – gegliedert nach Räumen u.ä.

b. Wände: Art der Oberflächenausführung – gegliedert nach Räumen, Art der Fassaden im Bereich von Freiflächen (Terrasse, Loggia oder Balkon)

c. Decken: Art der Oberflächenbehandlung – gegliedert nach Räumen

d. Fenster und Fenstertüren: Material des Fensters, Art der Verglasung, Art des (Öffnungs-)Mechanismus, Art und Lage des Sonnenschutzes etc.

e. Türen: Material und Ausstattung (Türspion, Namensschild) von Eingangs-, Innen-, Terrassen- und Loggientüren

f. Einrichtung Sanitär: Anzahl und Art der Anschlüsse sowie Art der Einrichtungsgegenstände bei Küche, Bad und WC

g. Installation Elektro (ohne Geräte): Anzahl und Art der Steckdosen (Ein-, Zweifachsteckdose je Raum), Deckenauslässe und Wandauslässe, Anzahl und Art der Schalter etc.

h. Einrichtung Elektro: EDV-Verkabelung, Telefon-, Fax- u. TV-Anschlüsse, etc.

⁴⁰ aus: Kallinger, Gartner und Stingl, 2003, „Bauträger & Projektentwickler: Immobilien erfolgreich entwickeln, sanieren und verwerten“ – Praxishandbuch, Seite 207

Die Baubeschreibung wird zusammen mit der Einreichplanung, bautechnischen Nachweisen (Wärme-, Brand- und Schallschutz, Statik etc.) u.a. Unterlagen bei der zuständigen Behörde eingereicht und zur Genehmigung des Bauvorhabens vorgelegt. Als rechtsgestaltender Verwaltungsakt enthält die Baugenehmigung die Feststellung, dass das Bauvorhaben mit dem geltenden Recht vereinbar ist. Die Baugenehmigung trifft für das konkrete Bauvorhaben die Feststellung, dass öffentlich-rechtliche Vorschriften zum Beispiel im Sinne der Bauordnung für das jeweilige Bundesland der Einreichung nicht entgegenstehen.

Genehmigungen hinsichtlich anderer öffentlich-rechtlicher Vorschriften, wie zum Beispiel im Sinne des Wasser- oder Naturschutzrechtes, werden dadurch nicht ersetzt. Diese müssen je nach Bauvorhaben separat eingeholt werden, können aber im Zuge desselben Verfahrens anlässlich der Bauverhandlung beantragt werden.

Erst nach erteilter Baugenehmigung kann mit der Durchführung des Projektes begonnen werden.

4.4. Analyse der Neukonzeption

Eine Wirtschaftlichkeitsberechnung mit dem anschließenden Vergleich des Bestandes zur Neukonzeption wird durchgeführt. Hier sollten die Kennzahlen der oben ausgeführten Analysen (Markt, Potential, Standort, Objekt) berücksichtigt werden und einfließen.

In Korrelation zueinander stehen die finanziellen Aufwendungen, die für eine Neukonzeption und deren Durchführung notwendig sind, und der zukünftig zu erwartende wirtschaftliche Erfolg der Immobilie. Die stetige Wechselbeziehung zwischen Kosten und Ertrag begleiten die Neukonzeption bis zum Abschluss des Projektes.

4.5. Durchführung eines Bauansuchens

Zur Bewilligung eines Bauvorhabens unterteilt nach a) Neu-, Zu- und Umbauten, b) Widmungsänderungen und c) den Abbruch denkmalgeschützter Gebäude sind gemäß § 60 BO für Wien jedenfalls folgende formellen Erfordernisse der Baubehörde vorzulegen:

- Ansuchen um das Baubewilligungsverfahren (vgl. Begriffsdefinition „Baueinreichung“)
- Unterfertigte Baupläne

- Nachweis zur Schaffung des Bauplatzes für Neu-, Zu- und Umbauten

Nach Vorliegen aller für die Überprüfung des Bauvorhabens durch die Behörde notwendigen Unterlagen wird ein Termin zur Bauverhandlung angesetzt. Innerhalb von 3 Monaten nach Bauverhandlung wird ein schriftlicher Bescheid (Baubewilligung) von der Behörde ausgestellt.⁴¹

4.6. Durchführungsphase

Im Zuge der Durchführung der vorher durchdachten Neukonzeption erfolgt die Detailplanung des neuen Nutzungskonzeptes sowie selbstverständlich die Realisierung dieser.

Die Baukostenkontrolle und die Wirtschaftlichkeitsberechnung werden regelmäßig durchgeführt und überprüft.

Begleitende Werbe- und PR-Maßnahmen sollen die Anrainer, Investoren etc. informieren, aber auch zukünftige Nutzer anziehen.

Auf die zu setzenden Maßnahmen im Zuge der Durchführungsphase wird unter Pkt. 5. detaillierter eingegangen.

4.7. Durchführung einer Fertigstellungsanzeige

Anschließend an die Durchführungsphase, also nach erfolgter Fertigstellung des Bauvorhabens, sind der Behörde vom Bauwerber, Eigentümer der Baulichkeit oder vom Grundeigentümer folgende Unterlagen zu Erlangung der Fertigstellungsanzeige vorzulegen:

- Bestätigung eines außenstehenden Ziviltechnikers über die bewilligungsmäßige und den Bauvorschriften entsprechende Bauausführung und Herstellung der Pflichtstellplätze
- Bestandsplanung (der Ausführung entsprechende Pläne)
- Überprüfungsberichte und Konstruktionspläne vom Prüferingenieur
- Gutachten über Rauch- und Abgasfänge
- Gutachten über Kanal und Senkgrube
- Gutachten über Brandmeldeanlagen, Notstromanlagen und dgl.

⁴¹ aus: Priebering, 2002, „Vorlesungsunterlage zu Baudurchführung und AVA“

- Nachweis über die Erfüllung des baulichen Wärmeschutzes und Schallschutzes

Die Vergabe der Fertigstellungsanzeige stellt zum Beispiel in Wien gleichzeitig die Bewilligung zur Benützung des Objektes dar.

Eine Freigabe für den Bezug der Flächen für die bereits während der Bauphase geworbenen Mieter kann jedenfalls erst nach Vorliegen der Fertigstellungsanzeige erfolgen.

Da es in der Praxis üblich ist, dass Mietverträge mit Fertigstellung des Mietgegenstandes in Rechtswirksamkeit erwachsen und Mieter ab Bezug des Mietgegenstandes verpflichtet sind, Mietzinszahlungen zu leisten, ist der Erlangung der Fertigstellungsmeldung zum frühest möglichen Zeitpunkt oberste Priorität beizumessen.

4.8. Immobilienmanagement

Spätestens ab dem Zeitpunkt der Erlangung der Fertigstellungsanzeige und somit Beginn der Inbestandgabe der Nutzflächen beginnt der Einsatz eines Immobilienmanagements.

Die Anforderungen an das Immobilienmanagement sind in der Vergangenheit erheblich gewachsen und zeichnen sich durch eine zunehmende Komplexität aus.

Schlecht strukturierte Projektentwicklungen und komplexe Probleme, verbunden mit einem Informationsdefizit, erfordern ein strategisches, auf den Aufbau und die Pflege der Erfolgspotentiale ausgerichtetes Management. Zu den Erfolgspotentialen zählen die Coporate-identity, das Image, die Qualifikation der Mitarbeiter wie auch das Technologie-niveau.

Ein professionelles Immobilienmanagement ist insbesondere für sog. „sensible“ Immobilien (Einkaufszentren, Freizeitanlagen, Industrie-, Gewerbe- und Technologieparks) erforderlich und für deren wirtschaftlichen Erfolg von großer Bedeutung.

Zahlreiche unterschiedliche Mieter bzw. Nutzer, die Vermietung im Rahmen eines festgelegten Mieter- bzw. Branchenmix, die ständige Reaktion auf Marktveränderungen, ein stetig steigendes Anspruchsniveau der Mieter und der Trend zur Anlageintelligenz sind nur einige Gründe, die aufzeigen, dass es lange nicht mehr ausreicht, eine Immobilie zu verwalten; *Immobilien müssen gemanagt werden.*

Eine neue Entwicklung des Managements von Immobilien, die sich nach und nach mehr durchsetzt, bezeichnet man als *Facility Management*. Hierunter versteht man eine

ganzheitliche und umfassende Immobilienbewirtschaftung mit dem Ziel einer langfristigen Werterhaltung bzw. -steigerung für den Investor sowie für den Nutzer der Immobilie.

Wesentliche Zielsetzungen des technischen, organisatorischen und kaufmännischen Facility Managements sind dabei u.a.:

- die hohe Auslastung der nutzbaren Flächen durch Veranstaltungs- und Flächenmanagement,
- die Verbesserung der Gebäudequalität durch Raumorganisation, technische Funktionen, das Erscheinungsbild sowie die Kommunikation,
- die Senkung von Betriebs-, insbesondere Energie- und Instandhaltungskosten sowie
- das Entwickeln und Verfolgen von Strategien und Programmen zur Werterhaltung des Gebäudebestandes.

4.8.1. Aufgabenfelder der Immobilienmanagements

Je nach Immobilientyp, spezifischem Standort und jeweiligem Konzept ist im Rahmen des Immobilienmanagements eine Reihe von Aufgabenfeldern zu bewältigen.

Das Erkennen und Analysieren des jeweiligen Entscheidungsproblems wie auch die Klarheit über die Ziele und Zielbeziehungen sind in diesem Zusammenhang für die Qualität des Immobilienmanagements ausschlaggebend. Informationen wie z.B. Zins- und Mietentwicklungen, Leerstandsquoten, Kaufkraftniveau der Bevölkerung im Einzugsgebiet sowie Wertvorstellungen und Erwartungen der relevanten Marktteilnehmer müssen gesammelt und ausgewertet werden.

4.8.2. Verschiedene Managementschwerpunkte⁴²

Die folgenden Aufgaben werden vom Facility-Management durchgeführt.⁴³ Eine regelmäßige Abstimmung mit dem Projektentwickler während der Redevelopment-Phase bzw. mit dem Eigentümer nach Abschluss der Redevelopment-Phase ist notwendig.

a) Profilierungsmanagement:

Hierbei soll ein zielgruppengerechtes Image geschaffen werden und eine Profilierung am Markt stattfinden. Alle sich im Verbraucherverhalten abzeichnenden Trends müssen dabei

⁴² aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 353 f

⁴³ Anmerkung der Verfasserin: Die Aufgaben stellen lediglich eine Auswahl und keine vollständige Zusammenstellung dar.

berücksichtigt werden. Ein Image kann zum Beispiel durch eine architektonische Gestaltung, eines besonders anziehenden Mietermix oder der Schaffung eines Themas kreiert werden. Ein positives Image kann weiters durch gezielte Öffentlichkeitsarbeit und Werbung erreicht werden.

b) Vermietungsmanagement:

Eine weitere Aufgabe des Immobilienmanagements besteht nach der Erstellung des Branchen- bzw. Mietermix in der aktiven Vermietung im Rahmen des Vermietungsmanagements.

Der Wandel vom Vermieter- zum Mietmarkt erfordert ein professionelles Vorgehen mit direkter Ansprache aller möglichen Mieter. Aber auch die laufende Mieterbetreuung und -beratung sowie die Steuerung durch spezifizierte vertragsrechtliche Regelungen sind für die langfristige Werterhaltung unverzichtbar.

c) Expansionsmanagement:

Veränderungen der Wettbewerbssituation können vor allem im Bereich der Einzelhandelsimmobilien eine Expansion der Flächen unabdingbar machen. Aber auch ein zusätzlicher Flächenbedarf bestehender Mieter wie auch externer Interessenten gibt Anlass, das Expansionspotential einer Immobilie zu untersuchen.

d) Kostenmanagement:

Unter Kostenmanagement versteht man die Planung, Erfassung, Gliederung, Verteilung, Überwachung und Reduzierung der Kosten einer Immobilie.

e) Immobilienbewirtschaftung:

Innerhalb der kaufmännischen, der technischen und der Flächenbewirtschaftung obliegt dem Management vor allem die Kontrolle der geschlossenen Verträge, das Aufstellen von Wirtschaftsplänen, die Buchhaltung, die Wartung, Inspektion und Instandhaltung sowie die Organisation und Durchführung der Mieterversammlungen.

f) Parkflächenmanagement:

Vor allem im Bereich der klassischen Management-Immobilien (wie z.B. Einkaufszentren oder Gewerbeparks) ist das Vorhandensein von ausreichend PKW-Stellplätzen wesentliches Akquisitionsinstrument. Neben der Planung, Organisation, Realisierung und Kontrolle obliegt dem Parkflächenmanagement auch die kaufmännische und technische Bewirtschaftung von Parkflächen.

4.9. Mietvertragsmanagement

Sofern nicht schon zu Beginn der Neukonzeption ein Nutzer als zukünftiger Mieter feststeht, sollten jedenfalls spätestens während der im Zuge des Redvelopments durchzuführenden Umbauarbeiten Mieter geworben und Mietverträge abgeschlossen werden.

Die Festlegung der Mietzinshöhe steht in direkter Verbindung mit der vorangegangenen wirtschaftlichen Konzeption. Auch andere Eckpunkte des abzuschließenden Mietvertrages spielen für die weitere Entwicklung der Immobilie eine keinesfalls zu vernachlässigende Rolle, insbesondere die unbedingt festzulegende Indexierung des Mietzinses, ein vom Mieter abzugebender Kündigungsverzicht sowie die volle Betriebskostenpflicht des Mieters.

Auf die aus Sicht des Vermieters jedenfalls notwendigen Parameter wurde bereits in Kapitel B, Punkt 4.1.7. genauer eingegangen und sind diese an dieser Stelle erneut zu berücksichtigen.

4.10. Instandhaltung und Instandsetzung

Eine kostengünstige, wohl durchdachte, regelmäßige Wartung der Immobilie macht eine lange Nutzung des Objektes möglich und dehnt somit den Zeitraum des laufenden Ertrages aus. Daher sollte spätestens während der Maßnahmendurchführung des Redvelopments auch ein entsprechendes Instandhaltungskonzept angedacht und geplant werden.

Hanspeter Gondring zählt zur Begrifflichkeit der Instandhaltung *„alle Maßnahmen, die dazu dienen, den ursprünglichen Zustand eines Objektes und aller Einrichtungen zum Zwecke des bestimmungsmäßigen Gebrauchs zu erhalten. Dazu zählen Wartungsarbeiten und Maßnahmen, die altersbedingte Abnutzungserscheinungen beseitigen.*

Unter Instandsetzung wird die Wiederherstellung des vertrags- und ordnungsgemäßen Zustandes des Mietgegenstandes durch Beseitigung [...] oder Erneuerung nicht reparaturfähiger Teile oder Einrichtungen verstanden. [...]

Unter den Begriff der Schönheitsreparaturen fallen Renovierungsarbeiten mit denen die Abnutzungen des Mietobjektes beseitigt werden. [...]“⁴⁴ (vgl. Abb. 11)

⁴⁴ aus: Gondring, 2004, „Immobilienwirtschaft – Handbuch für Studium und Praxis“, Seite 596

Die periodische Instandhaltung und die laufende Instandsetzung sind grundsätzlich Verpflichtungen des Vermieters.

Abbildung 11: „Schematische Definition von Instandhaltung - Instandsetzung“

Instandhaltung	Wartung	Inspektion	Instandsetzung
Maßnahmen zur Bewahrung und Wiederherstellung des Soll-Zustandes und Beurteilung des Ist-Zustandes von technischen Mitteln eines Systems	Maßnahmen zur Bewahrung des Soll-Zustandes von technischen Mitteln eines Systems	Maßnahmen zur Feststellung und Beurteilung des Ist-Zustandes von technischen Mitteln eines Systems	Maßnahmen zur Wiederherstellung des Soll-Zustandes von technischen Mitteln eines Systems
Wartung	Planung	Planung	Auftrag, Planung
Inspektion	Durchführung	Durchführung, Auswertung	Durchführung, Prüfung
Instandsetzung	Rückmeldung	Konsequenzen	Fertigmeldung

Quelle: Lutz, 2004, „Riskmanagement im Immobilienbereich“

4.11. Werbung und Kundenbetreuung

Das grundsätzliche Problem der Immobilienwerbung ist, dass es sich bei der Immobilie um ein sehr langlebiges Wirtschaftsgut handelt. Die Hauptzielgruppe der Immobilienwerbung sind die Nutzer („Kunden“). Diese müssen positiv erreicht werden. Die Werbung ist dabei die emotionale Ergänzung zu den harten Fakten wie Mietzinshöhe, Ausstattung u.dgl.; Die „dichterische“ Ebene der *Produktdarstellung* wird durch eine Auflistung der objektiven und harten Fakten ergänzt.

In „Bauträger & Projektentwickler“ formulieren Kallinger, Gartner und Stingl die Problematik wie folgt: *„Die subjektiven Momente der Immobilienwerbung sind mit den objektiven Merkmalen der Ausführung und Ausstattung, des Preises und der technisch-baulichen Grundlagen zu harmonisieren. [...] Aufgrund der Langzeitwirkung, die enttäuschte Erwartungen der Nutzer auf Wert und Verwertbarkeit eines Projektes haben können, ist daher in der Immobilienwerbung bei aller Notwendigkeit zur Emotionalität ein Grundsatz unabdingbar: Bleiben Sie bei der Wahrheit!“*⁴⁵

⁴⁵ aus: Kallinger, Gartner und Stingl, 2003, „Bauträger & Projektentwickler: Immobilien erfolgreich entwickeln, sanieren und verwerten“ – Praxishandbuch, Seite 256

4.11.1. Kundenerwartung

Die primäre Aufgabe sollte sein, die Wünsche und Erwartungen des Kunden kennen zu lernen. Im Fall, dass ein Nutzer/Kunde bereits vor den Baumaßnahmen feststeht, sind ausführliche, persönliche Gespräche unumgänglich. Es liegt dabei beim Projektentwickler, dem Kunden die aktuellen Möglichkeiten aufzuzeigen, denn oft ist sich der Kunde seiner Ansprüche und somit den besten Lösungen gar nicht bewusst. Entwickler und Kunde sollten die optimale Projektierung gemeinsam evaluieren und festlegen. Nur dadurch kann sichergestellt werden, dass der Kunde mit seinem *neuen* Mietgegenstand hundertprozentig zufrieden ist.

Neben dem individuellen Bedarf beispielsweise hinsichtlich einer bestimmten Ausstattung ist die Sicherheit des Kunden das größte Bestreben. Es ist elementar, dem Kunden ein größtmögliches Maß an Sicherheit vor allem im Hinblick auf die Abwicklung der Anmietung (Vertragserrichtung etc.) zu gewährleisten. Vertrauen ist dabei das oberste Credo.

Klare, eindeutig formulierte und sprachlich verständliche Verträge gehören ebenso dazu wie praktisch handhabbare, vom Kunden nachvollziehbare Zahlungsströme. Dies betrifft sowohl eine etwaige finanzielle Beteiligung des Kunden an der Entwicklung als auch eine regelmäßige Zahlung wie zum Beispiel den Mietzins.)

4.11.2. Die wichtigsten Werbemittel

Für Immobilien gibt es eine breite Palette an Werbemöglichkeiten. Ein Event anlässlich der Grundsteinlegung ist ebenso denkbar und effizient wie ein Inserat in Printmedien oder der Internetauftritt. Im Laufe der Zeit haben sich jedoch bestimmte Werbemittel als die Besten bewährt. Ein *Ranking der Werbemittel* findet man in „Bauträger und Projektentwickler“⁴⁶:

1. *Bautafel*
2. *Mundpropaganda*
3. *Kleininserat in Printmedien (vorwiegend für Wohnungen)*
4. *Großinserat in Printmedien (vorwiegend für Wirtschaftsbauten)*
5. *Baustellenbesuche/Mustergrundriss*
6. *Direktmailing*
7. *Beilage in Printmedien*
8. *Events*

⁴⁶ Kallinger, Gartner und Stingl, 2003, „Bauträger & Projektentwickler: Immobilien erfolgreich entwickeln, sanieren und verwerten“ – Praxishandbuch, Seite 258

9. Radio- und Fernsehwerbung

10. Prospekte

Der Internetauftritt, der in dieser „Hitlist“ nicht vertreten ist, ist ein nachgeordnetes Medium. Tatsache ist, dass in diesen Tagen jeder Entwickler bzw. Bauträger über einen Homepage verfügt. Selbständige Internetwerbung im eigentlichen Sinn gibt es aber kaum – sie ist immer von der Werbung der Internetadresse in anderen Medien abgeleitet.

4.11.3. Wann endet die Kundenbetreuung

Kunden, die sich bereits vor Fertigstellung des Mietgegenstandes dazu entschließen, das Mietobjekt anzumieten und den Mietvertrag unterschreiben, erleben nach dem tatsächlichen Bezug des Mietgegenstandes oft einen „Einzugs-Schock“.

Wie bereits erwähnt, verändert sich ein Projekt im Laufe der Bautätigkeit aufgrund verschiedenster Gegebenheiten. Wenn der Kunde über derartige Änderungen oder Adaptierungen nicht durchgehend auf dem Laufenden gehalten wird, kann es beim Bezug – neben den üblichen kleinen Mängeln – zu großen Überraschungen kommen.

Eine schrittweise Verdichtung der Informationen an den Kunden ist jedenfalls von Nöten. Eine frühzeitige Sensibilisierung des Kunden auf etwaige Schwierigkeiten bzw. Änderungen verhindern zu große Überraschungen – und somit Differenzen zwischen dem Projektentwickler und dem Kunden.

Grundsätzlich sollte der Projektentwickler die Nachbetreuung nicht nur dem Hausverwalter überlassen. Periodische Präsenz beim Kunden geben dem Kunden ein Gefühl von Sicherheit, dass sich jedenfalls positiv auf die Gesprächsbereitschaft zum Beispiel hinsichtlich der Mängelbehebung auswirkt.

