Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/Masterarbeit ist in der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt und zugänglich.
http://www.ub.tuwien.ac.at

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology.
http://www.ub.tuwien.ac.at/eng

MSc Program
Immobilienmanagement & Bewertung

Anforderungen an Marktberichte aus Sicht der unterschiedlichen Akteure am Büroimmobilienmarkt

Master Thesis zur Erlangung des akademischen Grades
„Master of Science"

eingereicht bei
Mag. Alexander BOSAK

Dipl.-Ing. Gregor GRADNITZER

9926598

Wien, 25. April 2014

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **GREGOR GRADNITZER**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "ANFORDERUNGEN AN MARKTBERICHTE AUS SICHT DER UNTERSCHIEDLICHEN AKTEURE AM BÜROIMMOBILIENMARKT", 78 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich diese Master These bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 25.04.2014

Unterschrift

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

1 EINLEITUNG 1

1.1 Problemdefinition 2

1.2 Zentrale Fragestellung 3

2 INHALTLICHE AUFBAU DER ARBEIT 4

3 METHODISCHE VORGEHENSWEISE 5

3.1 Literaturrecherche und Experteninterviews 5

3.2 Online-Befragung 7

4 LITERATURRECHERCHE UND EXPERTENINPUTS 9

4.1 Aufgaben und Anforderungen an Marktberichte 9

4.1.1 Aufgaben von Marktberichten seitens der Anbieter 9

4.1.2 Allgemeine Anforderungen seitens der Nachfrager 11

4.2 Parameter zur Beschreibung von Büroimmobilienmärkten 14

4.2.1 Flächendefinitionen und Bezugsgrößen der Flächenangabe 14

4.2.2 Bezugsgröße Miete 27

4.2.3 Bezugsgröße Rendite 29

4.2.4 Segmentierungskriterium Ausstattungsgrad 30

4.2.5 Segmentierungskriterium Lage 32

5 DATENERHEBUNG – FORSCHUNGSTEIL 33

5.1 Aufbau des Fragebogens 33

5.2 Durchführung der Onlinebefragung 35

6 ERHEBUNGSERGEBNISSE 36
6.1 Ergebnisse Teil 1: Herkunft und Zusammensetzung der Umfrageteilnehmer 36
6.2 Ergebnisse Teil 2: Zentrale Fragestellung 41
7 SCHLUSSFOLGERUNG UND AUSBLICK 67
KURZFASSUNG 71
LITERATURVERZEICHNIS 72
ABBILDUNGSVERZEICHNIS 75
VERZEICHNIS DER DIAGRAMME 76
TABELLENVERZEICHNIS 77
ANHANG 78

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AG	.....	Aktiengesellschaft
DIN	.....	Deutsches Institut für Normung
e.V.	.....	eingetragener Verein
et al.	.....	und andere
Hrsg.	.....	Herausgeber
idgF.	.....	in der geltenden Fassung
idR.	.....	in der Regel
ieS.	.....	im engeren Sinn
IPD	.....	Investment Property Data Bank
iwS.	.....	im weiteren Sinn
MOEL-/CEE.	.....	ehem. Transformationsstaaten des Ostens
ÖNORM	.....	Norm des Austrian Standards Institut
RL	.....	Richtlinie
s.	.....	siehe
S.	.....	Seite
vgl.	.....	vergleiche

1 EINLEITUNG

Immobilien sind in der Regel durch Immobilität, lange Lebensdauer und Unteilbarkeit gekennzeichnet. Zudem bedingen lange andauernde Herstellungsprozesse von Immobilien, dass eine rasche Anpassung des Angebots an Nachfrageänderungen nicht möglich ist. In Folge dessen kommt es zu keinem einheitlichen Marktplatz für Immobilien, da dieser in räumliche und sachliche Teilmärkte zerfällt, wobei diese Märkte ihrerseits zyklischen Schwankungen unterliegen. Dieser Umstand sowie das Fehlen atomistischer Konkurrenz[1] sind die Ursache dafür, dass Immobilienmärkte intransparente und ineffiziente Märkte sind (vgl. Eekhoff 1987: 2).