Nach erfolgter Mängelfreistellung des Mietgegenstandes empfiehlt es sich, zumindest auf die Dauer der Gewährleistungsfrist von drei Jahren beim Kunden präsent zu sein. Um jedoch die Position des Entwicklers bzw. Bauträgers auf dem Markt aufrecht zu erhalten oder zu festigen, ist es ratsam, für den Kunden über die gesamte Nutzungsdauer als

Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen. *„Denn die „Mundpropaganda“, also die so genannte gute Nachrede ist an hoher Stelle in der Wertigkeit der Werbemittel. ...“⁴⁷*

⁴⁷ Kallinger, Gartner und Stingl, 2003, „Bauträger & Projektentwickler: Immobilien erfolgreich entwickeln, sanieren und verwerten“ – Praxishandbuch, Seite 261

5. Verschiedene Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilien in der Theorie

Die regelmäßig wiederkehrenden Veränderungen des Immobilienmarktes sowie die der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung finden ihren Ausdruck im Kapitalisierungszinssatz. Bei der Ermittlung des Verkehrswertes (Marktwert) einer Immobilie ist der Kapitalisierungszins die Unbekannte der Gleichung. Der Eigentümer einer Immobilie hat einerseits die Kenntnis über den erzielten oder zu erzielenden Mietertrag und andererseits die Kenntnis über den Preis, den ein möglicher Käufer bereit ist, für eine Immobilieneinheit (z.B. 1 m² Fläche) zu bezahlen. Daraus errechnet sich der Kapitalisierungszins.

Mit anderen Worten errechnet sich der Kapitalisierungszins also aus den schwankenden, sich laufend an Angebot und Nachfrage orientierenden Marktgegebenheiten. In eine Formel gebracht, könnte sich dies wie folgt darstellen:

$$\frac{\text{Mietertrag} \times 100}{\text{Ertragswert}} = \text{Kapitalisierungszins}$$

Bei sich ändernden Marktverhältnissen stellt sich daher auch der Kapitalisierungszins jeweils anders dar.⁴⁸

Es ist in der Praxis bei versierten Marktteilnehmern allerdings üblich, dass diese sich überlegen, welchen Kapitalisierungszinssatz sie bereit sind, zu zahlen. Daraus berechnen sie in der Folge den Kaufpreis. Die Formel wird in diesem Fall wie folgt umgestellt:

$$\frac{\text{Mietertrag} \times 100}{\text{Kapitalisierungszins}} = \text{Ertragswert}$$

Gemäß Ross, Brachmann und Holzer ist *„die Wahl des richtigen Kapitalisierungszinssatzes in der Tat eines der schwierigsten Probleme in der Bewertungspraxis. Einen wesentlichen Einfluss auf die Höhe des Zinssatzes hat das mit dem Immobilieneigentum verbundene, von der Objektart abhängige Risiko, denn **der Siedepunkt der Sicherheit ist der Gefrierpunkt der Rentabilität.**“*⁴⁹

⁴⁸ Anmerkung der Verfasserin: Der Kapitalisierungszinssatz und der Verkehrswert sind indirekt proportional zueinander, d.h. je niedriger der Kapitalisierungszinssatz, desto höher das Ergebnis, also der Wert der Immobilie, und umgekehrt.

⁴⁹ aus: Ross, Brachmann und Holzer (1997), „Ermittlung des Bauwertes von Gebäuden und des Verkehrswertes von Grundstücken“, Seite 313

Aus Sicht der Verfasserin wollen Ross, Brachmann und Holzer damit zum Ausdruck bringen, dass die Entscheidung schlussendlich immer davon abhängt, welches Risiko der Investor zu tragen bereit ist.

Grundsätzlich ist der Verkehrswert einer Immobilie also messbar an ihrem Ertrag. Um den (Ertrags-)Wert einer Immobilie zu steigern, muss ihr Mietertrag vermehrt und die Ansetzung eines niedrigeren Kapitalisierungszinssatzes gerechtfertigt werden. Dabei gilt, je besser die Immobilie hinsichtlich ihres Ausstattungsgrades, ihrer Qualität, ihrer Lage etc. im Vergleich zu ähnlichen Objekten ist, desto niedriger ist der Kapitalisierungszinssatz anzunehmen. Somit steigt auch der Wert des Gebäudes.

Das Hauptziel eines Redvelopments sollte kurz gesagt das „up-grading“ der Immobilie sein. Es zieht einen höheren Mietertrag und somit einen höheren Marktwert der Immobilie nach sich. Der Erfolgsfaktor Qualität steht dabei im Vordergrund. Dem strategischen Zielkonzept liegen leistungswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche und soziale Ziele zu Grunde.

Als Zielsetzung wird das Erreichen einer Nachhaltigkeit, einer guten Wiedervermietbarkeit, einer zukunftssicheren technischen Gebäudeausrüstung und eines architektonischen, gestalterischen Wertes definiert.

Eines gilt dabei aber jedenfalls als Merksatz: Kosten sind hart, Werte sind weich.

5.1. Flächenrecycling

Flächenrecycling stellt eine Neu- bzw. Wiedernutzung bereits erschlossener Flächen dar. Es gewinnt vor allem in Ballungszentren aufgrund der zunehmenden Verknappung von Flächen und einer steigenden baulichen Verdichtung an Bedeutung und avanciert zu einem festen Bestandteil der Projektentwicklungsarbeit. Hierfür spricht auch die Verkürzung der Zyklen, in denen Flächenrecycling und somit Redevlopment zur Anwendung kommen.

Im Hinblick auf die steigende bauliche Verdichtung legt beispielsweise die Wiener Stadtplanung besonderes Augenmerk auf eine intensivere Innenentwicklung und eine restriktivere Ausweisung neu bebaubarer Flächen.

Auch aus ökonomischer Sicht ist für einen Projektentwickler in der Regel Flächenrecycling einer Neubebauung vorzuziehen. Gründe sind die erheblichen technischen und sozialen

Folgekosten, die mit der zwangsläufig notwendigen Erschließung der Infrastruktur an Neustandorten und der Bebauung selbst anfallen.

Vor allem durch Standortverlegungen und Standortaufgaben der produzierenden Wirtschaft ergeben sich Flächen für das Recycling. Prof. Dr. Bernd Falk begründet diese Tatsache mit *„wirtschaftlichem Strukturwandel, Veränderungen in der Standortstruktur, innerstädtischen Verkehrsproblemen, fehlenden Ausdehnungsmöglichkeiten, Liegenschaften mit geringer Flächeneffizienz, Erfüllung von strikten Umweltauflagen und der zunehmenden Beachtung der betrieblichen Ressource Grund und Boden“*.⁵⁰

Hauptsächlich innenstadtnahe Industrie- und Gewerbegebiete erweisen sich vom ökonomischen Gesichtspunkt betrachtet für ein Flächenrecycling als interessant. Ehemals periphere Lagen sind durch die Ausdehnung der Städte mittlerweile in integrierte Lagen hineingewachsen und verfügen neben einer attraktiven Innenstadtlage auch über eine ausreichende Infrastruktur.

Die Zeitdauer, die für ein Redevelopment mittels Flächenrecycling angesetzt werden muss, ist oft länger als die für die Projektentwicklung unbebauter Grundstücke, da ein Projektentwickler bei der Planung eines Redevelopments auch den Bestand miteinbeziehen muss.

Dies stellt vor allem bei älteren Objekten einen großen Aufwand dar, da oftmals keine digitalen Bestandspläne vorhanden sind und erst produziert werden müssen. Sollte weder eine digitale Bestandsplanung noch eine in Papierform verfügbar sein, ist vor Beginn der Planung der Redevelopment-Maßnahmen eine Bauaufnahme zu beauftragen bzw. durchzuführen.

5.1.1. Aufgabenschwerpunkte des Flächenrecyclings

Das Flächenrecycling erfordert ein breites Spektrum an spezifischen Fachkenntnissen in den unterschiedlichsten Fachbereichen und Disziplinen.

Zu Beginn steht eine umfassende Bestandsaufnahme der Liegenschaft. Geprüft werden – zusätzlich zu den in der Machbarkeitsstudie ausgeführten Analysen – die

- Standortqualität,
- Bausubstanz,

⁵⁰ aus: Falk, Prof. Dr. Bernd (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 229

- Altlastensituation,
- Infrastruktur,
- Erschließung und Parzellierung,
- Flächenwidmung und Bebauung sowie ergänzende Kriterien.

Standortqualität:

Die Qualität des Standortes spielt hierbei eine wesentliche Rolle. Welche Auswirkungen die recycling-gegenständliche Immobilie auf ihr Umfeld hat bzw. welche Auswirkungen das Umfeld auf die Immobilie hat, ist dabei ergänzend zur Standortanalyse zu untersuchen. Sollten sich nutzbare Synergien aus dieser Betrachtung und Untersuchung ergeben, sind diese jedenfalls in das „neue“ Nutzungskonzept einzuarbeiten.

Bestehende Bausubstanz:

Im Zuge einer Untersuchung der bestehenden Bausubstanz sollte geprüft werden, ob ein Totalabbruch und Neubau oder die Revitalisierung der bestehenden Bausubstanz sinnvoller ist. In diese Überlegung sollten ökonomische, ökologische und funktionale Kriterien einfließen.

Ungünstige Raumtiefen sowie unzureichende Belichtung, statische Probleme, fragliche Umweltverträglichkeit der verwendeten Baumaterialien und dgl. spielen bei der Entscheidung eine wesentliche Rolle. Dabei darf der Entwickler die nachhaltige Vermietbarkeit und somit die Werterhaltung bzw. Wertsteigerung der Immobilie nicht aus den Augen verlieren.

Altlasten:

Industriestandorte sind mit einem potentiellen Altlastenrisiko verbunden. Aufgrund von langjähriger Produktion ist das Risiko einer Kontaminierung des Bodens beträchtlich. Bei einem Verdacht ist jedenfalls ein Bodengutachten zu beauftragen.

Zu beachten ist, dass eine Altlastensanierung bzw. eine Entsorgung von kontaminiertem Bodenmaterial mit erheblichen Kosten verbunden ist.

Erschließung und Parzellierung:

Die bestehende Erschließung des Grundstückes sowie der Immobilie und die Flächenstruktur sind ebenfalls in die Betrachtungen mit einzubeziehen. Entsprechen diese nicht den Bedürfnissen der Nutzung bzw. den einschlägigen Richtlinien, sind ergänzende Erschließungsmaßnahmen einzuplanen.

Flächenwidmung und Bebauung:

Die sich durch die Bebauungsbestimmungen und die Flächenwidmung ergebenden Spielräume hinsichtlich der Bebauung sind im Vorfeld zu analysieren. Sollten die Maßnahmen zum Flächenrecycling eine Umwidmung erfordern, ist mit einer erheblichen zeitlichen Verzögerung zu rechnen (vgl. *Flächenumnutzung* Pkt. 5.2.). Ziel sollte es daher sein, die Recyclingmaßnahmen innerhalb der aktuellen Flächenwidmung und Bebauungsbestimmung zu setzen, sodass ein Umwidmungsverfahren nicht erforderlich wird.

Für die an das Flächenrecycling anschließende Vermarktung ist es auch erforderlich, das Image der Liegenschaft zu heben.

5.2. Flächenumnutzung

In Abgrenzung zu der Redevelopment-Methode *Flächenrecycling* impliziert die Methode *Flächenumnutzung* jedenfalls eine Nutzungsänderung von Gebäuden und Grundstücken, die eine Genehmigungspflicht hinsichtlich der Widmung auslöst. Die privat organisierte Flächenumnutzung bedarf einer frühzeitigen Zusammenarbeit von Investoren, Planern und Juristen. Flächenumnutzung nimmt bereits heute Einfluss auf die spätere Entwicklung eines Standortes und wird gem. branchen-einschlägigen Prognosen in der Zukunft immer größere Bedeutung erlangen.

Die Zulässigkeit der Flächenumnutzung einzelner Gebäude und Grundstücke richtet sich nach dem geltenden Planungsrecht. Ein wesentlicher Bestandteil des Planungsrechtes ist neben der überörtlichen Raumplanung die örtliche Raumplanung und das darin enthaltene Instrument „Flächenwidmungsplan“.

Um die Komplexität einer Flächenwidmung und die damit verbundenen Aufgabenstellungen für eine Umwidmung in vollem Umfang erfassen zu können, ist es an dieser Stelle notwendig, einen Exkurs in die örtliche Raumplanung zu machen. Die Redevelopment-Methode Flächenumnutzung kann nur bei genauer Kenntnis der Abläufe der örtlichen Raumplanung effizient durchgeführt werden.

5.2.1. Exkurs: Örtliche Raumplanung⁵¹

Die örtliche Raumplanung ist eine Aufgabe des eigenen Wirkungsbereichs der Gemeinden gem. Art. 118 Abs. 3 Z 9 B-VG. In diesem Artikel wird grundsätzlich bestimmt, welche Angelegenheiten von den Gemeinden im eigenen Wirkungsbereich besorgt werden können: *„Der eigene Wirkungsbereich umfasst [...] alle Angelegenheiten, die im ausschließlichen oder überwiegenden Interesse der in der Gemeinde verkörperten örtlichen Gemeinschaft gelegen und geeignet sind, durch die Gemeinschaft innerhalb ihrer örtlichen Grenzen besorgt zu werden.“*

Das wichtigste Instrument der örtlichen Raumplanung ist der Flächenwidmungsplan. Nahezu alle Gemeinden verfügen über verbindliche Flächenwidmungspläne und haben damit die zentralen Aussagen über Widmungs- und Nutzungsverteilungen getroffen.

Der Flächenwidmungsplan wird als Verordnung vom Gemeinderat erlassen. Auch die Änderung von Flächenwidmungsplänen – selbst wenn die Widmung von nur einem Grundstück geändert wird – wird als Verordnung eingestuft.

Die Aufgaben und Auswirkungen eines Flächenwidmungsplans reihen sich wie folgt:

Der Flächenwidmungsplan gliedert das Gemeindegebiet räumlich, d.h. er legt die Widmungsarten für alle Flächen entsprechend den räumlich-funktionellen Erfordernissen fest bzw. macht überörtliche Planungen und Nutzungsbeschränkungen kenntlich (Prinzip der „Totalplanung“). Parzellenscharf sind im Flächenwidmungsplan verbindliche Nutzungsvorschriften für alle Grundflächen zu treffen.

Weiters bestimmt der Flächenwidmungsplan die Siedlungsentwicklung und Bautätigkeit eines Gemeindegebietes, indem das vorhandene Entwicklungspotential durch knappe Kontingentierungen der jeweiligen Widmungs- und Nutzungskategorien auf die raumordnerisch gewünschten Standorte hingelenkt und von unerwünschten Standorten ferngehalten wird.

Da Bauplatzerklärungen und Baubewilligungen nur in Übereinstimmung mit dem Flächenwidmungsplan erlassen werden können, sind für Projektentwickler die jeweiligen Widmungsfestlegungen von erheblicher Bedeutung, da dadurch ihre individuellen Nutzungs- und Bauabsichten beeinflusst werden.

⁵¹ aus: Kanonier, 2002, „Bau- und Planungsrecht – Vorlesungsunterlage“

In weiterer Folge ist in der Planungspraxis daher vor allem die Beurteilung der Zulässigkeit von Bauvorhaben problematisch, die nicht eindeutig mit einer Widmungs- oder Nutzungskategorie übereinstimmen. Insbesondere trifft das auf als Grünland ausgewiesene Flächen zu. Die entsprechende Auslegung ist von der Baubehörde im Baubewilligungsverfahren zu treffen.

Nach § 24 Abs. 3 Slbg ROG, § 19 Ktn GplG, § 35 VlbG RplG und § 69 WBO sind durch Bescheid Ausnahmen zulässig, die die Wirkung des Flächenwidmungsplanes für ein genau bezeichnetes Vorhaben aufheben.

Flächenwidmungspläne sind aber grundsätzlich abänderbar. Voraussetzungen für eine Änderung des Flächenwidmungsplanes sind allerdings die Umstände, dass es sich um keine willkürliche Änderung handelt, dass wichtige Gründe für eine Änderung sprechen, dass sich die Rechtslage geändert hat oder dass sich die Planungsgrundlagen geändert haben.

Ein Sub-Instrument des Flächenwidmungsplanes ist beispielsweise in Wien der Bebauungsplan, der dem Flächenwidmungsplan nachgeordnet und seinen wesentlichen Bestimmungen nicht widersprechen darf. Die Planungsbehörde ist somit in der konkreteren Bebauungsplanung an ihre eigenen Nutzungsvorgaben im Flächenwidmungsplan gebunden.

Dem Bebauungsplan kommen im Wesentlichen drei Aufgaben zu:

- a) Nähere Erläuterung bzw. Detaillierung des Flächenwidmungsplanes
- b) Steuerung der räumlichen Gestaltung
- c) Regelungen der Erschließung

Die wesentliche Rechtswirkung entfaltet der Bebauungsplan im projektbezogenen Bauverfahren. Die Übereinstimmung der Planung mit den Bestimmungen des Bebauungsplanes wird von der Baubehörde im Bauverfahren geprüft. Unzulässig sind bewilligungspflichtige Bauführungen, die den Bestimmungen des Bebauungsplanes widersprechen.

Die strengen Änderungsbestimmungen, die für Flächenwidmungspläne gelten, gelten auch für Bebauungspläne. Willkürliche Änderungen oder Änderungen ohne wichtige Gründe sind unzulässig.

Zusammenfassend ist also festzuhalten, dass eine Flächenumnutzung aufgrund des großen Detailliertheitsgrades des Flächenwidmungs- und Bebauungsplanes in der Regel eine Abänderung dieser voraussetzt. Der Ankauf einer zur Flächenumnutzung prädestinierten Immobilie sollte in jedem Fall nur mit aufschiebender oder auflösender Bedingung erfolgen, welche schlagend wird, wenn die Umwidmung nicht erlangt werden kann. Damit gibt der Verkäufer dem Investor die Möglichkeit eines Exits, sollte sich eine Umnutzung als nicht durchsetzbar herausstellen und die Immobilie nicht wie geplant „redevelopbar“ sein.

Es empfiehlt sich für den Bauansuchenden, zunächst einen Bauvorbescheid zu beantragen. Eine frühzeitige Mitwirkung der zuständigen Magistrate im Planungsprozess und die Abstimmung mit Betroffenen (anderen Grundstückseigentümern) ist zielführend und verringert das Risiko von negativen Überraschungen.

Abschließend ist zum Prozess der Umwidmung anzumerken, dass es sich dabei um ein sehr langwieriges Verfahren handeln kann, dessen Ausgang in der Regel nicht absehbar ist. Nach dem Einreichen des Ansuchens zur Durchführung der Umwidmung ist es ratsam, dass der Projektentwickler so genanntes „Lobbying“ betreibt.

Oftmals wird eine Umwidmung nur über politische Kanäle vorangetrieben und umgesetzt.

5.3. Flexibilisierung

Die Möglichkeit, eine Immobilie mehreren alternativen Nutzungen zugänglich zu machen oder die bestehende Nutzung den aktuellen oder künftigen Flächenanforderungen anzupassen, wird unter der Methode der *Flexibilisierung* zusammengefasst.

Zum Unterschied zu den Methoden *Flächenrecycling* und *Flächenumnutzung* ist vor dem Redevelopment der Immobilie kein Nutzer/Mieter festgelegt und zielt diese Methode darauf ab, die Flächen nach Fertigstellung der Baumaßnahmen jeder möglichen Nutzungsart zuzuführen, soweit dies innerhalb der Widmungsbestimmung für das jeweilige Grundstück und Objekt liegt.

Die Vorgabe alternativer Nutzungsmöglichkeiten sollte bereits im Planungs- und Entwicklungsstadium, spätestens im Zuge der Bauphase erfolgen. Eine Nutzungsänderung

bzw. –anpassung bei einem bestehenden Gebäude ist in der Regel mit einem wesentlich erhöhten Kostenaufwand verbunden.

Beim Erwerb einer Immobilie liegt das Hauptaugenmerk des Investors grundsätzlich darauf, die Immobilie einer bestimmten Nutzung zuzuführen. Allerdings wird es zunehmend wichtiger, die neue Immobilie im Hinblick auf alternative Nutzungen und beliebige Einsetzbarkeit zu planen und zu errichten bzw. bestehende Immobilien umzuplanen. Ziel des Investors ist es, durch eine möglichst hohe Flexibilität der Nutzung eine nachhaltigere Vermietbarkeit und damit bessere Veräußerungschancen zu gewährleisten.

Wie bereits erwähnt ist eine nachträgliche Erhöhung der Flexibilität mit einem hohen finanziellen Aufwand verbunden. Des Weiteren ist im Hinblick auf den verhältnismäßig langen Lebenszyklus einer Immobilie ein gewisses Maß an Nutzungsflexibilität erforderlich. Die Flexibilität von Anbeginn der Planung im Auge zu behalten ist auch aufgrund der geringen Transparenz und schweren Vorhersehbarkeit zukünftiger Nachfrageentwicklungen unerlässlich. Aber auch im Zuge einer Momentaufnahme des Immobilienmarktes werden differenzierte Raumbedürfnisse potentieller Mieter deutlich.

5.3.1. Kriterien der Flexibilität ⁵²

Aufgrund von Standortgegebenheiten, festgelegten Nutzungen von Objekten oder dergleichen ergeben sich Einschränkungen.

Standortgegebenheiten:

Wie bereits des Öfteren erwähnt ist das wesentlichste Erfolgsmerkmal einer Immobilie ihr Standort. So sehr der Standort allerdings auch die Qualität und somit den Wert einer Immobilie beeinflusst, ist er doch ein Kriterium, dass – einmal gewählt – nicht wieder veränderbar ist. Die Immobilität einer Immobilie ist wohl ihr größter Nachteil, da sich die Standortqualität im Zuge des Lebenszyklusses verändern kann.

Bei einem Redevlopment mit dem Ziel einer Flexibilität der Nutzung ist das Kriterium Standort also hinzunehmen und nicht veränderbar.

⁵² aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 232

Nutzungsbeschränkungen:

Nutzungsbeschränkungen resultieren zumeist aus baurechtlichen Regelungen oder den Einsprüchen von Nachbarn oder örtlichen Interessensgruppen.

Am flexibelsten nutzbar sind Immobilien in Kern-, Misch- und Sondergebieten. Reine Wohn-, Gewerbe- oder Industriegebiete lassen eine andere als die festgelegte Nutzung zumeist nicht zu.

Konstruktion und Technik:

Die Konstruktion einer Immobilie ist innerhalb eines vertretbaren Kostenaufwandes auf alternative Nutzungen auszurichten.

Bei Büro- und Einzelhandelsflächen sind vor allem eine flexible Grundrissgestaltung, eine leichte Installierbarkeit von Zwischenwänden und ein großzügiges Stützenraster zu berücksichtigen.

Darüber hinaus ist zum Beispiel bei größeren Einzelhandelsflächen (Einkaufszentrum) die Möglichkeit zum nachträglichen Einbau von Rolltreppen zu bedenken.

Bei Flachgebäuden sollte die Deckenbelastung so gewählt werden, dass im Nachhinein weitere Geschosse „aufgesetzt“ werden können.

Bei entsprechendem Grundriss lässt sich auch eine Wohnung in kleinere und größere Einheiten unterteilen.

Vor allem bei den so genannten *Spezialimmobilien* ist es unabdingbar, bereits vor Errichtung eine möglichst hohe Flexibilität anzudenken und in der Bauführung umzusetzen. So sollte es zum Beispiel möglich sein, ein Hotel in ein Altenwohnheim und ein Studentenwohnheim in ein Boardinghouse oder Bürogebäude umzufunktionieren.

Im Vergleich zur konstruktiven Flexibilität sind die einzelnen Nutzeranforderungen an eine technische Ausstattung oftmals zu speziell und lassen sich nicht automatisch auf andere Nutzer übertragen. Um konstruktive Voraussetzungen für den Einbau von spezieller Technik zu schaffen, sind bereits beim Bau bzw. der Planung von Objekten Nachrüstungsöglichkeiten durch den Einbau von Doppelböden, Kabelschächten usw. vorzusehen.

5.3.2. Grenzen der Flexibilisierung

Einer flexiblen Immobiliennutzung werden insbesondere durch die genannten baurechtlichen Kriterien so wie durch die zusätzlichen Investitionskosten Grenzen gesetzt. Falk scheint „*ein Mehraufwand von ca. 5 bis 10 % der Baukosten angesichts der Investitionsvolumina und der*

Nutzungsdauer von Immobilien für eine Verminderung des Vermietungsrisikos und für eine höhere Fungibilität gerechtfertigt.“⁵³

5.4. Flächenmanagement

Aufgrund der zunehmenden Verknappung der (Grundstücks-)Flächen und die dadurch bedingten Verteuerungen nimmt die Fläche als Ressource einen immer größer werdenden Stellenwert ein. Das Filtern von Flächenpotentialen und ein sparsamer und innovativer Umgang mit bestehenden (Nutz-)Flächen gewinnen an Bedeutung.

Ein Mittel dazu stellt das *Flächenmanagement* dar.

Die Methode des *Flächenmanagements* steht der des *Flächenrecyclings* sehr nahe.

Unter *Flächenmanagement* versteht man ähnlich wie bei beim *Flächenrecycling* die quantitativ wie auch qualitativ optimierte Ausnutzung aller Flächen einer Immobilie, wobei eine höhere Flächenproduktivität und die Wertsteigerung der Immobilie das Ziel sind.

Abweichend von der planerisch und baulich bestimmten Methode des Flächenrecyclings durch einen Projektentwickler wird das Flächenmanagement vom Nutzer selbst durchgeführt.

Jüngste Studien zeigen, dass zum Beispiel bei Büroimmobilien von den rd. 30 m², die für einen Arbeitsplatz angesetzt werden, nur ein Drittel auf den Arbeitsplatzinhaber selbst fällt. Der Rest verteilt sich auf Erschließungsflächen (Gangflächen, Treppen etc.), Lager- sowie Versorgungsflächen (Toiletten, Küche etc.).

Weiters belegen diese Studien, dass auch die effektive zeitliche Nutzung der Fläche Potentiale birgt. Nur rd. 16 % der zeitlichen Verfügbarkeit der Fläche wird tatsächlich genutzt, der Rest entfällt u.a. durch das Wochenende, den 8-Stunden-Tag, Krankheit, Urlaub und dgl.

Auch im Bereich der Gewerbeimmobilien (Handel) ist Flächenmanagement eine notwendige Anwendung zum Beispiel zur Verlängerung des Lebenszyklusses der Immobilie oder zur Optimierung und Ausnutzung bestehender Flächen.

⁵³ Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Seite 232

➤ Bestandsaufnahme im Hinblick auf quantitative Merkmale:

Quantitative Einschränkungen ergeben sich bei Gewerbeimmobilien vor allem hinsichtlich der zögerlichen Ausweisung neuer Baugebiete, die zum Beispiel über eine Einkaufszentrumswidmung verfügen.

Zum Zwecke einer Bestandsaufnahme müssen die in Pkt. 4. „Machbarkeitsstudie“ beschriebenen Aufgaben durchgeführt werden. Besonderes Augenmerk sollte dabei auf die bestehende Flächenstruktur und Flächenzusammensetzung gelegt werden.

Handelt es sich beim Bestandsobjekt um eine gemischte Immobilie, so sollte jedenfalls auch die jeweilige Belegung der Flächen nach unterschiedlichen Nutzungsbereichen, ihrer geographischen Verteilung, ihrer Effizienz sowie eventuellen Leerständen analysiert werden.

Übersicht, Transparenz und die Möglichkeit, alphanumerische Daten zu verknüpfen, sprechen hierbei für den Einsatz von CAFM-Systemen (Computer-aided-Facility-Management-System). Mit Hilfe dieser Systeme ist eine optimale Flächen(aus)nutzung durch Simulation und Variantenplanung möglich.

Ergänzend zu der Flächenaufnahme sind auch Analysen der spezifischen Betriebs- und Arbeitsabläufe, der Struktur der Arbeitsplätze und Abteilungen wie auch der Passantenfrequenz erforderlich.

Ausführliche Analysen des Potentials und der aktuellen Marktsituation (vgl. Pkt. 4.) sind ferner besonders bei Gewerbeimmobilien bei der Methode des Flächenmanagements gefordert.

➤ Bestandsaufnahme im Hinblick auf qualitative Merkmale:

Der Ist-Zustand sollte jedenfalls auch hinsichtlich Architektur, Design, Profilierung, Mieterqualität, Mieter- und Branchenmix sowie technischer Ausstattung durchleuchtet werden.

➤ Ermittlung des optimalen Flächenbestands:

In der umfassenden Bestandsaufnahme wurden die bisherigen Flächenstrukturen in Frage gestellt. Nun gilt es, Parameter wie die zukünftige Zahl von Mitarbeitern und der hierfür benötigte Flächenbedarf (zum Beispiel bei Büroimmobilien), die Veränderung des Marktes, neue Arbeitsformen und die Auswirkungen moderner Kommunikation zu bestimmen.

Bei Gewerbeimmobilien sind Veränderungen im Konsumentenverhalten ebenfalls zu beachten. Für jeden Immobilientyp gilt allerdings, die aktuellen, sich ständig ändernden Anforderungen der Mieter bzw. Nutzer in das Flächenmanagement einfließen zu lassen.

Ein anschließender Soll-/Ist-Vergleich lässt Flächenreserven sowie auch den Handlungsbedarf für qualitative und quantitative Flächenausnutzung erkennen.

5.4.1. Maßnahmen des quantitativen und qualitativen Flächenmanagements

Maßnahmen des quantitativen Flächenmanagements

Die im Soll-/Ist-Vergleich aufgedeckten Potentiale und Reserven sollen in einem nächsten Schritt durch geeignete Maßnahmen ausgeschöpft werden.

Allein durch Erfassung und anschließende optimierte Zuordnung können erhebliche Flächen eingespart werden. Zum Beispiel kann es zielführend sein, durch Zusammenlegungen und Umzüge zusammenhängende Leerflächen zu erhalten, die im Anschluss gemäß der gewünschten Flächenstruktur und dem geplanten Gesamtkonzept neu belegt bzw. vermietet werden können.

Hinsichtlich der zeitlichen und räumlichen Ausnutzung eines Arbeitsplatzes (im Büro) sollten flexible Arbeitszeiten und/oder variable Möbel in Erwägung gezogen werden. So wird beispielsweise beim so genannten „desk sharing“ oder der „shared workstation“ ein Arbeitsplatz von mehreren Mitarbeitern abwechselnd genutzt, wodurch selbstverständlich erhebliche Flächeneinsparungen möglich sind.

Im Zusammenhang mit einer optimierten Nutzung von bestehenden Flächen können wertvolle Potentiale durch die Nutzung der Flächen unter Treppen bzw. Rolltreppen gewonnen werden bzw. können durch Redimensionierung von Verkehrs- bzw. Erschließungsflächen zusätzliche Flächen gewonnen werden.

Im Hinblick auf die Steigerung des Ertrages ohne die Schaffung zusätzlicher Flächen sollte u.a. die Möglichkeit einer Vermietung von Fassadenflächen zu Werbezwecken angedacht werden.

Maßnahmen des qualitativen Flächenmanagements

Beispielsweise kann durch eine besonders gelungene architektonische Gestaltung ein anziehender Mietermix sowie ein klar erkennbares und durchdachtes Profil erreicht werden. Ein intelligentes Gebäude – flexibel, funktional, umweltverträglich und ressourcenschonend – optimiert die Betriebskosten und verbessert die Kostentransparenz.

In der Methode des Flächenmanagements ist also der Nutzer mehr gefragt als der Projektentwickler. Der Projektentwickler kann dem Nutzer unterstützend zur Seite stehen, wenn geringfügige, bauliche Änderungen bzw. Adaptierungen vorzunehmen sind.

5.4.2. Anmerkung zur Anwendung des Flächenmanagements:

Die Methode des Redvelopments *Flächenmanagement* wird im anschließenden, praktischen Teil nicht näher erläutert.

Flächenmanagement bietet sich hauptsächlich für Unternehmen an, die Mieter oder Mieter und Eigentümer sämtlicher Nutzflächen eines Objektes sind.

Wie bereits oben beschrieben stehen einem Unternehmen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, um angemietete Flächen effizient zu nutzen.

Nach Durchführung einer Soll-/Ist-Analyse können Maßnahmen gesetzt werden, die beispielsweise die Kennzahl m²/Mitarbeiter optimieren. Diese Maßnahmen sind in der Regel nicht baulicher Natur, sondern können durch interne Übersiedelungen, Umnutzung von Flächen (Lager → Besprechungszimmer, Besprechungszimmer → Büro) oder dergleichen umgesetzt werden.

6. Zusammenfassung der Methoden und Ergebnisse

Grundsätzlich ist zusammenfassend festzuhalten, dass aufgrund der zunehmenden Verknappung von Flächen und einer steigenden baulichen Verdichtung sowie der möglichen Einsparung von erheblichen technischen und sozialen Folgekosten ein Redevelopment in der Regel einer Neubebauung vorzuziehen ist.

Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass, aufgrund dessen, dass der Bestand bei der Anwendung der Methoden eine wesentliche Rolle spielt, zu berücksichtigen ist, dass die Zeitdauer, die für ein Redevelopment angesetzt werden muss, meist länger ist, als die für eine Neubebauung. Im Rahmen der Analysen und Untersuchungen der Machbarkeitsstudie ist eine umfassende Bestandsaufnahme jedenfalls vorzunehmen.

Die Redevelopment-Methoden werden im Folgenden kurz zusammengefasst und wird auf deren Vor- und Nachteile, Aufwand und Nutzen sowie deren Besonderheiten im Einzelfall ebenfalls eingegangen.

Flächenrecycling:

Ziel des Flächenrecyclings ist es, die vorhandenen Flächen innerhalb der bestehenden Widmung einer bestmöglichen Nutzung zuzuführen, wobei darauf geachtet werden soll, dass die Quantität der Flächen optimal ausgenutzt wird. Der größte Vorteil an dieser Methode ist, dass in der Regel mit keinen Unvorhersehbarkeiten, die die Kosten erhöhen oder die Zeitdauer verlängern, zu rechnen ist.

Flächenumnutzung:

Die Anwendung der Methode Flächenumnutzung ist für einen Projektentwickler dann anzuraten, wenn sich aus den durchgeführten Analysen und Erhebung ergeben hat, dass die Nutzflächen mit der aktuellen Nutzung nicht nachhaltig vermietbar sind. Eine Flächenumnutzung setzt eine Widmungsänderung des Grundstückes voraus. Ein wesentlicher Nachteil bei dieser Methode des Redevelopments ist jedenfalls die kaum einschätzbare Zeitspanne, in der die Umwidmung erlangt werden kann. Umfassende Kenntnisse auf den Gebieten der Flächenwidmung und Bebauungsbestimmungen sind zur Durchführung dieser Redevelopment-Maßnahme erforderlich.

Ziel der Flächenumnutzung ist es, mit der Bereitstellung von umgewidmeten Flächen eine Vollvermietung der Immobilie zu erreichen.

Für den Projektentwickler empfiehlt es sich, bereits von Anbeginn der Planung die für die Umwidmung und Baugenehmigung verantwortlichen Behörden in den Planungsprozess einzubeziehen.

Flexibilisierung:

Im Unterschied zu den Methoden Flächenrecycling und Flächenumnutzung werden im Zuge des Planungs- und Durchführungsprozesses der Redevelopment-Maßnahme Flexibilisierung üblicherweise zukünftige Mieter nicht einbezogen. Das Ziel dieser Redevelopment-Methode ist es, die Nutzflächen einer Immobilie so vorzubereiten, dass diese binnen kürzester Zeit gemäß den Wünschen von potentiellen Mietern ausgebaut werden können.

Einschränkungen aufgrund von Standortgegebenheiten, vorgeschriebenen Nutzungen etc. setzen der Flexibilität allerdings klare Grenzen.

Flächenmanagement:

Die Methode Flächenmanagement beschäftigt sich mit dem Filtern von Flächenpotentialen innerhalb einer bestehenden Immobilie. Ähnlich wie bei einem Flächenrecycling zielt das Flächenmanagement darauf ab, dass die bestehenden Nutzflächen qualitativ wie quantitativ optimal ausgenutzt werden. Der Unterschied der beiden Methoden besteht darin, dass das Flächenmanagement zumeist von Unternehmen angewandt wird, die Eigentümer und Nutzer einer Immobilie sind.

Die Untersuchungen und Analysen, die in der Regel einem Redevelopment vorangehen, sind in diesem Fall eingeschränkt und beziehen sich in erster Linie auf den Bestand und dessen (Aus-)Nutzung.

Kapitel C

FALLBEISPIELE

Der folgende Abschnitt der Arbeit beschäftigt sich mit der praktischen Aufarbeitung der in Kapitel B, Punkt 5. theoretisch dargestellten, verschiedenen Methoden des Redevelopments. Zur besseren Verständlichkeit ist es an dieser Stelle notwendig, dem Leser eine Vorschau auf die in Punkt 7. angewendete Gliederung zu geben:

Es werden die Methoden Flächenrecycling, Flächenumnutzung und Flexibilisierung anhand einer fiktiven Gewerbeimmobilie durchexerziert und berechnet.

Zu Beginn des jeweiligen Beispiels wird die fiktive Immobilie mit ihren Quantitäten und Qualitäten dargestellt (Schritt A). Dabei spielen die aktuelle (Vermietungsgrad, Mietzins) sowie die potentielle Vermietung (Vollvermietung, Mietzins) eine Rolle. Die potentielle Vermietung bezieht sich an dieser Stelle auf den ohne Redevelopment erzielbaren Mietzins. Im Anschluss daran wird der Verkehrswert der Immobilie im aktuellen Zustand berechnet (Schritt B).

In Schritt C wird die Machbarkeitsstudie durchgeführt und die bestmögliche Methode für ein Redevelopment gewählt. Im Zuge der Anwendung der Redevelopment-Methode (Schritt D) werden die Neukonzeption (Schritt E) und die Baubeschreibung (Schritt F) ausgearbeitet. Im nächsten Schritt (Schritt G) werden die Kosten für das Redevelopment kalkuliert (wobei Finanzierungskosten, Architektenhonorare etc. vernachlässigt werden). Als Schritt H erfolgt die Überprüfung der Neukonzeption, im Rahmen welcher der nach Durchführung der Redevelopment-Maßnahme gemäß Planung erzielbare Mietertrag und Verkehrswert berechnet werden.

Abschließend wird das Verstreichen eines bestimmten Zeitraumes angenommen (rd. 6 Monate), nach welchem die tatsächlichen Mieteinnahmen sowie der Verkehrswert und die tatsächlichen Redevelopment-Kosten überprüft werden (Schritt I). Sollten sich im Rahmen der Durchführung maßgebliche Abweichungen von der Planung (z.B. hinsichtlich der Kosten, des kalkulierten Mietertrags etc.) ergeben haben, die eine wirtschaftliche Schlechterstellung bedeuten, wird in Schritt J gegebenenfalls eine Analyse zur Findung der Ursachen für die wirtschaftliche Abweichung zwischen Konzeption und Umsetzung durchgeführt.

7. Die Methoden des Redvelopments dargestellt an praktischen Beispielen

7.1. Flächenrecycling am Beispiel einer fiktiven Gewerbeimmobilie

7.1.1. Darstellung der Immobilie und Verkehrswertberechnung

Schritt A: Darstellung der Immobilie

Zur Darstellung der Methode *Flächenrecycling* wird eine fiktive Gewerbeimmobilie (Büro- und Geschäftsgebäude) angenommen.

Das Objekt befindet sich in Wien, Innere Stadt. Es umfasst insgesamt rd. 2.450 m², die sich in 400 m² Geschäftsflächen und 2.050 m² Büroflächen aufteilen. Errichtet wurde die Immobilie im Jahre 1995.

Die Geschäftsflächen befinden sich im Erdgeschoss und sind aktuell an einen Lebensmittelhändler vermietet. In den Obergeschossen (1. bis 4. OG) befinden sich rd. 450 m² Bürofläche je Geschoss. Das Dachgeschoss umfasst rd. 250 m² Büroflächen.

Das Objekt ist aktuell an fünf unterschiedliche Mieter vermietet, wobei rd. 45 % der Nutzflächen leer stehen. Die bestehenden Mietverträge sind befristet und läuft der letzte Mietvertrag mit 30.06.2008 aus.

Zurzeit erzielt die Immobilie einen jährlichen Mietertrag (Rohertrag) iHv € 154.200,-- (vgl. Tab. 1).

Tabelle 1: „Darstellung des Rohertrages bei aktueller Vermietung der Immobilie“

Etage	vermietbare Flächen in m ²	Mieter	Mietpreis €/m ²	Rohertrag p.a. in €	Laufzeiten der Mietverträge
EG	400,00	Lebensmittel	12,00	57.600,00	31.12.2007
1. OG	250,00	Büro 1	8,00	24.000,00	30.06.2008
2. OG	250,00	Büro 2	8,00	24.000,00	30.06.2007
4. OG	200,00	Büro 3	9,00	21.600,00	30.06.2008
DG	250,00	Büro 4	9,00	27.000,00	31.03.2008
Rohertrag				154.200,00	

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Vom jährlichen Rohertrag müssen die Verwaltergebühr, die Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarf und die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht werden. (vgl. Tab. 2).

Tabelle 2: „Berechnung des Reinertrages bei aktueller Vermietung der Immobilie“

Verwaltergebühr	€ 2,77/m ² /Jahr	-6.786,50
Instandhaltungsbedarf	5 % des Rohertrages	-7.710,00
Mietausfallswagnis	4 % des Rohertrages	-6.168,00
Reinertrag		133.535,50

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Das Objekt verfügt über einen Keller, dessen Flächen teilweise als Lagerflächen in Form von Kellerabteilen von den jeweiligen Büromietern genutzt werden. Für die Benützung der Kellerabteile wird vom Vermieter kein Mietzins eingehoben.

Die Vermietung der Immobilie stellte sich in der Vergangenheit als schwierig dar, da – obwohl das Objekt baulichen aktuell in einem guten Zustand ist – die technische Ausstattung nur mittelmäßig ist. Das Objekt verfügt in den Büroflächen lediglich über eine Fensterbankverkabelung. Eine Klimatisierung ist nicht eingebaut.

Die Grundrisse sind flexibel gestaltet und lassen eine flexible Büronutzung zu (Kombibüro, Zellenbüro etc.)

Im Hinblick auf die Betriebskosten wird angenommen, dass sie eine marktdurchschnittliche Belastung für den Mieter darstellen.

Tabelle 3: „Berechnung des Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie“

Etage	vermietbare Flächen in m ²	Mieter	Mietpreis €/m ²	Rohertrag p.a. in €
EG	400,00	Lebensmittel	12,00	57.600,00
1. OG	450,00	Büro	8,00	43.200,00
2. OG	450,00	Büro	8,00	43.200,00
3. OG	450,00	Büro	8,50	45.900,00
4. OG	450,00	Büro	9,00	48.600,00
DG	250,00	Büro	9,00	27.000,00
Rohertrag				265.500,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Ohne Redevelopment-Maßnahmen kann das Objekt bei einer Vollvermietung jährlichen einen Mietertrag (Rohrertrag) iHv € 265.500,-- lukrieren (vgl. Tab. 3).

Vom jährlichen Rohrertrag müssen die Verwaltergebühr, die Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarf und die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht werden (vgl. Tab. 4). Daraus ergibt sich ein jährlicher Reinertrag bei Vollvermietung des Objektes iHv € 234.818,50.