Intransparente Märkte führen zu einem Ungleichgewicht des Wissens zwischen den Marktteilnehmern und bedeutet für die schlechter informierten Marktteilnehmer einen Wettbewerbsnachteil. Dieser schlägt sich in einem höheren Risiko und höheren Preisen nieder. Daher benötigen Immobilienunternehmen viele Informationen um die für sie relevanten Märkte richtig einschätzen und dadurch das Risiko einer Fehlinvestition minimieren zu können (vgl. Teufelsdorfer et al. 2013: 63f.).

Da es in Österreich keine zentrale Datenbank für Grundstückspreise gibt, wie das beispielsweise in England der Fall ist[2], nehmen Marktberichte in diesem Zusammenhang hierzulande sowie auch in Deutschland, einen wichtigen Stellenwert als Informationsquelle bei der Informationsbeschaffung von Immobilienunternehmen ein (vgl. Schulte et al. 1998: 673).

[1] Diese ist durch eine hohe Zahl von Marktakteuren je Teilmarkt gekennzeichnet.

[2] Hiermit wird die in England bestehende Investment Property Data Bank (IPD) angesprochen, in der über 80% der aktuellen Grundstücksdaten des örtlichen Marktes gespeichert und zugänglich gemacht sind (vgl Schulte et al. 1998: 673).

1.1 Problemdefinition

In Österreich publizieren die großen in Wien tätigen Immobilienmakler- und -beratungsunternehmen in regelmäßigen Abständen Marktberichte zum Wiener Büroimmobilienmarkt. Hierbei stammen die in den Berichten verwendeten Daten einerseits aus der in der Vergangenheit liegenden Geschäftstätigkeit des jeweiligen Immobilienunternehmens oder es werden andererseits die Daten eigens für den Zweck der Berichtserstellung erhobenen.

Da sich hierzulande, im Gegensatz zu den ehemaligen Transformationsstaaten[3] des Ostens, bis heute kein einheitlicher Berichtsstandard durchgesetzt hat, kommen in den Marktberichten der einzelnen publizierenden Unternehmen, unterschiedliche Flächendefinitionen, Berechnungsmethoden, Zurechnungszeiträume und Darstellungsmethoden zum Einsatz, die eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse der einzelnen Marktberichte untereinander erschweren (vgl. Teufelsdorfer et al. 2012: 64f).

Aus diesem Grund wird in der vorliegenden Arbeit der Frage nachgegangen, welche Parameter aus Sicht der Nutzer von Marktberichten, die für sie am Besten geeigneten wären, damit diese ihren Informationsbedarf bestmöglich abdecken können.

In diesem Zusammenhang soll auch herausgefunden werden, welche Parameter zur Beschreibung des Wiener Immobilienmarktes die einzelnen Marktteilnehmer im gewerblichen Bürosegment verwenden und ob es aus Sicht der Nachfrager Verbesserungsbedarf in der Präsentation der Analyseergebnisse gibt. Zusätzlich soll geklärt werden, welche über die Marktberichte hinausgehenden Daten die Nutzer für ihre jeweiligen Zwecke benötigen und welchen Stellenwert und Funktion die Marktberichte für die Entscheidungsfindung der Marktteilnehmer haben.

---

[3] In den ehemaligen Transformationsstaaten des Ostens bestehen heute, bedingt durch die späte Öffnung des Marktes und der damit einhergehenden fast zeitgleichen Aufnahme der Investitionstätigkeit vorwiegend aus dem englischen und anglo-amerikanischen Raum in der Immobilienmarktberichtserstattung dieser Märkte weitegehend einheitlichen Standards (vgl. Teufelsdorfer et al. 2012: 64f).