Tabelle 4: „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie“

Verwaltergebühr	€ 2,77/m ² /Jahr	-6.786,50
Instandhaltungsbedarf	5 % des Rohrertrages	-13.275,00
Mietausfallswagnis	4 % des Rohrertrages	-10.620,00
Reinertrag		234.818,50

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Schritt B: Verkehrswertberechnung der Immobilie unter Miteinbeziehung des aktuellen Vermietungsgrades

Für die Berechnung des Verkehrswertes wird eine Vollvermietung angenommen. Als Basis wird somit der oben berechnete Rohrertrag iHv € 265.500,-- bzw. Reinertrag iHv € 234.818,50 herangezogen.

Ein Kapitalisierungszinssatz von 6,50 % im Bezug auf den Rohrertrag scheint unter Miteinbeziehung des guten Standortes aber auch der mittelmäßigen bis unzureichenden Ausstattungsqualität als gerechtfertigt und marktkonform.

$$\begin{aligned} \text{Kaufpreis} &= \frac{\text{Rohrertrag}}{\text{statische Anfangsrendite I}} = \frac{265.500,00}{6,50\%} = \mathbf{4.084.615,38} \\ \text{statische Anfangsrendite II} &= \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{234.818,50}{4.084.615,38} = \mathbf{5,75\%} \end{aligned}$$

Unter Bezugnahme auf den ermittelten Verkehrswert bei einem Kapitalisierungszinssatz von 6,50 % auf Basis des Rohrertrages ergibt sich eine Rendite von 5,75 % auf Basis des Reinertrages.

Aufgrund des Leerstandes wird der Verkehrswertanteil, der auf die aktuell leer stehenden Flächen entfällt, um 25 % reduziert (vgl. Tab. 5).⁵⁴

Tabelle 5: „Berechnung des Verkehrswertes unter Miteinbeziehung der Leerflächen“

Flächen insgesamt	2.450,00	Verkehrswert	€ 4.084.000,00
Flächen leer	1.350,00	Anteil Flächen leer	€ 2.250.367,35
		Abschlag 25 %	562.591,84
		Anteil Flächen leer inkl. Abschlag	1.687.775,51
		Anteil Flächen vermietet	1.833.632,65
		Anteil Flächen leer inkl. Abschlag	1.687.775,51
Verkehrswert inkl. Abschlag für nicht vermietete Flächen			€ 3.521.408,16

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

$$\begin{aligned} \text{statische Anfangsrendite I} &= \frac{\text{Rohertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{265.500,00}{3.521.000,00} = 7,54\% \\ \text{statische Anfangsrendite II} &= \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{234.818,50}{3.521.000,00} = 6,67\% \end{aligned}$$

7.1.2. Feasibility-Analyse, Anwendung und Durchführung der Methode „Flächenrecycling“

Schritt C: Machbarkeitsstudie (Feasibility-Analyse) des Redevelopments

Zur Durchführung der unterschiedlichen Analysen steht es dem Projektentwickler frei, Beratungsunternehmen zu beauftragen oder selbständig Recherchen durchzuführen.

➤ Marktanalyse:

Der Büromarkt bietet einen Überschuss an Büroflächen an. Die Nachfrage nach Büroflächen ist geringer als das Angebot. Am gegebenen Markt diktiert der Nutzer die Bedingungen. Somit muss das Redevelopment den Wünschen der zukünftigen Mieter gerecht werden.

➤ Nutzungsanalyse:

Ein nutzerseitiger Bedarf an Büroflächen ist gegeben – Quantität ist vorhanden. Die Mieter bevorzugen eine Anmietung von qualitativ hochwertigen Flächen (Doppelböden, abgehängte Decken, Klimatisierung etc.).

⁵⁴ Anmerkung der Verfasserin: Ein Abschlag für noch nicht vermietete Flächen ist eine marktgängige Vorgehensweise, die in der Praxis meist nach einer 2- bis 3-jährigen Frist für den Verkäufer angewandt wird. In dieser Frist wird dem Verkäufer ermöglicht, die leer stehenden Flächen zu vermieten und somit einen Kaufpreisabschlag zu verhindern.

➤ Mietzinspotentialanalyse:

Das Objekt ist aktuell – im Hinblick auf die mittelmäßige Ausstattung des Objektes – im oberen rack-rent-Bereich vermietet. Eine nachhaltige Vermietung kann nur durch Senkung der Erwartungen an die Mietzinshöhen erfolgen. Die Analyse zeigt jedoch, dass höhere Mietzinse bei einer Verbesserung der Ausstattung erzielt werden können.

➤ Standortanalyse:

Die Lage des Objektes kann allgemein als gut bis sehr gut eingeschätzt werden.

Die Verkehrsanbindung an das öffentliche und private regionale Verkehrsnetz ist ausreichend gegeben. Eine Anbindung an das private überregionale Verkehrsnetz ist aufgrund der city-nahen Lage nicht optimal. Die Parkplatzsituation ist mäßig bis schlecht, da sich im Umfeld der Immobilie ausschließlich Kurzparkzonen befinden.

Die Nachbarschaft weist eine genügende Versorgung mit Dienstleistungen und Infrastruktur auf. Für Arbeitnehmer der in der Immobilie angesiedelten Unternehmen ist somit für eine hinreichende Versorgung gesorgt.

Für ein im Erdgeschoß angesiedeltes Handelsunternehmen ist die Frequenz hinlänglich gut.

Das Objekt selbst befindet sich in guter Gesellschaft von bekannten Immobilien desselben Typs. Wesentlich wird es daher im Zuge des Redevelopments sein, das Image der Immobilie im Bezug auf Ihre Adresse den Nutzern zu verdeutlichen (Marketingmaßnahmen begleitend zum Redevelopment).

➤ Technische Objektanalyse:

Der aktuelle Ausstattungsgrad der Immobilie muss als durchschnittlich bis unzureichend eingestuft werden. Die EDV- und sonstige Verkabelung erfolgt über Fensterbankkabelkanäle. Eine Klimatisierung ist im Objekt nicht vorgesehen.

Die innere Grundrissgestaltung macht eine flexible Nutzung weitgehend möglich. Die Raumtiefen sowie die Belichtung werden als passend für die vorgesehene Verwertung eingeschätzt.

Für das Redevelopment ist der Ausbau mit Doppelböden, abgehängten Decken, Klimatisierung etc. vorzusehen.

➤ Wirtschaftliche Objektanalyse:

Hinsichtlich der Mietvertragssituation wird festgestellt, dass die Befristungen der Mietverträge in absehbarer Zeit auslaufen. Mit dem Freiwerden von Flächen ist jedenfalls zu rechnen.

Die Mietzinse befinden sich im oberen Bereich der Range für ein Objekt dieser Qualität und muss bei einer Nachvermietung – ohne Durchführung einer Aufwertung der Flächen durch Redevelopment – jedenfalls mit Einbußen kalkuliert werden.

Die Betriebskosten stellen keine außergewöhnlich hohe Belastung für den Mieter dar und können im Redevelopment vernachlässigt werden.

Rücklagen für Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen liegen keine vor.

Der Mieter- bzw. Branchenmix ist bei einer Büroimmobilie zu vernachlässigen, da es sich im Erdgeschoss um keine Einkaufspassage handelt, sondern lediglich um ein Geschäftslokal.

Die Durchleuchtung der aktuellen Mietvertragssituation kann ebenfalls übersprungen werden, da die Mietverträge demnächst auslaufen.

Das Ergebnis der wirtschaftlichen Objektanalyse macht deutlich, dass bei der Planung des Redevelopment besonderes Augenmerk auf die Erreichung einer bestmöglichen nachhaltigen Vermietung gelegt werden sollte.

➤ Analyse des Bau- und Planungsrechtes:

Die aktuelle Nutzung entspricht der im Flächenwidmungs- und Bebauungsplan festgelegten Widmung. Eine Änderung der Nutzung im Zuge des Redevelopments ist nicht vorgesehen.

Mit dem Vorliegen sämtlicher Analysen konnten Aussagen zu sämtlichen Parametern und Kriterien der Immobilie getroffen werden. Es hat sich gezeigt, dass die Nutzung des Objektes beibehalten werden kann. Die gute Bausubstanz macht einen Totalabbruch des Bestandes nicht notwendig.

Die Immobilie ist für die Redevelopment-Methode *Flächenrecycling* geeignet.

Schritt D: Anwendung der Methode „Flächenrecycling“

Bevor eine Neukonzeption aufgestellt werden kann, müssen die für das Flächenrecycling spezifischen Punkte aus den vorangegangenen Analysen herausgearbeitet werden:

➤ Standortqualität:

Aufgrund dessen, dass sich im Umfeld des Objektes mehrere Top-Bürogebäude befinden, können Synergien genutzt werden, die diesen Standort zu einem typischen Bürostandort machen und für die Nutzer, die Bestandsobjekte suchen, die erste Wahl signalisieren.

➤ Bestehende Bausubstanz:

Es wurde im Zuge der Untersuchungen festgestellt, dass die Bausubstanz – auch aufgrund des Errichtungsjahres – noch in tadellosem Zustand und ein Abbruch und Neubau aus technischer Sicht nicht gerechtfertigt ist.

➤ **Altlasten:**

Eine Kontaminierung des Bodens kann aufgrund eines Bodengutachtens ausgeschlossen werden.

➤ **Erschließung:**

Die bestehende Erschließung ist für den gegebenen Objektumfang ausreichend. Bei der Analyse ergab sich die Möglichkeit, den Keller als Tiefgarage und den Gehsteig mittels Auf- und Überfahrtsgenehmigung als Tiefgaragenein- und ausfahrt zu nutzen. Als weitere Einnahmequelle sollte ein Ausbau des Kellers als Tiefgarage jedenfalls im Zuge der Konzeption des Redevelopments angedacht werden.

Als Gesamtergebnis der o.a. Analysen ist festzuhalten, dass, um Mieter zu gewinnen und sie langfristig an das Objekt zu binden, es notwendig ist, Ihnen entgegenzukommen, d.h. Mietzinse realistisch anzubieten oder etwa Ausbauten für die Mieter zu übernehmen sowie ihnen gegebenenfalls mietzinsfreie Perioden zu gewähren. Nutzer erwarten auf der gegebenen Marktsituation von Vermietern „incentives“, d.h. man muss ihnen eine Motivation geben, um zu mieten – vor allem um langfristig zu mieten.

Bei einem entsprechenden Ausbau und Ausstattung der Büroflächen sind am aktuellen Markt Mietzinse über € 10,-/m² erzielbar.

Schritt E: Neukonzeption

Im Beispiel „Redevelopment eines Bürogebäudes in der Inneren Stadt“ werden folgende Eckpunkte für die Neukonzeption im Zuge des Redevelopments zusammengefasst:

- Ausbau der bestehenden Nutzflächen hinsichtlich Optimierung der technischen Ausstattung (Einbau von Doppelböden und abgehängte Decken durchgehend vom 1. Ober- bis Dachgeschoss, Installation einer Klimatisierung im 4. Ober- und Dachgeschoss)
- Errichtung einer Tiefgarage für 10 PKW-Abstellplätze samt zugehöriger Ein- und Ausfahrt teilweise im vorhandenen, teilweise im noch zusätzlich auszubauenden Keller des Objektes.
- Vermietung der Flächen zu den kalkulierten Mietzinsen mittels „vermieterfreundlichen“ Mietverträgen (vgl. Pkt. 4.1.7.)
- Akquisition von Mietern, die langfristig an das Objekt gebunden werden können.
- Begleitende und weiterführende Werbe- und Marketingmaßnahmen.

Schritt F: Baubeschreibung

Die Baubeschreibung ist auf Basis der Neukonzeption und wie in Kapitel B, Punkt 4.3. beschrieben detailliert zu erstellen.

Schritt G: Kalkulation der Redevelopment-Kosten

Bei Vorliegen der Neukonzeption und der Baubeschreibung sind im nächsten Schritt die Kosten für das Redevelopment zu kalkulieren (vgl. Tab. 6). Die Gesamtinvestitionskosten werden zu diesem Zeitpunkt mit einem Schwankungsbereich von +/- 20 % veranschlagt.

Tabelle 6: „Kalkulation der Kosten des Redevelopments“

Redevelopmentmaßnahme		Flächen in m ²	Kosten/m ²	Kosten gesamt
Herstellung Doppelböden und abgehängte Decken	1. OG - DG	2.050,00	€ 200,00	€ 410.000,00
Herstellung Klimatisierung	4. OG, DG	700,00	€ 250,00	€ 175.000,00
Herstellung Tiefgarage 10 PP	Keller	10	€ 3.000,00	€ 30.000,00
Vermietungstätigkeit				€ 15.000,00
Werbemaßnahmen				€ 15.000,00
Gesamtinvestitionskosten				€ 645.000,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Die Gesamtinvestitionskosten für die oben beschriebenen Redevelopment-Maßnahmen belaufen sich auf € 645.000,--.

Schritt H: Analyse der Neukonzeption

Da erfahrungsgemäß zwischen der vorangegangenen Feasibility-Analyse und der Neukonzeption ein längerer Zeitraum (rd. 1 Jahr) verstreicht, ist es notwendig und auch im Sinne der Eingrenzung des Redevelopment-Risikos unerlässlich, die Konzeption mit den Ergebnissen aus der Feasibility-Analyse abzustimmen und zu vergleichen. Gegebenenfalls müssen auch gewisse – auf die Neukonzeption bezughabende – Ergebnisse der Feasibility-Analyse erneut verifiziert werden.

Im Zuge der Analyse der Neukonzeption wird auch die Wirtschaftlichkeit des Redevelopments überprüft (vgl. Tab. 7).

Tabelle 7: „Berechnung des Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“

Etage	vermietbare Flächen in m ²	Mieter	Mietpreis €/m ²	Rohertrag p.a. in €
Tiefgarage	10		120	14.400,00
EG	400,00	Lebensmittel	12,00	57.600,00
1. OG	450,00	Büro	9,00	48.600,00
2. OG	450,00	Büro	9,50	51.300,00
3. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
4. OG	450,00	Büro	11,00	59.400,00
DG	250,00	Büro	11,50	34.500,00
Rohertrag				319.800,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Vom jährlichen Rohertrag werden wiederum die Verwaltergebühr, die Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarf und die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht werden (vgl. Tab. 8). Daraus ergibt sich ein Reinertrag iHv € 290.627,50 p.a.

Tabelle 8: „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“

Verwaltergebühr	€ 2,77/m ² /Jahr	-6.786,50
Instandhaltungsbedarf	3 % des Rohertrages	-9.594,00
Mietausfallswagnis	4 % des Rohertrages	-12.792,00
Reinertrag		290.627,50

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Im Hinblick auf die qualitativ bessere Ausstattung ist eine Vermietung der Flächen zu höheren Mietzinsen realistisch. Die Herabsetzung des prozentuellen Instandhaltungsbedarfs ist durch die umfassende Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes des Objektes gerechtfertigt. Somit ist von einem jährlichen Rohertrag iHv € 319.800,-- und Reinertrag iHv € 290.627,50 auszugehen. Aufgrund der qualitativen Optimierung der Flächen sowie der nunmehr vorhandenen PKW-Abstellplätze im Objekt, kann der Kapitalisierungszins von 6,5 % auf 6,0 % reduziert werden.

$$\begin{aligned} \text{Kaufpreis} &= \frac{\text{Rohertrag}}{\text{statische Anfangsrendite I}} = \frac{319.800,00}{6,00\%} = \mathbf{5.330.000,00} \\ \text{statische Anfangsrendite II} &= \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{290.627,50}{5.330.000,00} = \mathbf{5,45\%} \end{aligned}$$

Bei Verkauf der Immobilie nach Durchführung der Redevlopmentmaßnahmen sowie Vollvermietung des Objektes kann ein Verkaufspreis (Verkehrswert) iHv € 5,330.000,-- erzielt werden.

Demgegenüber steht der ehemalige Verkehrswert iHv € 4,084.000,-- (bzw. € 3,521.000,-- inkl. 25 % Abschlag für leer stehende Flächen).

Eine Anhebung des Verkehrswertes (>> Wertsteigerung) von zumindest € 1,240.000,-- rechtfertigt jedenfalls ein Redevlopment mit veranschlagten Investitionskosten iHv rd. € 645.000,--. Die Differenz lässt ausreichend Spielraum für Finanzierungskosten, Sachverständigenkosten etc., die in der oben angestellten Berechnung des Verkehrswertes keine Berücksichtigung finden. Auch ein Entwicklergewinn ist in der Differenz enthalten.

Nach positivem Abschluss der Analyse der Neukonzeption ist das Baubewilligungsverfahren einzuleiten. Nach Vorliegen der Baubewilligung beginnt die Durchführungsphase, an dessen Ende die Fertigstellungsanzeige zur Benützung des Objektes erwirkt werden muss.

7.1.3. Überprüfung des Verkehrswertes und Analyse des Redevlopments

Schritt I: Überprüfung des Verkehrswertes

Nachdem das Redevlopment abgeschlossen ist und das Objekt vermietet sowie bezogen werden konnte, ist vom Projektentwickler eine abschließende Überprüfung der Wirtschaftlichkeit des Redevlopments anzustellen.

Der tatsächlich erzielte Mietertrag wird im Rahmen des Rohertrages festgestellt (vgl. Tab. 9). Wie in Tabelle 10 dargestellt werden vom jährlichen Rohertrag die Verwaltergebühr, die Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarf sowie die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht werden.

Tabelle 9: „Berechnung des tatsächlichen Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redvelopments“

Etage	vermietbare Flächen in m ²	Mieter	Mietpreis €/m ²	Rohertrag p.a. in €
Tiefgarage	10		120	14.400,00
EG	400,00	Lebensmittel	12,00	57.600,00
1. OG	450,00	Büro	9,00	48.600,00
2. OG	450,00	Büro	9,50	51.300,00
3. OG	450,00	Büro	9,50	51.300,00
4. OG	450,00	Büro	11,00	59.400,00
DG	250,00	Büro	11,00	33.000,00
Rohertrag				315.600,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Tabelle 10: „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redvelopments“

Verwaltergebühr	€ 2,77/m ² /Jahr	-6.786,50
Instandhaltungsbedarf	3 % des Rohertrages	-9.468,00
Mietausfallwagnis	4 % des Rohertrages	-12.624,00
Reinertrag		286.721,50

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Der im Zuge der (Analyse der) Neukonzeption angenommene Mietertrag konnte nicht in vollem Umfang erzielt werden und zieht diese Abweichung selbstverständlich auch eine Verkehrswertminderung nach sich.

$$\text{Kaufpreis} = \frac{\text{Rohertrag}}{\text{statische Anfangsrendite I}} = \frac{315.600,00}{6,00\%} = \mathbf{5.260.000,00}$$

$$\text{statische Anfangsrendite II} = \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{286.721,50}{5.260.000,00} = \mathbf{5,45\%}$$

Der nun bei einem Verkauf erzielbare Erlös beträgt € 5,260.000,--.

Des Weiteren wird nach Vorliegen sämtlicher Schlussrechnungen der ausführenden Firmen auch die Kostenkalkulation der Redevlopment-Maßnahmen überprüft.

Tabelle 11: „Berechnung der tatsächlichen Kosten des Redevelopments“

Redevelopmentmaßnahme		Flächen in m ²	Kosten/m ²	Kosten gesamt
Herstellung Doppelböden und abgehängte Decken	1. OG - DG	2.050,00	€ 200,00	€ 410.000,00
Herstellung Klimatisierung	4. OG, DG	700,00	€ 250,00	€ 175.000,00
Herstellung Tiefgarage 10 PP	Keller	10	€ 3.500,00	€ 35.000,00
Vermietungstätigkeit				€ 35.000,00
Werbemaßnahmen				€ 20.000,00
Gesamtinvestitionskosten				€ 675.000,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Die Kosten des Redevelopments haben sich um € 30.000,-- erhöht.

Gegenüber dem ehemaligen Verkehrswert iHv € 4,084.000,-- (bzw. € 3,521.000,-- inkl. 25 % Abschlag für leer stehende Flächen) steht der nunmehr erzielbare Verkaufspreis iHv € 5,260.000,--. Die Kosten des Redevelopment belaufen sich hingegen auf € 675.000,--.

Eine Anhebung des Verkehrswertes (>> Wertsteigerung) von zumindest € 1,176.000,-- und tatsächliche Investitionskosten iHv rd. € 675.000,-- bestätigen die Rechtfertigung zur Durchführung des Redevelopments. Die Differenz lässt ausreichend Spielraum für Finanzierungskosten, Sachverständigenkosten etc., die in der oben angestellten Berechnung des Verkehrswertes keine Berücksichtigung finden.

Schritt J: Analyse zur Findung der Ursachen für die wirtschaftlichen Abweichungen zwischen Konzeption und Umsetzung

Die kalkulierten Mieterträge waren geringfügig zu hoch angesetzt, wodurch der Spielraum für die Kosten des Redevelopments zu hoch kalkuliert wurde. Im optimalen Fall ist der projektierte Mietertrag geringer als der nach Redevelopment tatsächlich erzielte Mietertrag. An dieser Stelle wäre es anzuraten – auch im Hinblick auf zukünftige Redevelopments des Entwicklers – vor allem die Markt- und Mietzinspotentialanalyse der Machbarkeitsstudie nochmals zu überprüfen, um allfällige Fehlinterpretationen der Analysen festzustellen.

Die Abweichungen der Kosten für das Redevelopment sind innerhalb des Schwankungsbereichs und durchaus vertretbar sowie praxisüblich.

Der Projektentwickler kann zusätzlich zum Entwicklergewinn weiteren Gewinn aus der Immobilie erwirtschaften, indem er das Objekt nicht sofort nach Fertigstellung des Redevelopments veräußert, sondern die Mieteinnahmen über eine unbestimmte Periode (1-2 Jahre) selbst lukriert.

7.2. Flächenumnutzung am Beispiel einer fiktiven Gewerbeimmobilie

7.2.1. Darstellung der Immobilie inkl. Verkehrswertberechnung

Schritt A: Darstellung der Immobilie

Zur Darstellung der Methode *Flächenumnutzung* wird die bereits für die Methode *Flächenrecycling* fiktiv angenommene Gewerbeimmobilie herangezogen.

Das Objekt befindet sich in Wien, Innere Stadt. Es umfasst insgesamt rd. 2.450 m², die sich in 400 m² Geschäftsflächen und 2.050 m² Büroflächen aufteilen. Errichtet wurde die Immobilie im Jahre 1995.

Die Geschäftsflächen befinden sich im Erdgeschoss und sind aktuell an einen Lebensmittelhändler vermietet. In den Obergeschossen (1. bis 4. OG) befinden sich rd. 450 m² Bürofläche je Geschoss. Das Dachgeschoss umfasst rd. 250 m² Büroflächen.

Das Objekt ist aktuell an fünf unterschiedliche Mieter vermietet, wobei rd. 45 % der Nutzflächen leer stehen. Die bestehenden Mietverträge sind befristet und läuft der letzte Mietvertrag mit 03.06.2008 aus.

Zurzeit erzielt die Immobilie einen jährlichen Mietertrag (Rohertrag) iHv € 154.200,-- (vgl. Tab. 1, Seite 77).

Werden vom jährlichen Rohertrag die Verwaltergebühr, die Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarf und die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht, verbleibt ein jährlicher Reinertrag iHv € 133.535,50 (vgl. Tab. 2, Seite 78).

Das Objekt verfügt über einen Keller, dessen Flächen teilweise als Lagerflächen in Form von Kellerabteilen von den jeweiligen Büromietern genutzt werden. Für die Benützung der Kellerabteile wird vom Vermieter kein Mietzins eingehoben.

Die Vermietung der Immobilie stellte sich in der Vergangenheit als schwierig dar, da – obwohl das Objekt baulichen aktuell in einem guten Zustand ist – die technische Ausstattung nur mittelmäßig ist. Das Objekt verfügt in den Büroflächen lediglich über eine Fensterbankverkabelung. Eine Klimatisierung ist nicht eingebaut.

Die Grundrisse sind flexibel gestaltet und lassen eine flexible Nutzung zu (Kombibüro, Zellenbüro etc.)

Im Hinblick auf die Betriebskosten wird angenommen, dass sie eine marktdurchschnittliche Belastung für den Mieter darstellen.

Ohne Redevelopment-Maßnahmen kann das Objekt bei einer Vollvermietung einen jährlichen Mietertrag (Rohertrag) iHv € 265.500,-- lukrieren (vgl. Tab. 3, Seite 78).

Bei Abzug der Verwaltergebühr, einer Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarf und den Kosten für eventuelle Mietausfälle vom jährlichen Rohertrag verbleibt ein Reinertrag iHv € 234.818,50 p.a. (vgl. Tab. 4, Seite 79).

Schritt B: Verkehrswertberechnung der Immobilie unter Miteinbeziehung des aktuellen Vermietungsgrades

Für die Berechnung des Verkehrswertes wird eine Vollvermietung vorausgesetzt. Als Basis wird somit der unter Punkt 7.1.1., Schritt A berechnete Rohertrag iHv € 265.500,-- bzw. Reinertrag iHv € 234.818,50,-- p.a. herangezogen.

Ein Kapitalisierungszinssatz von 6,50 % im Bezug auf den Rohertrag scheint unter Miteinbeziehung des guten Standortes aber auch der mittelmäßigen bis unzureichenden Ausstattungsqualität als gerechtfertigt und marktkonform.

$$\begin{aligned} \text{Kaufpreis} &= \frac{\text{Rohertrag}}{\text{statische Anfangsrendite I}} = \frac{265.500,00}{6,50\%} = \mathbf{4.084.615,38} \\ \text{statische Anfangsrendite II} &= \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{234.818,50}{4.084.615,38} = \mathbf{5,75\%} \end{aligned}$$

Unter Bezugnahme auf den ermittelten Verkehrswert bei einem Kapitalisierungszinssatz von 6,50 % auf Basis des Rohertrages ergibt sich eine Rendite von 5,75 % auf Basis des Reinertrages.

Analog zur Berechnung des Verkehrswertes in Punkt 7.1.1., Schritt B wird der Verkehrswertanteil, der auf die aktuell leer stehenden Flächen entfällt, um 25 % reduziert. Daraus ergibt sich ein Verkehrswert iHv € 3.521.408,16 (vgl. Tab. 5, Seite 80).

$$\begin{aligned} \text{statische Anfangsrendite I} &= \frac{\text{Rohertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{265.500,00}{3.521.000,00} = 7,54\% \\ \text{statische Anfangsrendite II} &= \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{234.818,50}{3.521.000,00} = 6,67\% \end{aligned}$$

Bei der aktuellen Gebäude- und Vermietungssituation beträgt der Netto-Verkehrswert gerundet **€3,521.000,-** bei einer Rendite von **7,54 %** auf Basis des Rohertrages ohne Miteinbeziehung diverser Nebenkosten.

7.2.2. Feasibility-Analyse, Anwendung und Durchführung der Methode „Flächenumnutzung“

Schritt C: Machbarkeitsstudie (Feasibility-Analyse) des Redevelopments

Zur Durchführung der unterschiedlichen Analysen steht es dem Projektentwickler frei, Beratungsunternehmen zu beauftragen oder selbständig Recherchen durchzuführen.

➤ Marktanalyse:

Der Büromarkt bietet aktuell einen Überschuss an Büroflächen an. Die Nachfrage nach Büroflächen ist geringer als das Angebot. Am gegebenen Markt diktiert der Nutzer die Bedingungen. Die Marktanalyse zeigt aber auch, dass im innerstädtischen Bereich eine große Nachfrage nach Mietwohnungen besteht und eine Vermietung von Wohnungen unproblematisch wäre.

➤ Nutzungsanalyse:

Ein nutzerseitiger Bedarf an Wohnflächen ist gegeben. Im Trend liegen derzeit 1- bis 2-Zimmerwohnungen sowie Großraumwohnungen in den oberen Etagen. Die Mieter erwarten sich einen PKW-Abstellplatz im Haus. Ein bereits erfolgter Einbau von Küchen und Bäder in den Wohnungen erleichtert die Vermietungstätigkeit noch zusätzlich.

➤ Umsatzpotentialanalyse:

Die Analyse des Einzugsgebietes sowie eine Umsatzpotentialanalyse können bei Wohnimmobilien vernachlässigt werden.

➤ Mietzinspotentialanalyse:

Das Gewerbeobjekt ist aktuell – im Hinblick auf die mittelmäßige Ausstattung der Immobilie – im oberen rack-rent-Bereich vermietet. Eine Vermietung der Flächen als Wohnflächen kann in etwa dieselben Mietzinshöhen erzielen, wobei diese dann im mittleren rack-rent-Bereich liegen würden.

➤ Standortanalyse:

Die Lage des Objektes kann allgemein als gut bis sehr gut eingeschätzt werden.

Die Verkehrsanbindung an das öffentliche und private regionale Verkehrsnetz ist für die projektierte Wohnimmobilie ausreichend gegeben. Eine Anbindung an das private überregionale Verkehrsnetz ist aufgrund der innenstadtnahen Lage nicht optimal, von Wohnungsmietern überwiegend aber auch nicht gefordert. Die Parkplatzsituation ist mäßig bis schlecht, da sich im Umfeld der Immobilie ausschließlich Kurzparkzonen befinden.

Die Nachbarschaft weist eine ausreichende Versorgung mit Dienstleistungen und Infrastruktur auf. Für ein im Erdgeschoß angesiedeltes Handelsunternehmen ist die Frequenz hinlänglich gut.

➤ Technische Objektanalyse:

Der aktuelle Ausstattungsgrad der Immobilie muss als durchschnittlich bis unzureichend eingestuft werden. Die EDV- und sonstige Verkabelung erfolgt über Fensterbankkabelkanäle. Eine Klimatisierung ist im Objekt nicht vorgesehen.

Die innere Grundrissgestaltung macht eine flexible Nutzung weitgehend möglich. Die Raumtiefen sowie die Belichtung werden als passend für eine Wohnnutzung eingeschätzt.

➤ Wirtschaftliche Objektanalyse:

Hinsichtlich der Mietvertragssituation wird festgestellt, dass die Mietverträge in absehbarer Zeit auslaufen. Mit dem Leerständen ist jedenfalls zu rechnen.

Die Mietzinse befinden sich im oberen Bereich der Range für ein Objekt dieser Qualität und muss bei einer Nachvermietung – ohne Durchführung einer Aufwertung der Flächen durch Redevelopment – jedenfalls mit Einbußen kalkuliert werden.

Die Betriebskosten stellen keine außergewöhnlich hohe Belastung für den Mieter dar und kann u.a. die Haustechnik im Redevelopment vernachlässigt werden.

Rücklagen für Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen liegen keine vor.

➤ Analyse des Bau- und Planungsrechtes:

Die aktuelle Nutzung entspricht der im Flächenwidmungs- und Bebauungsplan festgelegten Widmung.

➤ Altlasten:

Eine Kontaminierung des Bodens kann aufgrund eines Bodengutachtens ausgeschlossen werden.

➤ Erschließung:

Die bestehende Erschließung ist für den gegebenen Objektumfang ausreichend.

Mit dem Vorliegen sämtlicher Analysen konnten Aussagen zu sämtlichen Parametern und Kriterien der Immobilie getroffen werden. Es hat sich gezeigt, dass das Objekt für ein Beibehalten seiner derzeitigen Nutzung nicht länger zweckdienlich ist. Die Analysen machen deutlich, dass dieses Objekt als Wohnimmobilie langfristig besser vermietbar wäre.

Vor allem das Ergebnis der wirtschaftlichen Objektanalyse macht deutlich, dass bei der Planung des Redevelopments besonderes Augenmerk auf die Erreichung einer weitgehenden, nachhaltigen Vollvermietung gelegt werden sollte.

Als weitere Einnahmequelle sollte ein Ausbau des Kellers als Tiefgarage jedenfalls im Zuge der Konzeption des Redevelopments angedacht werden. Der Gehsteig könnte dabei mittels Auf- und Überfahrtsgenehmigung als Tiefgaragenein- und ausfahrt genutzt werden.

Von Wohnungsmietern sollten für die zukünftigen Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen (nach dem Redevelopment) Erhaltungsbeiträge eingehoben werden.

Aufgrund der guten Bausubstanz ist kein Totalabbruch des Bestandes nötig.

Die Immobilie ist für die Redevelopment-Methode *Flächenumnutzung* geeignet.

Schritt D: Anwendung der Methode „Flächenumnutzung“

Nachdem nun festgelegt wurde, dass im Rahmen des Redevelopments eine Flächenumnutzung sinnvoll ist, sollte – bevor noch weitere Zeit- und Kostenaufwendungen entstehen – eine Umwidmung der Flächen angestrebt werden.

Um eine Umwidmung zu erreichen, ist ein Ansuchen auf Umwidmung zu stellen. Es ist erforderlich, dass diesem Ansuchen eine Begründung für die Umwidmung in Form einer Planung für die neu gewidmete Liegenschaft beigelegt wird.

Sobald eine Umwidmung erlangt werden konnte und bewilligt wurde, kann der Projektentwickler die Neukonzeption der Immobilie starten und das Redevelopment konkretisieren.

Schritt E: Neukonzeption

Folgende Eckpunkte werden für die Neukonzeption im Zuge des Redevelopments eines Bürogebäudes in der Inneren Stadt zusammengefasst:

- Umbau der Nutzflächen vom 1. bis 4. Obergeschoss zu 1- bis 3-Zimmerwohnungen, sowie Umbau des Dachgeschoss zu 2 Großraumwohnungen
- Ausstattung der Wohnungen mit Küchen und Bäder
- Errichtung einer Dachterrasse im Dachgeschoss im Ausmaß von 70 m²
- Errichtung einer Tiefgarage für 10 PKW-Abstellplätze samt zugehöriger Ein- und Ausfahrt teilweise im vorhandenen, teilweise im noch zusätzlich auszubauenden Keller des Objektes.
- Vermietung der Flächen zu den kalkulierten Mietzinsen mittels „vermieterfreundlichen“ Mietverträgen (vgl. Pkt. 4.1.7.)

Schritt F: Baubeschreibung

Die Baubeschreibung ist auf Basis der Neukonzeption und gemäß dem Ausführungen in Kapitel B, Punkt 4.3. detailliert zu erstellen. Für die Ausstattung der Wohnungen (Küchen, Bäder, Bodenbeläge, Verfliesung, und dgl.) wird eine mittlere bis gute Qualität gewählt.

Schritt G: Kalkulation der Redevelopment-Kosten

Bei Vorliegen der Neukonzeption und der Baubeschreibung sind im nächsten Schritt die Kosten für das Redevelopment zu kalkulieren (vgl. Tab. 12). Die Gesamtinvestitionskosten werden zu diesem Zeitpunkt mit einem Schwankungsbereich von +/- 20 % veranschlagt.

Tabelle 12: „Kalkulation der Kosten des Redevelopments“

Redevelopmentmaßnahme		Flächen in m ²	Kosten/m ²	Kosten gesamt
Umbau der Flächen in Wohnungen	1. OG - DG	2.050,00	€ 400,00	€ 820.000,00
Errichtung einer Dachterrasse	DG	70,00	€ 250,00	€ 17.500,00
Herstellung Tiefgarage 10 PP	Keller	10	€ 2.000,00	€ 20.000,00
Einbau von Küchen und Bäder		35 Whg.	€ 4.000,00	€ 140.000,00
Vermietungstätigkeit				€ 15.000,00
Gesamtinvestitionskosten				€ 1.012.500,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Schritt H: Analyse der Neukonzeption

Da erfahrungsgemäß zwischen der vorangegangenen Feasibility-Analyse und der Neukonzeption – nicht zuletzt aufgrund des langwierigen Umwidmungsprozesses – ein längerer Zeitraum (rd. 1-2 Jahre) verstreicht, ist es notwendig und auch im Sinne der Abgrenzung des Redevelopment-Risikos unerlässlich, die Konzeption mit den Ergebnissen aus der Feasibility-Analyse abzustimmen und zu vergleichen. Gegebenenfalls müssen auch gewisse – auf die Neukonzeption bezughabende – Ergebnisse der Feasibility-Analyse überdacht und verifiziert werden.

Im Zuge der Analyse der Neukonzeption wird auch die Wirtschaftlichkeit des Redevelopments überprüft (vgl. Tab. 13).

Tabelle 13: „Berechnung des Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“

Etage	vermietbare Flächen in m ²	Mieter	Mietpreis €/m ²	Rohertrag p.a. in €
Tiefgarage	10		135	16.200,00
EG	400,00	Lebensmittel	12,00	57.600,00
1. OG	450,00	Wohnung	8,50	45.900,00
2. OG	450,00	Wohnung	9,00	48.600,00
3. OG	450,00	Wohnung	9,50	51.300,00
4. OG	450,00	Wohnung	10,00	54.000,00
DG	250,00	Wohnung	10,50	31.500,00
Rohertrag				305.100,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Vom jährlichen Rohertrag werden die Verwaltergebühr, die Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarf sowie die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht (vgl. Tab. 14). Somit kann das Objekt einen Reinertrag iHv € 292.211,50 p.a. generieren.

Tabelle 14: „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“

Verwaltergebühr	€ 2,77/m²/Jahr	-6.786,50
Instandhaltungsbedarf	1 % des Rohertrages	-3.051,00
Mietausfallswagnis	1 % des Rohertrages	-3.051,00
Reinertrag		292.211,50

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Eine Vermietung der Flächen zu o.a. Mietzinsen ist markadäquat und realistisch. Die Herabsetzung des prozentuellen Instandhaltungsbedarfs ist aufgrund der umfassenden Baumaßnahmen und die geplante Einhebung eines Erhaltungsbeitrages von den Mietern gerechtfertigt. Der Erhaltungsbeitrag wird daher nicht dem Ertrag zugerechnet. Somit ist von einem jährlichen Rohertrag iHv € 305.100,-- und Reinertrag iHv € 292.211,50 auszugehen.

$$\text{Kaufpreis} = \frac{\text{Rohertrag}}{\text{statische Anfangsrendite I}} = \frac{305.100,00}{5,50\%} = \mathbf{5.547.272,73}$$

$$\text{statische Anfangsrendite II} = \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{292.211,50}{5.547.272,73} = \mathbf{5,27\%}$$

Aufgrund der Nutzung der Flächen als Wohnflächen und der somit besseren Vermietbarkeit sowie der nunmehr vorhandenen PKW-Abstellplätze im Objekt, kann der Kapitalisierungszins von 6,5 % auf 5,5 % reduziert werden.

Bei Verkauf der Immobilie nach Durchführung der Redevelopmentmaßnahmen sowie Vollvermietung des Objektes kann ein Verkaufspreis (Verkehrswert) iHv € 5,550.000,-- erzielt werden.

Demgegenüber steht der ehemalige Verkehrswert iHv € 4,084.000,-- (bzw. € 3,521.000,-- inkl. 25 % Abschlag für leer stehende Flächen).

Eine Anhebung des Verkehrswertes (>> Wertsteigerung) von rd. € 1,500.000,-- und der durchaus nachhaltig erzielbare Mietertrag rechtfertigen jedenfalls ein Redevelopment mit veranschlagten Investitionskosten iHv rd. € 1,000.000,--. Die Differenz lässt Spielraum für Finanzierungskosten, Sachverständigenkosten etc., die in der oben angestellten Berechnung des Verkehrswertes keine

Berücksichtigung finden. Ein Entwicklergewinn ist ebenfalls in der Differenz enthalten.

Nach Erlangung der Umwidmung sowie dem positivem Abschluss der Analyse der Neukonzeption ist das Baubewilligungsverfahren einzuleiten. Nach Vorliegen der Baubewilligung beginnt die Durchführungsphase, an dessen Ende die Fertigstellungsanzeige zur Benützung des Objektes erwirkt werden muss.

7.2.3. Überprüfung des Verkehrswertes nach dem Redevelopment

Schritt I: Überprüfung des Verkehrswertes

Nachdem das Redevelopment abgeschlossen ist und das Objekt vermietet sowie bezogen werden konnte, ist vom Projektentwickler eine abschließende Überprüfung der Wirtschaftlichkeit des Redevelopments anzustellen (vgl. Tab. 15).

Tabelle 15: „Berechnung des tatsächlichen Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“

Etage	vermietbare Flächen in m ²	Mieter	Mietpreis €/m ²	Rohertrag p.a. in €
Tiefgarage	10		130	15.600,00
EG	400,00	Lebensmittel	12,00	57.600,00
1. OG	450,00	Wohnung	9,00	48.600,00
2. OG	450,00	Wohnung	9,00	48.600,00
3. OG	450,00	Wohnung	9,50	51.300,00
4. OG	450,00	Wohnung	10,00	54.000,00
DG	250,00	Wohnung	11,50	34.500,00
Rohertrag				310.200,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Vom jährlichen Rohertrag werden die Verwaltergebühr, die Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarfs sowie die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht werden (vgl. Tab. 16).

Tabelle 16: „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“

Verwaltergebühr	€ 2,77/m²/Jahr	-6.786,50
Instandhaltungsbedarf	1 % des Rohertrages	-3.102,00
Mietausfallswagnis	1 % des Rohertrages	-3.102,00
Reinertrag		297.209,50

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Der im Zuge der (Analyse der) Neukonzeption angenommene Mietertrag konnte in vollem Umfang zzgl. eines geringfügigen Mehrertrages erzielt werden. Ein jährlicher Mehrertrag zieht selbstverständlich auch eine Verkehrswertsteigerung nach sich.

$$\text{Kaufpreis} = \frac{\text{Rohertrag}}{\text{statische Anfangsrendite I}} = \frac{310.200,00}{5,50\%} = \mathbf{5.640.000,00}$$

$$\text{statische Anfangsrendite II} = \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{297.209,50}{5.640.000,00} = \mathbf{5,27\%}$$

Der nun bei einem Verkauf erzielbare Erlös beträgt € 5,640.000,--.

Des Weiteren muss nach Vorliegen sämtlicher Schlussrechnungen der ausführenden Firmen auch die Kostenkalkulation der Redevelopment-Maßnahmen überprüft werden (vgl. Tab. 17).

Tabelle 17: „Berechnung der tatsächlichen Kosten des Redevelopments“

Redevelopmentmaßnahme		Flächen in m²	Kosten/m²	Kosten gesamt
Umbau der Flächen in Wohnungen	1. OG - DG	2.050,00	€ 400,00	€ 820.000,00
Errichtung einer Dachterrasse	DG	70,00	€ 200,00	€ 14.000,00
Herstellung Tiefgarage 10 PP	Keller	10	€ 2.000,00	€ 20.000,00
Einbau von Küchen und Bäder		35 Whg.	€ 3.700,00	€ 129.500,00
Vermietungstätigkeit				€ 15.000,00
Gesamtinvestitionskosten				€ 998.500,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Die Kosten des Redevelopments haben sich um € 14.000,-- verringert.

Gegenüber dem ehemaligen Verkehrswert iHv € 4,084.000,-- (bzw. € 3,521.000,-- inkl. 25 % Abschlag für leer stehende Flächen) steht der nunmehr erzielbare Verkaufspreis iHv € 5,640.000,--. Die Kosten des Redevelopment belaufen sich hingegen nur auf € 998.500,--.

Eine Anhebung des Verkehrswertes (>> Wertsteigerung) von rd. € 1,600.000,-- rechtfertigt jedenfalls ein Redevelopment mit tatsächlichen Investitionskosten iHv rd. € 1,000.000,--. Die Differenz lässt Spielraum für Finanzierungskosten, Sachverständigenkosten etc., die in der oben angestellten Berechnung des Verkehrswertes keine Berücksichtigung finden.