1.2 Zentrale Fragestellung

Aus der auf Seite 2 angeführten Problemdefinition ergeben sich die folgenden zentralen Fragen:

a. Welche Informationen erwarten sich Investoren, Banken und Asset Manager von Büromarktberichten?

b. Welche Parameter, Kennzahlen verwenden und erwarteten sich die Marktteilnehmer (Investoren, Asset-Manager, finanzierende Banken) vom Market-Research im gewerblichen Bürosegment?

c. Welchen Einfluss haben die Parameter, Kennzahlen auf die Entscheidungen der Marktteilnehmer?

d. Welche zusätzlichen Informationen zur Beschreibung des Wiener Immobilienmarkts wünschen sich die Marktteilnehmer für ihre jeweiligen Zwecke?

e. Ist aus Sicht der Marktteilnehmer eine zusätzliche Kategorisierung bzw. Segmentierung des Büroimmobilienmarktes in den Marktberichten erforderlich, um den Informationsbedarf der Marktteilnehmer in den einzelnen lagebedingten und ausstattungsbedingten Submärkten besser abzudecken?

2 INHALTLICHE AUFBAU DER ARBEIT

Die Bearbeitung der zentralen Fragestellung erfolgt in den folgenden drei Arbeitsschritten:

- Literaturrecherche,
- qualitativer Forschungsteil (Experteninterviews) und
- quantitativen Forschungsteil (Durchführung der Onlinebefragung).

Der Aufbau der Arbeit weicht von der oben angeführten Bearbeitungsreihenfolge dahingehend ab, dass sich die im Anschluss der Literaturrecherche durchgeführten Experteninterviews, aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit, nicht im Hauptteil der Arbeit in ihrer vollen Länge wiederfinden. Stattdessen werden an den entsprechenden Stellen im Kapitel 4 „Literaturreche“ und Kapitel 6 „Erhebungsergebnisse“ themenbezogen die Statements der Interviewpartner angeführt. Die Experteninterviews selbst befinden sich dagegen im Anhang der Arbeit. Aus diesem Grund scheinen die Ergebnisse der Experteninterviews auch nicht als eigenes Kapitel in der Arbeit auf.

Den Schwerpunkt dieser Arbeit bilden die Ergebnisse der Online-Umfrage der am Wiener Büro-Immobilienmarkt tätigen Experten sowie die Experteninterviews. Aus diesem Grund wird der Erstellung des Fragebogens und der Durchführung der Online-Umfrage selbst ein eigenes Kapitel (Kapitel 5 „Datenerhebung - Forschungsteil“, s. S. 33) gewidmet. Der bei der Online-Umfrage verwendete Fragebogen befindet sich in seiner Langform im Anhang der Arbeit. Die im Zuge der Onlineumfrage gewonnen Ergebnisse werden im Kapitel 6 „Erhebungsergebnisse“ angeführt und diskutiert und um die aus den Interviews stammenden Aussagen der Immobilienexperten ergänzt.

In der Schlussfolgerung (Kapitel 7) werden die Ergebnisse aller Arbeitsschritte zusammengeführt und die wichtigsten Ergebnisse aller Arbeitsschritte interpretiert.

3 METHODISCHE VORGEHENSWEISE

Im Folgenden wird die methodische Vorgehensweise dargestellt, die sich aus der Literaturrecherche, den abgehaltenen Experteninterviews sowie der Befragung der Marktakteure mittels Online-Fragebogen zusammensetzt.

3.1 Literaturrecherche und Experteninterviews

Im Vorfeld der Experteninterviews wurde eine eingehende Literaturrecherche mit dem Ziel durchgeführt, die daraus hervorgehenden Erkenntnisse in die Erstellung des Interviewleitfadens sowie des Online-Fragebogens einfließen zu lassen.