Die Abweichungen der Kosten für das Redevelopment sind innerhalb des Schwankungsbereichs und durchaus vertretbar sowie praxisüblich.

Der Projektentwickler kann zusätzlich zum Entwicklergewinn weiteren Gewinn aus der Immobilie erwirtschaften, indem er das Objekt nicht sofort nach Fertigstellung des Redevelopments veräußert, sondern die Mieteinnahmen über eine unbestimmte Periode selbst lukriert.

7.3. Flexibilisierung am Beispiel einer fiktiven Gewerbeimmobilie

7.3.1. Darstellung der Immobilie inkl. Verkehrswertberechnung

Schritt A: Darstellung der Immobilie

Zur Darstellung der Methode *Flexibilisierung* wird wiederum die bereits für die Methoden *Flächenrecycling* und *Flächenumnutzung* angenommen Gewerbeimmobilie herangezogen.

Das Objekt befindet sich in Wien, Innere Stadt. Es umfasst insgesamt rd. 2.450 m², die sich in 400 m² Geschäftsflächen und 2.050 m² Büroflächen aufteilen. Errichtet wurde die Immobilie im Jahre 1995.

Die Geschäftsflächen befinden sich im Erdgeschoss und sind aktuell an einen Lebensmittelhändler vermietet. In den Obergeschossen (1. bis 4. OG) befinden sich rd. 450 m² Bürofläche je Geschoss. Das Dachgeschoss umfasst rd. 250 m² Büroflächen.

Das Objekt ist aktuell an fünf unterschiedliche Mieter vermietet, wobei rd. 45 % der Nutzflächen leer stehen. Die bestehenden Mietverträge sind befristet und läuft der letzte Mietvertrag mit 03.06.2008 aus.

Der jährliche Rohertrag beträgt bei aktueller Vermietung € 154.200,-- (vgl. Tab. 1, Seite 77), der jährliche Reinertrag € 133.535,50 (vgl. Tab. 2, Seite 78).

Das Objekt verfügt über einen Keller, dessen Flächen teilweise als Lagerflächen in Form von Kellerabteilen von den jeweiligen Büromietern genutzt werden. Für die Benützung der Kellerabteile wird vom Vermieter kein Mietzins eingehoben.

Die Vermietung der Immobilie stellte sich in der Vergangenheit als schwierig dar, da – obwohl das Objekt baulichen aktuell in einem guten Zustand ist – die technische Ausstattung nur mittelmäßig ist. Das Objekt verfügt in den Büroflächen lediglich über eine Fensterbankverkabelung. Eine Klimatisierung ist nicht eingebaut.

Die Grundrisse sind flexibel gestaltet und lassen eine flexible Nutzung zu.

Im Hinblick auf die Betriebskosten wird angenommen, dass sie eine marktdurchschnittliche Belastung für den Mieter darstellen.

Ohne Redevelopment-Maßnahmen kann das Objekt bei einer Vollvermietung einen jährlichen Mietertrag (Rohertag) iHv € 265.500,-- (vgl. Tab. 3, Seite 78) und einen jährlichen Reinertrag iHv € 234.818,50 p.a. (vgl. Tab. 4, Seite 79) lukrieren.

Schritt B: Verkehrswertberechnung der Immobilie unter Miteinbeziehung des aktuellen Vermietungsgrades

Für die Berechnung des Verkehrswertes wird eine Vollvermietung vorausgesetzt. Als Basis wird der unter Punkt 7.1.1., Schritt A berechnete Rohertag bzw. Reinertrag herangezogen.

Ein Kapitalisierungszinssatz von 6,50 % im Bezug auf den Rohertag scheint unter Miteinbeziehung des guten Standortes aber auch der mittelmäßigen bis unzureichenden Ausstattungsqualität als gerechtfertigt und marktkonform.

$$\begin{aligned} \text{Kaufpreis} &= \frac{\text{Rohertag}}{\text{statische Anfangsrendite I}} = \frac{265.500,00}{6,50\%} = \mathbf{4.084.615,38} \\ \text{statische Anfangsrendite II} &= \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{234.818,50}{4.084.615,38} = \mathbf{5,75\%} \end{aligned}$$

Unter Bezugnahme auf den ermittelten Verkehrswert bei einem Kapitalisierungszinssatz von 6,50 % auf Basis des Rohertages ergibt sich eine Rendite von 5,75 % auf Basis des Reinertrages.

Analog zur Berechnung des Verkehrswertes in Punkt 7.1.1., Schritt B wird der Verkehrswertanteil, der auf die aktuell leer stehenden Flächen entfällt, um 25 % reduziert. Daraus ergibt sich ein Verkehrswert iHv € 3.521.408,16 (vgl. Tab. 5, Seite 80).

$$\begin{aligned} \text{statische Anfangsrendite I} &= \frac{\text{Rohertag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{265.500,00}{3.521.000,00} = \mathbf{7,54\%} \\ \text{statische Anfangsrendite II} &= \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{234.818,50}{3.521.000,00} = \mathbf{6,67\%} \end{aligned}$$

Bei der aktuellen Gebäude- und Vermietungssituation beträgt der Netto-Verkehrswert gerundet **€3.521.000,--** bei einer Rendite von **7,54 %** auf Basis des Rohertages ohne Miteinbeziehung diverser Nebenkosten.

7.3.2. Feasibility-Analyse, Anwendung und Durchführung der Methode „Flexibilisierung“

Schritt C: Machbarkeitsstudie (Feasibility-Analyse) des Redevelopments

Bei der Methode *Flexibilisierung* ist es nicht nötig, eine Machbarkeitsstudie durchzuführen, da die Anwendung dieser Methode darauf abzielt, dass ein so genannter Edelrohbau hergestellt wird, der jegliche Art des Ausbaus zulässt, solange die Nutzung unverändert bleibt.

An dieser Stelle sei jedoch festgehalten, dass es das Entwicklungsrisiko einschränkt, wenn vor Anwendung dieser Redevelopment-Methode eine Untersuchung des Standortes hinsichtlich Nachfrage und Angebot die jeweilige Nutzung betreffend durchgeführt wird.

Es obliegt der Entscheidung des Projektentwicklers ein Beratungsunternehmen mit der Erstellung eines diesbezüglichen Standortgutachtens zu beauftragen oder selbständig Recherchen durchzuführen.

In diesem praktischen Beispiel wurde eine derartige Analyse beauftragt und liegt mit folgendem Ergebnis vor:

- Die Nachfrage für eine Büronutzung an diesem Standort ist vorhanden.
- PKW-Stellplätze im Haus sind erwünscht und erhöhen die Chancen einer Vollvermietung.

Mit dem Vorliegen dieser Information hat sich bestätigt, dass das Objekt für ein Beibehalten seiner derzeitigen Nutzung geeignet ist. Auch aufgrund der guten Bausubstanz ist kein Totalabbruch des Bestandes nötig.

Die Immobilie ist für die Redevelopment-Methode *Flexibilisierung* geeignet.

Schritt D: Anwendung der Methode „Flexibilisierung“

Nachdem nun die Durchführung eines Redevelopments entschieden wurde, werden im nächsten Schritt die zu setzenden Redevelopment-Maßnahmen konzeptioniert.

Ziel ist es, den Bestand maximal „auszuhöhlen“, um dem zukünftigen Mieter eine voll funktionsfähige, moderne Außenhülle übergeben zu können.

Schritt E: Neukonzeption

Im Beispiel „Redevelopment eines Bürogebäudes in der Inneren Stadt“ werden folgende Eckpunkte für die Neukonzeption im Zuge der Methode „Flexibilisierung“ zusammengefasst:

- Rückbau der Nutzflächen vom 1. Ober- bis Dachgeschoss zu einem Edelrohbau (Aushöhlung der Substanz, Herstellen aller Haustechnik-, EDV-, Klimatisierungs-Anschlüsse)
- Errichtung einer Tiefgarage für 10 PKW-Abstellplätze samt zugehöriger Ein- und Ausfahrt teilweise im vorhandenen, teilweise im noch zusätzlich auszubauenden Keller des Objektes.
- Vermietung der Flächen zu den kalkulierten Mietzinsen mittels „vermieterfreundlichen“ Mietverträgen (vgl. Pkt. 4.1.7.)

Schritt F: Baubeschreibung

Die Baubeschreibung ist auf Basis der Neukonzeption und im Sinne des Kapitels B, Punkt 4.3. zu erstellen.

Schritt G: Kalkulation der Redevelopment-Kosten

Bei Vorliegen der Neukonzeption und der Baubeschreibung sind im nun folgenden Schritt die Kosten für die Redevelopment-Maßnahmen zu kalkulieren (vgl. Tab. ***). Die Gesamtinvestitionskosten werden zu diesem Zeitpunkt mit einem Schwankungsbereich von +/- 20 % veranschlagt.

Tabelle 18: „Kalkulation der Kosten des Redevelopments“

Redevelopmentmaßnahme		Flächen in m ²	Kosten/m ²	Kosten gesamt
Rückbau	1. OG - DG	2.050,00	€ 250,00	€ 512.500,00
Herstellung Tiefgarage 10 PP	Keller	10	€ 3.000,00	€ 30.000,00
Vermietungstätigkeit				€ 15.000,00
Gesamtinvestitionskosten				€ 557.500,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Schritt H: Analyse der Neukonzeption

Da erfahrungsgemäß zwischen der vorangegangenen Feasibility-Analyse und der Neukonzeption ein längerer Zeitraum (rd. 1 Jahr) verstreicht, ist es im Sinne der Abgrenzung des Redevelopment-Risikos unerlässlich, die Konzeption mit den Ergebnissen aus der Feasibility-Analyse abzustimmen und zu vergleichen. Gegebenenfalls müssen auch gewisse – auf die Neukonzeption bezughabende – Ergebnisse der Feasibility-Analyse erneut verifiziert werden.

Im Zuge der Analyse der Neukonzeption wird auch die Wirtschaftlichkeit des Redevelopments überprüft (vgl. Tab. 19). Kalkuliert wird dabei mit einem durchschnittlichen Mietzins iHv € 10,--- pro m² Bürofläche, somit ergibt sich ein jährlicher Rohertrag iHv € 315.600,--.

Tabelle 19: „Berechnung des Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“

Etage	vermietbare Flächen in m ²	Mieter	Mietpreis €/m ²	Rohertrag p.a. in €
Tiefgarage	10		100	12.000,00
EG	400,00	Lebensmittel	12,00	57.600,00
1. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
2. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
3. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
4. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
DG	250,00	Büro	10,00	30.000,00
Rohertrag				315.600,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Vom jährlichen Rohertrag werden die Verwaltergebühr, die Rücklagen für einen etwaigen Instandhaltungsbedarf sowie die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht (vgl. Tab. 20). Somit kann das Objekt einen Reinertrag iHv € 297.767,50 p.a. generieren.

Tabelle 20: „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“

Verwaltergebühr	€ 2,77/m ² /Jahr	-6.786,50
Instandhaltungsbedarf	0,5 % des Rohertrages	-1.578,00
Mietausfallswagnis	3 % des Rohertrages	-9.468,00
Reinertrag	p.a.	297.767,50

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Eine Vermietung der Flächen zu o.a. Mietzinsen ist marktadäquat und realistisch. Der prozentuelle Instandhaltungsbedarf kann aufgrund der Baumaßnahmen niedrig angesetzt werden. Des Weiteren ist es üblich, dass ein Mieter, der für den Innenausbau selbst verantwortlich ist, auch dessen Instandhaltung übernimmt. Somit bleiben im Aufgabenfeld des Eigentümers lediglich die Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen an der äußeren Hülle des Objektes haften.

Von einem jährlichen Rohertrag iHv € 315.600,-- und Reinertrag iHv € 297.767,50 ist auszugehen.

$$\begin{aligned} \text{Kaufpreis} &= \frac{\text{Rohertrag}}{\text{statische Anfangsrendite I}} = \frac{315.600,00}{6,50\%} = \mathbf{4.855.384,62} \\ \text{statische Anfangsrendite II} &= \frac{\text{Reinertrag}}{\text{Verkehrswert}} = \frac{297.767,50}{4.855.384,62} = \mathbf{6,13\%} \end{aligned}$$

Aufgrund der Büronutzung und der nach dem Redevelopment vorhandenen PKW-Stellplätze im Objekt, kann der Kapitalisierungszins mit 6,5 % angesetzt werden.

Bei Verkauf der Immobilie nach Durchführung der Redevelopmentmaßnahmen sowie Vollvermietung des Objektes kann ein Erlös (Verkehrswert) iHv € 4,850.000,-- erzielt werden. Demgegenüber steht der ehemalige Verkehrswert iHv € 4,084.000,-- (bzw. € 3,521.000,-- inkl. 25 % Abschlag für leer stehende Flächen).

Eine Anhebung des Verkehrswertes (>> Wertsteigerung) um rd. € 800.000,-- sowie der durchaus nachhaltig erzielbare, erhöhte Mietertrag rechtfertigen jedenfalls ein Redevelopment mit veranschlagten Investitionskosten iHv rd. € 550.000,--. Die Differenz lässt Spielraum für Finanzierungskosten, Sachverständigenkosten etc., die in der oben angestellten Berechnung des Verkehrswertes keine Berücksichtigung finden. Ein geringfügiger Entwicklergewinn ist in der Differenz enthalten.

Nach dem positiven Abschluss der Analyse der Neukonzeption ist das Baubewilligungsverfahren einzuleiten. Sofern allerdings in die Statik des Objektes nicht eingegriffen wird und auch äußerlich am Objekt keine Veränderungen vorgenommen werden, ist eine Baubewilligung in der Regel nicht erforderlich.

7.3.3. Überprüfung des Verkehrswertes nach dem Redevlopment

Schritt I: Überprüfung des Verkehrswertes

Nachdem das Redevlopment abgeschlossen ist und das gesamte Objekt bis auf die sich im Erdgeschoss befindlichen Geschäftsflächen (verbleiben im Bestand des Lebensmittelhändlers) an einen Mieter vermietet werden konnte, ist vom Projektentwickler eine abschließende Überprüfung der Wirtschaftlichkeit des Redevlopments vorzunehmen (vgl. Tab. 21).

Tabelle 21: „Berechnung des tatsächlichen Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevlopments“

Etage	vermietbare Flächen in m ²	Mieter	Mietpreis €/m ²	Rohertrag p.a. in €
Tiefgarage	10		100	12.000,00
EG	400,00	Lebensmittel	12,00	57.600,00
1. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
2. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
3. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
4. OG	450,00	Büro	10,00	54.000,00
DG	250,00	Büro	10,00	30.000,00
Rohertrag				315.600,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Vom jährlichen Rohertrag werden die Verwaltergebühr, die Rücklage für einen etwaigen Instandhaltungsbedarfs sowie die Kosten für eventuelle Mietausfälle in Abzug gebracht (vgl. Tab. 22).

Tabelle 22: „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevlopments“

Verwaltergebühr	€ 2,77/m ² /Jahr	-6.786,50
Instandhaltungsbedarf	0,5 % des Rohertrages	-1.578,00
Mietausfallswagnis	3 % des Rohertrages	-9.468,00
Reinertrag		297.767,50

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Der im Zuge der (Analyse der) Neukonzeption angenommene Mietertrag konnte in vollem Umfang erzielt werden. Somit beträgt der Verkehrswert des Objektes nach Abschluss des Redevlopments und der Vermietung tatsächlich € 4,850.000,--.

Des Weiteren muss nach Vorliegen sämtlicher Schlussrechnungen der ausführenden Firmen auch der Kostenvoranschlag zu den Redevelopment-Maßnahmen überprüft werden (vgl. Tab. 23).

Tabelle 23: „Berechnung der tatsächlichen Kosten des Redevelopments“

Redevelopmentmaßnahme		Flächen in m ²	Kosten/m ²	Kosten gesamt
Rückbau	1. OG - DG	2.050,00	€ 230,00	€ 471.500,00
Herstellung Tiefgarage 10 PP	Keller	10	€ 2.800,00	€ 28.000,00
Vermietungstätigkeit				€ 15.000,00
Gesamtinvestitionskosten				€ 514.500,00

Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Die Kosten des Redevelopments haben sich um € 43.000,-- verringert.

Gegenüber dem ehemaligen Verkehrswert iHv € 4,084.000,-- (bzw. € 3,521.000,-- inkl. 25 % Abschlag für leer stehende Flächen) steht der nunmehr erzielbare Verkaufspreis iHv € 4,850.000,--. Die Kosten des Redevelopment belaufen sich hingegen nur auf € 514.500,--.

Eine Anhebung des Verkehrswertes (>> Wertsteigerung) von rd. € 800.000,-- rechtfertigt jedenfalls ein Redevelopment mit tatsächlichen Investitionskosten iHv rd. € 500.000,--. Die Differenz lässt Spielraum für Finanzierungskosten, Sachverständigenkosten etc., die in der oben angestellten Berechnung des Verkehrswertes keine Berücksichtigung finden.

Der Projektentwickler kann zusätzlich zum Entwicklergewinn weiteren Gewinn aus der Immobilie erwirtschaften, sofern er das Objekt nicht sofort nach Fertigstellung des Redevelopments veräußert, sondern die Mieteinnahmen über eine unbestimmte Periode selbst lukriert.

Kapitel D

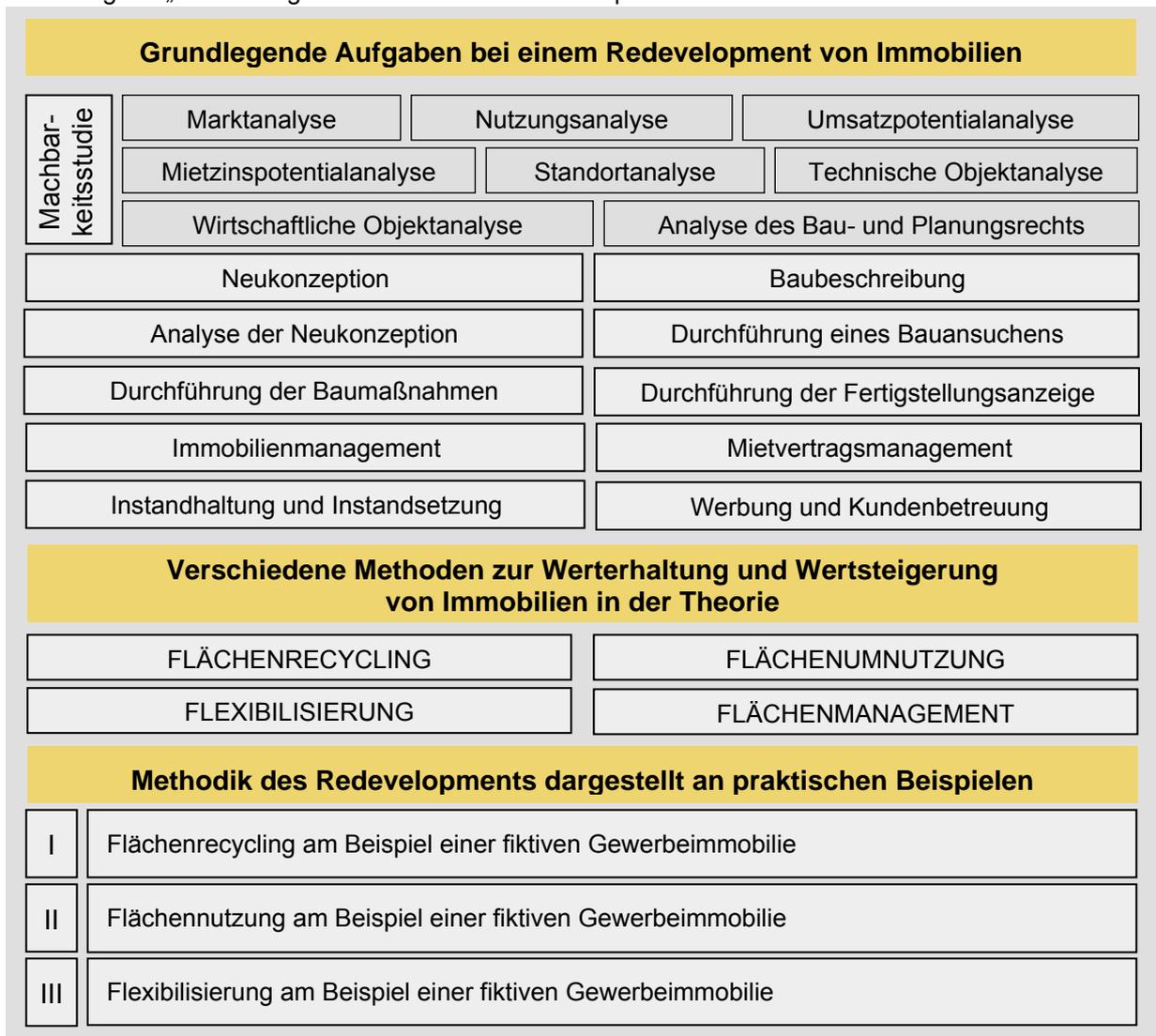
ABSCHLIESSENDE BEMERKUNGEN

8. Zusammenfassung – Fazit

8.1. Zusammenfassung

In Kapitel A *Einleitung und Grundlagen* wird festgestellt, dass sich ein Redevelopment ausschließlich mit einem bestehenden Objekt beschäftigt. Das Hauptziel des Redvelopments ist das „up-grading“ der Immobilie, wobei dieses eine höhere Wertschöpfung und somit eine Wertsteigerung nach sich ziehen soll.

Abbildung 12: „Darstellung der Methodik des Redvelopments“



Quelle: Darstellung der Verfasserin, 2006

Die Arbeit nimmt auf rein wirtschaftlich-motiviertes Redevelopment Bezug. Auf Redevelopment-Maßnahmen aus beispielsweise öffentlichem Interesse oder zu „Liebhaberzwecken“ wird nicht eingegangen.

Weiters bietet Kapitel A eine Einführung in die Grundlagen des Immobilienmarktes, dabei wird vor allem auf die Charakteristiken einer Immobilie sowie ihre Lebensdauer und ihr Lebenszyklus eingegangen und festgestellt, dass innerhalb des Lebenszyklusses einer Immobilie die Durchführung eines Redevelopments unausweichlich ist.

Die Wertschöpfungskette und die Wertentwicklung von Immobilien werden in Kapitel A ebenso behandelt, wie die Teilnehmer am Immobilienmarkt und ihre Aufgabenbereiche, wobei – als wichtigste Marktteilnehmer – insbesondere auf den Projektentwickler, den Bauherrn, den Investor, den Bauträger und den Nutzer eingegangen wird. Das Kapitel A abschließend werden die Begriffe Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Rendite voneinander abgegrenzt. Schließlich werden dem Leser in diesem Kapitel auch die verschiedenen Wertermittlungsverfahren vorgestellt, wobei an dieser Stelle festgehalten wird, dass sich sämtliche Wertberechnungen dieser Arbeit an die Ertragswertmethode anlehnen.

Darauf folgend wurden in Kapitel B *Methodik des Redevelopments* die grundlegenden Aufgaben beim Redevelopment von Immobilien einerseits und die verschiedenen Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilien in der Theorie andererseits behandelt (vgl. Abb. 12). Hinsichtlich der grundlegenden Aufgaben wird im Speziellen auf die Machbarkeitsstudie im Detail eingegangen. Sie gibt vor allem Aufschluss darüber, welche Nutzung für die untersuchungsgegenständliche Immobilie am besten geeignet ist bzw. welche Maßnahmen zu setzen sind.

Neben den Inhalten der Machbarkeitsstudie werden dem Leser ebenfalls die einzelnen Schritte einer Neukonzeption, einer Baubeschreibung, einer Analyse der Neukonzeption, der Durchführung eines Bauansuchens, der Durchführungsphase sowie der Durchführung einer Fertigstellungsanzeige näher gebracht.

Weiters gibt das Kapitel B Aufschluss über die Grundzüge des Immobilienmanagements, des Mietvertragsmanagements, der Instandhaltung und Instandsetzung sowie der Werbung und Kundenbetreuung. Inhaltlich sind die Ausführungen auf die Erreichung eines optimierten Kundenservices und einer lückenlosen Rund-um-Betreuung des Nutzers ausgerichtet.

Im Anschluss daran werden dem Leser die verschiedenen Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilien in der Theorie vorgestellt. Es wird ein umfassendes Bild von der theoretischen Durchführung des Flächenrecyclings, der Flächenumnutzung, der Flexibilisierung sowie des Flächenmanagements vermittelt. Die Abgrenzung, das Verhältnis

zwischen Aufwand und Nutzen, die Zielsetzungen und die Vor- und Nachteile der einzelnen Methoden werden in einer abschließenden Zusammenfassung der Methoden diskutiert.

Mit der Darstellung der einzelnen Methoden anhand von praktischen Beispielen beschäftigt sich das Kapitel C *Fallbeispiele*, wobei die Anwendung der Methoden auf das Flächenrecycling, die Flächenumnutzung und die Flexibilisierung beschränkt ist. Aufgrund dessen, dass eine praktische Anwendung der Methode Flächenmanagement sich hauptsächlich für Unternehmen empfiehlt, die Eigentümer und Nutzer einer Immobilie sind, wird in diesem Abschnitt der Arbeit auf ein diesbezügliches Fallbeispiel verzichtet.

Ausgangspunkt für die Durchführung der drei o.a. Redevelopment-Methoden ist jeweils eine fiktive Gewerbeimmobilie, deren Mietertrag und Verkehrswert vor und nach der Durchführung des Redevelopments berechnet wird. Vor Anwendung einer Redevelopment-Methode werden die Redevelopment-Kosten veranschlagt. Wesentlich für die Entscheidung zur Durchführung eines Redevelopments ist die Gegenüberstellung der angenommenen verbesserten Wertschöpfung sowie der Wertsteigerung zum (finanziellen) Aufwand des Redevelopments.

Abweichungen zwischen dem kalkulierten und tatsächlich erzielten Mietertrag sowie Differenzen zwischen den projektierten und tatsächlich verursachten Redevelopment-Kosten werden zur Veranschaulichung einer möglichst praxisnahen Anwendung der Methoden eingebaut.

Neben der Zusammenfassung des Inhaltes soll das Kapitel D *Abschließende Bemerkungen* unter dem Überbegriff Fazit auch auf die Ergebnisse der Aufarbeitung des Themas „Methodik des wirtschaftlich motivierten Redevelopments“ eingehen.

Schließlich findet der Leser im Anhang Begriffsdefinitionen, Abkürzungen und Verzeichnisse, die beim Lesen der Arbeit unterstützen und gegebenenfalls als Nachschlagewerk dienen sollen.

8.2. Fazit

Zusammenfassend ist zu sagen, dass für eine Immobilie im Laufe ihres Lebenszyklus Redevelopment-Maßnahmen jedenfalls notwendig sind, um eine durchgehende und dauerhafte Vermietung und somit eine Mindest-Wertschöpfung zu ermöglichen.

Die Mindestanforderung eines Eigentümers an die in seinem Eigentum stehende Immobilie sollte zumindest ihre Werterhaltung sein. Eine Maximierung der Wertschöpfung und Steigerung des (Verkehrs-)Wertes der Immobilie werden jedoch ohne Redevelopment nicht möglich sein.

Nachdem in Kapitel B *Methodik des Redevelopments* und in Kapitel C *Fallbeispiele* sowohl theoretisch als auch praktisch ausführlich auf die grundlegenden Aufgaben beim Redevelopment sowie auf die verschiedenen Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilien eingegangen wurde, sollen an dieser Stelle die „Musts“ sowie die Vor- und Nachteile der Methoden zusammengefasst werden.

Wie bereits oben erwähnt, sind die *grundlegenden Aufgaben beim Redevelopment von Immobilien* – wie die Machbarkeitsstudie, Neukonzeption, Baubeschreibung, Analyse der Neukonzeption, Durchführung eines Bauansuchens, Durchführungsphase, Durchführung einer Fertigstellungsanzeige, Immobilienmanagement, Mietvertragsmanagement, Instandhaltung und Instandsetzung sowie Werbung und Kundenbetreuung (vgl. Kapitel B, Pkt. 4.1. bis 4.11.) – wesentliche Eckpfeiler im Zyklus eines Redevelopments, wobei die Punkte 4.8. bis 4.11. in Kapitel B auch nach Abschluss der Redevelopment-Maßnahme weiterhin Beachtung finden sollten.

Je nach Art und Größe der Immobilie sind vor allem die in der Machbarkeitsstudie enthaltenen Analysen von vom Redeloper zu beauftragenden Fachleuten durchzuführen. Die daraus resultierenden Ergebnisse geben in der Regel schon Aufschluss über die am besten geeignete Methode des Redevelopments. Auch um das Entwicklungsrisiko so gering wie möglich zu halten, ist es unumgänglich diese Analysen gewissenhaft und sorgfältig durchzuführen bzw. durchführen zu lassen.

Die an den Punkt 4.4. *Analyse der Neukonzeption* anschließenden Meilensteine (Punkt. 4.5. bis 4.7.) sind Teil jedes Prozederes im Zusammenhang mit Um-, Aus- und Neubauten.

Im günstigsten Fall setzt das in Kapitel B, Punkt 4.8. angeführte *Immobilienmanagement* bereits während der Redevelopment-Phase ein. Als Schnittstelle zwischen Entwickler bzw. Eigentümer und zukünftigem Nutzer ist das Immobilienmanagement bereits im Planungsstadium einzubeziehen.

Hinsichtlich der Ausführungen zu den *verschiedenen Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilien in der Theorie* (vgl. Kapitel B, Pkt. 5.) sowie die dazugehörige praktische Anwendung (vg. Kapitel C, Pkt. 7. *Fallbeispiele*) muss an dieser Stelle der guten Ordnung halber vorerst angemerkt werden, dass die für die jeweilige Methode notwendigen Erfordernisse für die praktische Bearbeitung der Redevelopment-Methoden unter Punkt 7. von der Verfasserin vorausgesetzt wurden. Der Bestand wurde pro Methode in der Form angenommen, dass die Durchführung aller Methoden an einem fiktiven Objekt möglich war. Das Bild wurde also verfälscht und ist aus diesem Grund ein direkter Vergleich der Methoden – vor allem hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Effizienz – nicht möglich.

Grundsätzlich entscheidet neben den Ergebnissen der Analysen aus der Machbarkeitsstudie nicht zuletzt der Zustand des Bestandes (Grund- und Aufriss, Layout, technische Qualität und dgl.), welche Methode geeignet ist und angewandt werden sollte.

Es hat sich aber sowohl in der theoretischen als auch in der praktischen Aufarbeitung der unterschiedlichen Methoden gezeigt, dass beim Redevelopment einer Immobilie zwei bis drei Methoden parallel eingesetzt werden können, d.h. die Methoden sind alternativ oder komplementär zu verstehen. Es hat sich allerdings auch herausgestellt, dass es sehr unwahrscheinlich ist, dass an einer Immobilie alle Methoden für sich anwendbar sind.

Hinsichtlich der einzelnen Methoden zur Werterhaltung und Wertsteigerung von Immobilie sind folgende Vor- und Nachteile festzuhalten:

Flächenrecycling:

Die Methode *Flächenrecycling* zielt darauf ab, dass bestehende Flächen gem. den Ergebnissen der Analysen im Rahmen der Machbarkeitsstudie auf die aktuelle Nachfrage abgestimmt werden. Zukünftige Mieter/Nutzer werden in den Prozess des Redevelopments frühzeitig eingebunden und im besten Fall bereits zur Anmietung verpflichtet. Das Recycling ist also darauf ausgerichtet, dass die Immobilie an die aktuellen Marktanforderungen angepasst wird.

Sofern sich die Marktanforderungen nach den Redevelopment-Maßnahmen in naher Zukunft ändern sollten, wäre wiederum ein Redevelopment zu überlegen, da im „neuen“ Marktanforderungsprofil der jetzige Zustand der Immobilie keine Verwertung findet.

Flächenumnutzung:

In Hinblick auf die in den Analysen der Machbarkeitsstudie erzielten Ergebnisse hinsichtlich der am besten geeigneten Nutzung des Objektes ist der Entwickler im Rahmen der Redevelopment-Maßnahme *Flächenumnutzung* bemüht, eine Umwidmung zur Schaffung der optimalen Nutzung zu erlangen.

Der größte Nachteil an dieser Methode ist objektiv die kaum einschätzbare Zeitspanne, in der die Durchführung dieser Methode abschließbar ist.

Flexibilisierung:

Die Redevelopment-Methode *Flexibilisierung* versucht, ohne vorherige Abstimmung mit zukünftigen Mietern, den Grund- und Aufrissen ein größtmögliches Maß an Flexibilität zu geben, sodass ein Ausbau und eine Vermietung der Flächen innerhalb einer festgelegten Nutzung anpassungsfähig möglich sind.

Der bedeutendste Vorteil dieser Methode ist augenscheinlich, dass das Objekt einem breiten Nutzerpublikum zugänglich gemacht und an die jeweiligen Wünsche der Mieter angepasst werden kann. Eine vorzeitige Festlegung eines Nutzungssegments ist nicht notwendig.

Die Redevelopment-Methode Flächenmanagement wurde in dieser Arbeit ebenfalls behandelt. Eine Besprechung dieser Methode erfolgte jedoch nur in theoretischer Hinsicht. Auf eine praktische Anwendung anhand eines Fallbeispiels wurde verzichtet, da sich bei den theoretischen Ausführungen herausgestellt hat, dass die Durchführung dieser Methode eher im privat-unternehmerischen Bereich liegt und nur in seltenen Fällen von Projektentwicklern angewandt wird.

Wenn sämtliche in Kapitel B, Punkt 4.1. angeführte Analysen gewissenhaft und sorgfältig durchgeführt werden, wird der Projektentwickler auf diesem Weg zur am besten geeigneten Redevelopment-Methode oder zum am besten geeigneten Mix der Redevelopment-Methoden für die untersuchungsgegenständliche Immobilie gelenkt und geleitet.

NACHWORT

*„Am Ziel deiner Wünsche wirst du jedenfalls eines vermissen:
dein Wandern zum Ziel.“*

Marie Freifrau von Ebner-Eschenbach (1830-1916)

Zu Beginn meines zweiten Studienabschnittes kam ich in die glückliche Lage, begleitend zum Studium eine Arbeitsanstellung zu finden, die es mir ermöglichte - und noch immer ermöglicht -, sowohl mein Wissen auf dem Gebiet Bau- und Immobilienmanagement zu vertiefen, als auch mich persönlich weiterzuentwickeln.

Schlussendlich entschloss ich mich dazu, meine Diplomarbeit diesem Bereich meines Studiums zu widmen.

Obwohl die Entscheidung, Architektur zu studieren, eine sehr klare war, gab es im Laufe des Studiums immer wieder Momente des Zweifels. Trotzdem bin ich weitergewandert – nicht zuletzt aufgrund der großen Unterstützung meiner Familie, Freunde und Arbeitskollegen.

An dieser Stelle möchte ich vor allem meine Eltern, Karl und Erna, hervorheben – vielen Dank für Euren unermüdlichen Beistand. Viele weitere, mir sehr nahe stehende Menschen waren ebenfalls wesentlich an meinem Studienerfolg beteiligt. Jeden einzeln zu nennen, würde den Rahmen sprengen – aber ich möchte diese Gelegenheit nutzen, um auch Euch zu danken.

Nun ist es an der Zeit, den Weg weiterzuwandern und das nächste Ziel zu finden.

Ich hoffe, Euch auch dabei an meiner Seite zu haben.

Anhang

BEGRIFFSDEFINITIONEN UND VERZEICHNISSE

Begriffsdefinitionen

Abbruch	Der Abbruch beschreibt den Abriss bzw. die Demontage eines Bauwerkes. Je nach weiterer Nutzung des Grundstückes kann ein Abbruch bis zur Fundamentoberkante vorgenommen werden (bestehende Fundamente werden bei einem Neubau wieder verwendet) oder es werden auch diese aus dem Erdreich entfernt (es ist kein Neubau geplant oder die Fundamente werden ebenfalls erneuert).
Abriss	>> Abbruch
Anleger	>> Investor
Bauaufnahme	Im Zuge der Bauaufnahme wird der aktuelle Bestand einer Immobilie vermessen und digital im Zuge der Produktion von Bestandsplänen verarbeitet. Die Bestandspläne geben Aufschluss über die derzeitigen Maße der Immobilie (Grund- und Aufriss), die gegenwärtige Fassadengestaltung etc.
Baueinreichung	Die Baueinreichung ist das Ansuchen zur Baubewilligung (vgl. z.B. § 63 BO für Wien). Vorzulegen sind bei der Baueinreichung die Einreichpläne in dreifacher Ausfertigung, ein Grundbuchsauszug, die Zustimmung des Eigentümers bzw. aller Miteigentümer (wobei im Falle von Wohnungseigentum bei Redvelopments, die die Interessen anderer Miteigentümer nicht berühren, eine mehrheitliche Zustimmung ausreicht), die Bekanntgabe der Bebauungsbestimmungen, ein Nachweis über den baulichen Wärme- und Schallschutz, die Bauplatzbewilligung, eine Berechnung der Anliegerleistungen und Stellplatzverpflichtung, eine statische Vorbemessung einschließlich eines Fundierungskonzeptes sowie der Nachweis über die Verfügbarkeit einer ausreichenden Wassermenge zur Brandbekämpfung. ⁵³

⁵³ aus: Priebornig, 2002, „Vorlesungsunterlage Baudurchführung und AVA“, Wien

Baurecht	<p>Unter einem Baurecht ist das auf der Grundlage des Baurechtsgesetzes (BauRG) einem Begünstigten (Baurechtsnehmer) eingeräumte dingliche Recht zu verstehen, auf oder unter einer Bodenfläche ein Bauwerk zu errichten, zu benutzen und zu belasten.</p> <p>Zur Errichtung eines Baurechtes erfolgt im Lastenblatt (C-Blatt) des Baurecht Grundstückes eine Anmerkung über das errichtete Baurecht und für das Baurecht selbst wird eine eigene Einlagezahl eröffnet.</p>
Bauwerk	>> Immobilie
Betriebskosten	<p>Unter Betriebskosten versteht man sämtliche dem Eigentümer entstehende Kosten, die mit dem „Betrieb“ einer Immobilie in Zusammenhang stehen. Für die Betriebskosten haben nach österreichischem Recht die Mieter oder Pächter aufzukommen. Zu den Betriebskosten zählen beispielsweise aber nicht nur sämtliche Heizungs-, Kühlungs-, Strom-, Reinigungs- und Instandhaltungskosten (soweit diese nicht von den Mietern direkt beim Lieferanten beglichen werden – wie etwa der eigene Stromverbrauch), sondern auch Versicherungskosten sowie Kosten der Hausverwaltung. Betriebskosten zählen im Allgemeinen zu den Bewirtschaftungskosten.</p>
Bewirtschaftungskosten	<p>Bewirtschaftungskosten sind Kosten, die zur Bewirtschaftung des Gebäudes oder der Wirtschaftseinheit laufend erforderlich sind. Sie sind nach den Grundsätzen einer ordentlichen Bewirtschaftung und nach der Art der Nutzung zu bemessen. Sie setzen sich aus Verwaltungs-, Betriebs-, Instandhaltungs- und Mietausfallkosten zusammen.</p>
Branchenmix	<p>Mit Branchenmix wird die räumliche Konzentration von verschiedenen Branchen an einem Standort bezeichnet. Zu unterscheiden ist zwischen einem zufälligen Branchenmix (z.B. Fußgängerzonen) und einem geplanten Branchenmix (z.B.</p>

Einkaufszentrum, Gewerbeparks u. dgl.). Der Branchenmix wird als eines der wichtigsten Erfolgskriterien für Gewerbeimmobilien erachtet.⁵⁴

Bruttokaufpreis Der Bruttokaufpreis schließt aus Sicht des Käufers alle verpflichtenden – insbesondere gesetzlich geregelten – Kosten und Nebenkosten ein, die mit dem Erwerb einer Immobilie einhergehen. Das sind Eintragungsgebühren, Honorare für Beratungen (Rechtsanwalt, Sachverständige, Notare etc.), die Grunderwerbsteuer (GrESt) sowie eine allfällige Umsatzsteuer etc.

Büroimmobilie Eine Büroimmobilie ist ein Gebäude bzw. ein Gebäudeteil, in dem ausschließlich oder überwiegend von Dienstleistungsunternehmen aller Art Büroarbeit als Wechsel aus konzentrierter und kommunikativer Arbeit durchgeführt wird.⁵⁵

Bruttomietertag Unter dem Bruttomietertag versteht man den monatlichen oder jährlichen Mietertrag einschließlich der von den Mietern zu tragenden Nebenkosten und Steuern (z.B. Mietaufschläge für die Nutzung von Allgemeinflächen, sämtliche Betriebs- oder Werbekosten und Umsatzsteuer).

Einkaufszentrum Das Einkaufszentrum ist ein spezieller Typ einer Gewerbeimmobilie, der eine Vielzahl von insbesondere Handels- und Dienstleistungs-Gewerbebetrieben beherbergt. Die Intention eines Einkaufszentrums ist es unter anderem, über ein möglichst umfassendes und attraktives Angebot zu verfügen.⁵⁶

Gebäude >> Immobilie

⁵⁴ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 139f

⁵⁵ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 146

⁵⁶ aus: Sailer (Hrsg.), 2000, „Immobilien Fachwissen von A bis Z“, Kiel, Seite 205f

Generalunternehmer	Ein Generalunternehmer (allgemein gebräuchliche Kurzform: „GU“) ist in der Regel ein Unternehmen (in der Regel ein Bauunternehmen), das gegenüber dem Bauherrn als einziger Vertragspartner bei der Durchführung eines Bauvorhabens auftritt. Für vom GU nicht selbst erbrachte Leistungen schaltet er auf eigene Rechnung und eigenes Risiko Subunternehmer ein. ⁵⁷
Gesamtinvestitionskosten	Die Gesamtinvestitionskosten (allgemein gebräuchliche Kurzform: „GIK“) beinhalten alle im Zusammenhang mit der Entwicklung, Errichtung und Verwertung einer Immobilie in Zusammenhang stehenden Kosten (Grundstückskosten, Planungs-, Konzeptions-, Beratungskosten, Errichtungs- und Einrichtungskosten, Marketingkosten, Provisionen, Finanzierungsaufwendungen etc.).
Gewerbeimmobilie	Eine Gewerbeimmobilie ist definiert als physischer Rahmen zur Integration verschiedenster funktioneller Flächen, Nutzungen und Typen, der die Teilnahme am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr ermöglicht und der direkten (im Falle von Gewerbeobjekten) oder der indirekten Gewinnerzielung (im Falle von Produktionsobjekten) dienen soll. ⁵⁸
Grunderwerbsteuer	Bei der Grunderwerbsteuer handelt es sich um eine Steuer, die bei einem Rechtsgeschäft zum Erwerb (Übereignung) eines Grundstückes anfällt (Grundverkehr). Steuerpflichtig sind sowohl der bisherige Eigentümer als auch der Erwerber, wobei in Österreich die GrESt üblicherweise vom Käufer übernommen wird. Der nicht begünstigte (normale) Steuersatz beläuft sich in Österreich auf 3,5 %. Berechnungsbasis ist der Kaufpreis inkl. in Rechnung gestellter Nebenkosten und einer allfälligen USt.