Im Hinblick auf die Online-Befragung wurden im Zeitraum von Februar 2013 bis April 2013 vier Interviews mit Immobilienexperten unterschiedlicher Institutionen durchgeführt, wobei der Erstkontakt zu diesen größtenteils über den Verein zur Förderung der Qualität in der Immobilienwirtschaft[4] (ImmQu) hergestellt wurde.

Hierbei galt es unter anderem Aussagen zu den Anforderungen an Marktberichte aus Sicht des Marketresearch unterschiedlicher Marktteilnehmer zu erhalten und diese mit den diesbezüglichen Angaben in der Literatur abzugleichen, sodass die erklärten Ziele des qualitativen Forschungsteils der Arbeit zu den folgenden Punkten zusammengefasst werden können:

(1) Screening der im Zuge der Literaturrecherche erhobenen Informationen bezüglich der in Marktberichten verwendeten Parameter hinsichtlich deren Relevanz in der Praxis,

(2) Erkennen von Abweichungen im Informationsbedarf unterschiedlicher Marktteilnehmer und thematische Vertiefung,

[4]Homepage Verein zur Förderung der Qualität in der Immobilienwirtschaft - ImmQu: http://www.immqu.at/ (Stand: 01.11.2013).

(3) Verfeinern der Fragestellung im Hinblick auf die nachfolgende Onlinebefragung.

Der für die Experteninterviews verwendete Interviewleitfaden[5] weist dabei die folgenden thematischen Schwerpunkte auf:

(1) Hintergrundinformationen über den Interviewpartner sowie des Unternehmens zur Kategorisierung des spezifischen Informationsbedarfs,

(2) Nachfragerseitig verwendete Datenquellen und Kategorisierungssysteme zur Objekt- und Lageunterscheidung,

(3) Angabe der im eignen Unternehmen verwendeten Indikatoren zur Marktbeschreibung,

(4) Beurteilung der in den bestehenden Marktberichten verwendeten Indikatoren zur Marktbeschreibung aus Nachfragersicht,

(5) Beurteilung der Aussagekraft bestehender Marktberichte sowie

(6) Beurteilung der Relevanz bestehender Marktberichte für die Marktforschung und Entscheidungen im eigenen Unternehmen.

Im Zuge der Interviews wurden aus dem Bereich Real Estate Market Research Experten der folgenden Unternehmen und Geschäftsfelder nach ihrer Einschätzung bezüglich der oben angeführten thematischen Schwerpunkte befragt:

(1) Frau DI. Constanze Daburon (Associate Director, Head of Research): Abteilung Capital Market bei der CBRE GmbH (Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt Beratung und Begleitung von Mietern und Investoren) - CBRE publiziert selbst Marktberichte zum Wiener Büroimmobilienmarkt,

[5] Der vollständige Interviewleitfaden befindet sich im Anhang dieser Arbeit.

(2) Frau Mag. Elisa Stadlinger (Research Manager, Head of Research): Immofinanz Group (Immobilieninvestor u.a. am Wiener Büroimmobilienmarkt),

(3) Frau Karla Schestauber (Senior Analyst, Head of Research): Bank Austria Commercial Banking, Bank Austria - Uni Credit Gruppe,

(4) Herr Mag. Wolfgang Mitterberger (Abteilungsleiter): Real Estate and Public Finance, Raiffeisen Bank International AG.

Die relevanten Erkenntnisse der Interviewergebnisse fließen - als solche gekennzeichnet -, themenbezogen in die Kapitel 4 und Kapitel 6 ein. Die Interviews in ihrer vollen Länge befinden sich dagegen im Anhang der Arbeit.

3.2 Online-Befragung

Den Hauptteil dieser Arbeit bildet die Online-Befragung unter den in Österreich tätigen Immobilienexperten. Diese wurde mittels der Internet-Umfrageplattform e-Questionnaire[6] durchgeführt wurde. Hierbei wurden die Immobilienexperten mittels eines an sie gerichteten E-Mails zum Ausfüllen des im Internet zugänglichen Fragebogens aufgefordert. Das Aufforderungs-E-Mail, das einen direkten Link zum Online-Fragebogen beinhaltete sowie ein weiteres E-Mail zur Erinnerung wurde über die automatisierten E-Mail-Verteiler der Vereine ImmQu[7] (Verein zur Förderung der Qualität in der Immobilienwirtschaft) und ImmoAbs[8] (Verein der Absolventen der TU Wien Universitätslehrgänge am Continuing Education Center CEC für Immobilienwirtschaft) an die Experten ausgesendet.

[6] Homepage eQuestionnaire: http://www.equestionnaire.de/deu/ (Stand: 01.11.2013).
[7] Homepage Verein zur Förderung der Qualität in der Immobilienwirtschaft - ImmQu: http://www.immqu.at/ (Stand: 01.11.2013).
[8] Homepage Verein der Absolventen der TU Wien Universitätslehrgänge am Continuing Education Center CEC für Immobilienwirtschaft- ImmoAbs: http://www.immoabs.at/index.php5?m=1 (Stand: 01.11.2013).

Die Befragungsmethode mittels Online-Fragebogens wurde deshalb gewählt, da sie die größtmögliche Erreichbarkeit der einschlägigen Experten und damit den Erhalt der aussagekräftigsten Ergebnisse versprach.

Der verwendete einschlägige E-Mail-Verteiler zur Versendung der Teilnahmeaufforderung richtet sich hauptsächlich an Absolventen von immobilienbezogenen Studiengängen und Praktiker in der Immobilienbranche. Daher wurde die Annahme getroffen, dass der auf diese Weise angeschriebene Personenkreis, durch die Ausbildung bzw. Arbeitspraxis zum Zeitpunkt der Befragung über ausreichende Kenntnisse verfügten um den Untersuchungsgegenstand und die verwendete Fragestellung ohne zusätzliche Erläuterungen verstehen.

Zur durchgeführten Online-Umfrage ist einschränkend anzumerken, dass es sich hierbei um keine repräsentative Umfrage handelt. Die Ursache hierfür liegt im äußerst heterogen Nutzerkreis von Marktberichten in den einzelnen Ländern und Regionen, die es unmöglich macht eine geeignete Grundgesamtheit für die durchzuführende Zufallsstichprobe zu definieren.

4 LITERATURRECHERCHE UND EXPERTENINPUTS

Im Rahmen der Literaturrecherche soll ergründet werden welche Funktionen die Marktberichte aus Sicht der Nachfrager - als auch (ergänzend) aus Anbietersicht - einnehmen, da diese wichtige Informationen im Hinblick auf eine etwaige zukünftige Vereinheitlichung der Berichte darstellen können.

4.1 Aufgaben und Anforderungen an Marktberichte

4.1.1 Aufgaben von Marktberichten seitens der Anbieter

Marktberichte sind Fachpublikationen und fallen anbieterseitig unter die Public-Relations-Maßnahmen bzw. unter die Öffentlichkeitsarbeit der sie publizierenden Unternehmen. Sie sind damit Teil des Immobilienmarketings und sollen zur Erreichung der folgenden Marketingziele nach BRUHN beitragen (vgl. Bruhn 1995: 233):

- *„Information über Unternehmensaktivität,*
- *Beeinflussung des Bekanntheitsgrades,*
- *Aufbau von Glaubwürdigkeit und Vertrauen,*
- *Schaffung eines Goodwill,*
- *Stellungnahme zu öffentlichen Streitpunkten.“*

(Bruhn 1995: 233).

Hierbei geht der Autor davon aus, dass im Falle der Immobilienmarktberichte die ersten drei bzw. vier der fünf genannten Ziele besondere Relevanz für die Herausgeber besitzen, währenddessen das letztgenannte Ziel nur fallweise zutreffen wird.