⁵⁷ aus: Seiler, 2000, „Immobilien Fachwissen A bis Z“, Kiel, Seite 112

⁵⁸ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 272 f

Grundstück	Unter einem Grundstück versteht man im Rechtssinne einen abgegrenzten Teil der Erdoberfläche, der (in den meisten Ländern Europas) im Grundbuch unter Angabe einer Einlagezahl, Grundstücksnummer etc. eingetragen ist. Wesentliche Bestandteile eines Grundstücks sind alle mit ihm festverbunden Sachen, insbesondere Gebäude. ⁵⁹
Handelsimmobilie	Handelsimmobilien sind Gebäude bzw. Gebäudeteile, in denen ausschließlich oder überwiegend von Handelsbetrieben Warenhandel im funktionellen Sinne, d.h. ohne wesentliche Be- und Verarbeitung, stattfindet. ⁶⁰ vgl. >> Gewerbeimmobilie
Immobilie	Eine Immobilie ist üblicherweise ein Grundstück (Liegenschaft) mit einem Gebäude, sonstigem Bauwerk, Anlage, Freianlage und einem raumbildenden Ausbau, auf die sich Architektenleistungen beziehen. Fallweise werden auch Superädifikate auf bestimmte Zeit, bei denen sich die Eigentümer des Grundstückes und der darauf befindlichen Vermögenswerte temporär unterscheiden, als Immobilie bezeichnet. <i>„Eine wirtschaftliche Betrachtungsweise der Bezeichnung Immobilie bedeutet, dass eine Immobilie für sich genommen keinen isolierbaren Wert besitzt, sondern diesen nur dadurch erhält, das ein Markt entsteht, auf dem Eigentümer Flächen für begrenzte Zeit zur Verfügung stellen und Nachfrager derartige Nutzungen konsumieren und dafür Geldeinheiten zu entrichten bereit sind. Die Immobilie erhält ihren Charakter durch ihre Nutzung an sich.“⁶¹</i>
Immobilienbewirtschaftung	>> Immobilienverwertung

⁵⁹ aus: Sailer und Grabener, 2000, „Immobilien-Fachwissen von A bis Z“, Kiel, S. 122 f

⁶⁰ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 308

⁶¹ Zitat aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 331

Immobilienmarkt	Der Immobilienmarkt ist ein Markt der Standorte, beeinflusst von unterschiedlichen Objektarten. Typische Güter, die auf dem überregionalen Immobilienmarkt gehandelt werden, sind Immobilienanlageobjekte (Renditeobjekte). Die Marktszene wird von einer kaum überschaubaren Anzahl von Teilmärkten und Marktteilnehmern geprägt. ⁶²
Immobilienverwertung	Es wird zwischen aktiver und passiver Verwertung unterschieden. Die aktive Verwertung beinhaltet zum Beispiel das Redevlopment einer Immobilie, die passive Verwertung hingegen die Vermietung oder den Verkauf. ⁶³ Sämtliche damit im Zusammenhang stehenden Maßnahmen sind in der Aufgabe der Verwertung bzw. Bewirtschaftung eingeschlossen.
Immobilienwirtschaft	Unter Immobilienwirtschaft versteht man jenen Zweig der Volkswirtschaft, in dem die wirtschaftlichen Leistungen zur Schaffung und Bewirtschaftung von Immobilien erbracht werden. Es werden damit alle Maßnahmen und Tätigkeiten zur Deckung des Bedarfs an Immobilien wie Planung, Finanzierung, Bau, Vermittlung und Bewirtschaftung von Immobilien bezeichnet. ⁶⁴
Infrastrukturimmobilie	Eine Infrastrukturimmobilie ist eine Immobilie, die der Versorgung der Öffentlichkeit dient. Infrastrukturimmobilien sind zum Beispiel Kindergärten, Schulen, Amtsgebäude und sonstige Immobilien ähnlicher Art.
Instandhaltung	Unter Instandhaltung versteht man alle Maßnahmen, die dazu dienen, den ursprünglichen Zustand eines Objektes und aller Einrichtungen zum Zwecke des bestimmten Gebrauchs bzw. deren Funktionsfähigkeit zu erhalten. Erreicht werden kann dies z. B. durch Wartungsarbeiten, Beseitigung der altersbedingten

⁶² aus: Sailer und Grabener, 2000, „Immobilien-Fachwissen von A bis Z“, Kiel, S. 137 f

⁶³ aus: Gondring, 2004, „Immobilienwirtschaft – Handbuch für Studium und Praxis“, München

⁶⁴ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 357

Abnutzungserscheinungen etc.⁶⁵

(vgl. >> Instandsetzung)

Instandsetzung

Die Instandsetzung beschreibt Arbeiten, durch die Schäden an einem Gebäude und dessen Einrichtungen behoben werden, so dass es wieder voll gebrauchsfähig ist. Es werden hierbei vielfach Mängel beseitigt, die durch Unterlassung oder Vernachlässigung von Instandhaltungsmaßnahmen entstanden sind.⁶⁶

(vgl. >> Instandhaltung)

Investor

Der Investor (auch Anleger oder Kapitalanleger genannt) legt Geld am Kapital- oder sonstigem Investitionsmarkt an, spricht er „investiert“. Bei Investoren unterscheidet man Privatanleger und Institutionelle Anleger, die jeweils unterschiedlich am Markt auftreten und auch unterschiedliche Anlagestrategien verfolgen. Im Bereich der Immobilien können Geldmittel sowohl direkt als auch indirekt über Fonds angelegt werden.⁶⁷

Leerstand

Der Begriff Leerstand fasst sämtliche vermietbaren jedoch leer stehenden Flächen einer Immobilie oder eines geographisch festgelegten Untersuchungsgebietes zu einem bestimmten Zeitpunkt, bezogen auf eine Maßeinheit – Büro-, Verkaufs-, Geschäfts- oder Lagerfläche oder andere vermietbare Flächen – zusammen.⁶⁸

Leerstandskosten

Unter Leerstandskosten versteht man Kosten, die dem Eigentümer einer Immobilie aufgrund von Leerständen zuwachsen. Darunter fallen:

- a) allgemeine Kosten (Mietausfall und dadurch nicht gedeckte Finanzierungskosten, Betriebskosten, Instandhaltungskosten, laufende Kontrollkosten, Kosten

⁶⁵ aus: Sailer und Grabener, 2000, „Immobilien-Fachwissen von A bis Z“, Kiel, S. 145

⁶⁶ aus: Sailer und Grabener, 2000, „Immobilien-Fachwissen von A bis Z“, Kiel, S. 146

⁶⁷ aus: <http://de.wikipedia.org/wiki/Investor>

⁶⁸ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 417

für Besichtigungen und Änderungswünsche) und
b) besonderen Kosten bei Gewerbeimmobilien
(Opportunitätskosten, Kosten für Revitalisierungs-
Investitionen, Nachteile durch Imageverlust).⁶⁹

Liegenschaft	Als Liegenschaft bezeichnet man im Allgemeinen ein unbebautes oder mit Gebäuden oder sonstigen Bauwerken bebautes Grundstück bzw. Grundbesitz. (vgl. >> Immobilie)
Nettokaufpreis	Unter Nettokaufpreis versteht man den in einem Kaufvertrag festgehaltenen und zu bezahlenden Kaufpreis vor anfallenden Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Eintragungsgebühr, Beratungshonorare etc.
Nettomiettertrag	Der Nettomiettertrag setzt sich zusammen aus den Erträgen der Fremd- und Eigennutzung von Gebäuden und den überbauten Grundflächen sowie von vermieteten Flächen. ⁷⁰ Als Nettomiettertrag gilt in der Regel der Bruttomiettertrag abzüglich der Nebenkosten (wie z.B. Heiz- oder Betriebskosten, Umsatzsteuer etc.).
Nutzer	Nutzer treten als Nachfrager von Projektentwicklungsleistungen bzw. leer stehenden Nutzflächen (Handels-, Büro-, Lager-, Produktions-, Wohnflächen etc.) auf. Nutzer können physische oder juristische Personen, Unternehmen oder Körperschaften öffentlichen Rechts sein. ⁷¹
Objekt	>> Immobilie

⁶⁹ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 418

⁷⁰ Zitat aus www.schaetzungswesen.gr.ch/merkblatter/merkblatter.htm

⁷¹ aus: Gondring, 2004, „Immobilienwirtschaft – Handbuch für Studium und Praxis“, München, Seite 266

Preis	Der Preis (der Wert) einer Immobilie ist der tatsächlich bei Verkauf des Objektes erzielte Erlös bzw. der bei Kauf zu entrichtende Betrag. ⁷²
Projektentwicklung	Als Projektentwicklung – insbesondere hinsichtlich Gewerbeimmobilien – ist die Summe aller Untersuchungen, unternehmerischen Entscheidungen, Planungen und anderen vorbereitenden Maßnahmen zu verstehen, die erforderlich oder zweckmäßig sind, Grundstücke zu bebauen oder eine sonstige Nutzung vorzubereiten. ⁷³
Redevelopment	Unter Redevelopment versteht man die Summe aller Maßnahmen, die ein Objekt vor einem Abriss bewahren und es in der Art wieder instand setzen, dass eine nachhaltige, wirtschaftliche Verwertung möglich ist. Der finanzielle Aufwand für das Redevelopment muss dabei in einem wirtschaftlich ausgewogenen Verhältnis zu dem nach Abschluss des Redevelopments erzielbaren Gewinn stehen. (vgl. >> Projektentwicklung)
Rentabilität	Unter Rentabilität versteht man das Verhältnis des in einem bestimmten Zeitraum erwirtschafteten Gewinns zum eingesetzten Kapital.
Reinertrag	Zieht man vom Rohertrag die Bewirtschaftungskosten ab, erhält man den Reinertrag. (vgl. >> Rohertrag)
Rohertrag	Der Rohertrag ist der Nettomietzins exkl. Umsatzsteuer und Nebenkosten.

⁷² aus: Reinberg, 2002, „Immobilienbewertung beim Kauf“, Wien

⁷³ aus: Falk (Hrsg.), 1996, „Fachlexikon Immobilienwirtschaft“, Köln, Seite 501

Spezialimmobilie	Unter Spezialimmobilie wird eine Immobilie verstanden, die auf die Nutzung eines Mieters ausgelegt ist. D.h., sollte eine Nachvermietung dieser Immobilie notwendig werden, sind in der Regel vor einer Vermietungsaktivität umfassende Bau- oder sonstige Anpassungsmaßnahmen erforderlich.
Überbauung	Der Begriff der Überbauung ist im Zusammenhang mit den Ausführungen in dieser Arbeit als eine die Nachfrage übersteigende Flächenproduktion zu verstehen. Es handelt sich also in diesem Fall um einen wirtschaftlichen Begriff.
Verkehrswert	Der Verkehrswert wird durch den Preis bestimmt, der zum Wertermittlungstichtag im gewöhnlichen Geschäftsverkehr am Immobilienmarkt im Falle eines Verkaufes zum Bewertungstichtag zu erzielen wäre. ⁷⁴
Wert	Der Wert einer Immobilie ist eine Prognose des bei Verkauf der Immobilie auf dem Markt erzielbaren Preises. ⁷⁵
Wohnimmobilie	Eine Wohnimmobilie ist ein Immobilientyp, dessen Errichtung ausschließlich Wohnzwecken dient.

⁷⁴ aus: Sailer und Grabener, 2000, „Immobilien-Fachwissen von A bis Z“, Kiel, Seite 232

⁷⁵ aus: Reinberg, 2000, „Immobilienbewertung beim Kauf“, Wien

Abbildungsverzeichnis

- Abbildung 1 „Lebensdauer verschiedener Immobilienarten“, Hanspeter Gondring, München 2004
- Abbildung 2 „Der Lebenszyklus einer Immobilie“, Simone Selden, Wien, 2006
- Abbildung 3 „Der Verwesungsprozess einer Immobilie“, Axel J. Stadler, Wien, 2000
- Abbildung 4 „Die Wertschöpfungskette einer Immobilie“, Simone Selden, Wien, 2006
- Abbildung 5 „Eine Auswahl der (Immobilien-)Marktteilnehmer“, Simone Selden, Wien, 2006
- Abbildung 6 „Der Bezug zwischen Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Rendite“, Simone Selden, Wien, 2006
- Abbildung 7 „Darstellung Vermietung zur Marktmiete“, Simone Selden, Wien, 2006
- Abbildung 8 „Darstellung Vermietung unter der Marktmiete“, Simone Selden, Wien, 2006
- Abbildung 9 „Darstellung Vermietung über der Marktmiete“, Simone Selden, Wien, 2006
- Abbildung 10 „Relativierung eines Hauptkriteriums“, Karl-Werner Schulte, Köln, 1996
- Abbildung 11 „Schematische Definition von Instandhaltung-Instandsetzung“, Ulrich Lutz, Berlin 2004
- Abbildung 12 „Darstellung der Methodik des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006

Tabellenverzeichnis

- Tabelle 1 „Darstellung des Rohertrages bei aktueller Vermietung der Immobilie“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 2 „Berechnung des Reinertrages bei aktueller Vermietung der Immobilie“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 3 „Berechnung des Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 4 „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 5 „Berechnung des Verkehrswertes unter Miteinbeziehung der Leerflächen“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 6 „Kalkulation der Kosten des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 7 „Berechnung des Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 8 „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 9 „Berechnung des tatsächlichen Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 10 „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 11 „Berechnung der tatsächlichen Kosten des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 12 „Kalkulation der Kosten des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 13 „Berechnung des Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 14 „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 15 „Berechnung des tatsächlichen Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 16 „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006

- Tabelle 17 „Berechnung der tatsächlichen Kosten des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 18 „Kalkulation der Kosten des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 19 „Berechnung des Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 20 „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 21 „Berechnung des tatsächlichen Rohertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 22 „Berechnung des Reinertrages bei Vollvermietung der Immobilie nach Durchführung des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006
- Tabelle 23 „Berechnung der tatsächlichen Kosten des Redevelopments“, Simone Selden, Wien, 2006

Literaturverzeichnis

Aukamp, Hermann (2002)

„Praxishandbuch der Immobilien-Investitionen“ mit Jürgen Schäfer
Herausgeber: Jürgen Schäfer und Georg Conzen, Beck-Verlag, München, 2005

Bienert, Sven (2005)

„Projektfinanzierung in der Immobilienwirtschaft: dynamische Veränderungen der Rahmenbedingungen und Auswirkungen von Basel II“
Herausgeber: Deutscher Univ.-Verl., 1. Auflage, Wiesbaden, 2005

Brachmann, Rolf (1997)

„Ermittlung des Bauwertes von Gebäuden und des Verkehrswertes von Grundstücken“, mit Franz Wilhelm Ross und Peter Holzner
Herausgeber: Theodor Oppermann Verlag, 28. Auflage, Hannover, 1997

Brauer, Kerry-U. (2003)

„Grundlagen der Immobilienwirtschaft“
Herausgeber: Brauer, Kerry-U., 4. Auflage, Wiesbaden, 2003

Conzen, Georg (2002)

„Praxishandbuch der Immobilien-Projektentwicklung“ mit Jürgen Schäfer
Herausgeber: Jürgen Schäfer und Georg Conzen, Beck-Verlag, München, 2002

Falk, Bernd (1996)

„Fachlexikon Immobilienwirtschaft“
Herausgeber: Bernd Falk, Köln, 1996

Falk, Bernd (2000)

„Fachlexikon Immobilienwirtschaft“
Herausgeber: Bernd Falk, 2. Auflage, Köln, 2000

Gartner, Herbert (2003)

„Bauträger & Projektentwickler: Immobilien erfolgreich entwickeln, sanieren und verwerten“ – Praxishandbuch, mit Winfried Kallinger und Walter Stingl

Hrsg. Manz Verlag Wien, 2., aktualisierte Auflage, 2003

Gondring, Hans-Peter (2001)

„Handbuch Immobilienwirtschaft“

Herausgeber: Hans-Peter Gondring, 1. Auflage, Wiesbaden, 2001

Gondring, Hans-Peter (2004)

„Immobilienwirtschaft: Handbuch für Studium und Praxis“

Herausgeber: Hans-Peter Gondring, München, 2004

Heuer, Jürgen H. B. (1994)

„Grundlagen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft“, mit Lidwina Kühne-Büning,

Herausgeber: Hammonia-Verlag, 3. Auflage, Hamburg, 1994

Holzner, Peter (1997)

„Ermittlung des Bauwertes von Gebäuden und des Verkehrswertes von

Grundstücken“, mit Franz Wilhelm Ross und Rolf Brachmann

Herausgeber: Theodor Oppermann Verlag, 28. Auflage, Hannover, 1997

Kallinger, Winfried (2003)

„Bauträger & Projektentwickler: Immobilien erfolgreich entwickeln, sanieren und
verwerten“ – Praxishandbuch, mit Herbert Gartner und Walter Stingl

Hrsg. Manz Verlag, 2. Auflage, Wien, 2003

Kanonier, Arthur (2002)

„Bau- und Planungsrecht – Vorlesungsunterlage“

Arthur Kanonier, Wien, 2002

Kappeller, Wolfgang (1997)

„Immobilien-Handbuch Praxiswissen“

Herausgeber: Wolfgang Kappeller, Verl. Moderne Industrie, 3. Auflage,

Landsberg/Lech, 1997

Kranewitter, Heimo (1998)

„Liegenschaftsbewertung“

Herausgeber: Sparkassenverlag GmbH, 3. Auflage, Wien, 1998

Kühne-Büning, Lidwina (1994)

„Grundlagen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft“, mit Jürgen H. B Heuer,
Herausgeber: Hammonia-Verlag, 3. Auflage, Hamburg 1994

Lutz, Ullrich (2004)

„Riskmanagement im Immobilienbereich: technische und wirtschaftliche Risiken“
Herausgeber: Ulrich Lutz und Thomas Klaproth, Springer-Verlag, Berlin, 2004

Nordhaus, William D. (1998)

„Volkswirtschaftslehre“, mit Paul A. Samuelson
Herausgeber: Ueberreuter-Verlag, 15. Auflage, Wien, 1998

Reinberg, Michael P. (2002)

„Immobilienbewertung beim Kauf“
Seminarunterlage, Veranstalter: Akademie für Recht und Steuern, Wien 30.01.2002

Reinberg, Michael P. (2005)

„Immobilienbewertung als Grundlage für Bilanzpositionen nach HGB, IFRS und US-
GAAP“
Seminarunterlage, Veranstalter: Akademie für Recht und Steuern, Wien 22.02.2005

Ross, Franz (1997)

„Ermittlung des Bauwertes von Gebäuden und des Verkehrswertes von
Grundstücken“, mit Rolf Brachmann und Peter Holzner
Herausgeber: Theodor Oppermann Verlag, 28. Auflage, Hannover, 1997

Sailer, Erwin (2000)

„Immobilien-Fachwissen von A – Z: Das alphabetische Sach- und Fachwörterbuch für
schnelle Antworten auf direkte Fragen“
Herausgeber: Erwin Sailer, 5. Auflage, Kiel, 2000

Samuelson, Paul A. (1998)

„Volkswirtschaftslehre“, mit William D. Nordhaus
15. Auflage, Ueberreuter-Verlag, Wien, 1998

Schäfer, Jürgen (2002)

„Praxishandbuch der Immobilien-Investitionen“, mit Hermann Aukamp
Herausgeber: Jürgen Schäfer und Georg Conzen, Beck-Verlag, München, 2005

Schäfer, Jürgen (2002)

„Praxishandbuch der Immobilien-Projektentwicklung“, mit Georg Conzen
Herausgeber: Jürgen Schäfer und Georg Conzen, Beck-Verlag, München, 2002

Schulte, Karl-Werner (2002)

„Handbuch Immobilien-Projektentwicklung“
Herausgeber: Stephan Bone-Winkel, 2. Auflage, Köln, 2002

Schulte, Karl-Werner (1998)

„Handbuch Immobilien-Investitionen“
Herausgeber: Karl-Werner Schulte, Köln, 1998

Schulte, Karl-Werner (1998)

„Immobilienökonomie“
Herausgeber: Karl-Werner Schulte, 3. Auflage, München, Wien, Oldenburg, 2005

Stadler, Axel J. (2000)

Konsulent der Bank Austria Creditanstalt Real Invest GmbH
„Vermögensbildung durch Veranlagung in Immobilien – 1. Teil Immobilienrecht und Bewertung“
Schulungsunterlage für *MAIL-Partner- und Mitarbeiterschulung*, Wien, 2000

Stingl, Walter (2003)

„Bauträger & Projektentwickler: Immobilien erfolgreich entwickeln, sanieren und verwerten“ – Praxishandbuch, mit Herbert Gartner und Winfried Kallinger
Hrsg. Manz Verlag Wien, 2. Auflage, Wien, 2003

Wulffen, Heinz A. (2001)

„Liegenschaften professionell verwerten: Arbeitsleitfaden und Führungsinstrument zur effizienten Planung und erfolgreichen Vermarktung von Immobilien, Flächen und Sanierungsobjekten“
Herausgeber: Heinz A. Wulffen, Luchterhand-Verlag, Neuwied, 2001

Zauner, Josef H. (2003)

„Entwicklung eines wahrscheinlichkeitsbasierten Rechenmodells für den
Lebenszyklus einer Hochbau-Immobilie“

Diplomarbeit eingereicht von Josef H. Zauner, Wien, 2003

Internetquellenverzeichnis

- <http://www.google.at>
- <http://www.schaetzungswesen.gr.ch/>
- <http://www.rics.org/>
- <http://www.sachverstaendige.at/>
- <http://www.gerichtssachverstaendige.at/>
- <http://de.wikipedia.org/wiki/Hauptseite>

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
GIK	Gesamtinvestitionskosten
GrESt	Grunderwerbsteuer
GU	Generalunternehmer
iHv	in Höhe von
Kap.	Kapitel
o.a.	oben angeführt
Pkt.	Punkt
Tab.	Tabelle
USt	Umsatzsteuer
vgl.	vergleiche
VPI	Verbraucherpreisindex