Durch das regelmäßige Publizieren ihres Fachwissens in Marktberichten verschaffen sich die Herausgeber den Vorteil, dass sie ihrer Zielgruppe[9] Sachkompetenz in ihrem Tätigkeitsbereich vermitteln und den eigenen Bekanntheitsgrad steigern. Darüber hinaus besteht fallweise die Möglichkeit der potentiellen Kundengruppe konkrete Objekte anzubieten, ohne dabei in Konkurrenz zu den Mitbewerbern zu stehen.

In diesem Zusammenhang ist auch der Stellenwert, den dabei ein gutes Erscheinungsbild des, sowie eine inhaltlich hohe Aktualität und Qualität der Daten im publizierten Marktbericht einnehmen muss da nur dies gewährleistet, dass die publizierten Berichte vom potentiellen Kunden auch gelesen werden (vgl. Bobber & Brade 1998: 625f).

Die oben angeführte Feststellung von BRUHN konnte im Rahmen dieser Arbeit auf Anbieterseite nur zum Teil bestätigt werden, wie anhand des unten angeführten Experten-Interviews mit Frau DI. Constanze Daburon (Verantwortliche für den Inhalt der von CBRE publizierten Immobilienmarktberichte) Ausschnitts ersichtlich ist:

> *„Die primäre Aufgabe der Marktberichte aus Anbietersicht ist die regelmäßige Information u.a. der Investmentkunden (...) über den Wiener Büroimmobilienmarkt. Dabei soll der Marktbericht (...) darüber Aufschluss geben, in welcher Phase sich der Markt gerade befindet und ob es ein günstiger Zeitpunkt für einen Einstieg ist. Die Funktion eines Marketingtools übernehmen Marktberichte eher in untergeordneter Form."*
>
> (Interview Frau DI. Constanze Daburon, am 04.02.2013).

[9] Zu diesen Zählen u.a. potentielle sowie bestehende Investoren sowie Nachfrager von immobilienbezogenen Dienstleistungen.

Wie im Zuge der durchgeführten Experteninterviews[10] in Erfahrung gebracht werden konnte, besteht auch Seitens der Maklerhäuser ein großes Interesse, ihre Marktberichte auch in Zukunft weiterhin eigenständig publizieren zu können, woraus der Schluss gezogen werden kann, dass auch die Marketingfunktion der Immobilienmarktberichte für die sie publizierenden Unternehmen, aufgrund ihrer sich damit bietenden Möglichkeit sich von der Konkurrenz abzuheben, ein wesentlicher Grund für das Publizieren von Marktberichten ist.

In diesem Zusammenhang hat aus Sicht des Verfassers ein zukünftig allfällig beabsichtigter einheitlicher Bericht über den gewerblichen Wiener Büroimmobilienmarkt eine wesentliche höhere Realisierungschance, wenn dieser in Form eines konsolidierten Marktberichts als zusätzliches Angebot und nicht als Ersatz für bestehende Marktberichte geschaffen wird, da hier bei den publizierenden Unternehmen die Möglichkeit des Hervorhebens ihrer Fachkenntnisse und damit der Pflege ihres Images in der Fachöffentlichkeit nicht genommen wird.

4.1.2 Allgemeine Anforderungen seitens der Nachfrager

Auf der Nachfrageseite dienen die Marktberichte zur Durchführung der Marktforschung, mit deren Hilfe Angebot und Nachfrage im betrachteten Teilmarkt analysiert, Zusammenhänge erkannt sowie gegebenen Falls die weitere Marktentwicklung prognostiziert werden können (vgl. Bruhn 1995: 87).

Damit Marktberichte unabhängig von den in ihnen zur Darstellung der Daten verwendeten Parametern und Definitionen, den oben angeführten Anforderungen gerecht werden können, müssen diese aus Sicht des Verfassers die folgenden allgemeinen Anforderungen erfüllen.

[10] vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Frau Mag. Elisa Stadlinger, am 22.02.2013.

Vermeiden von Brüchen in der Zeitreihe

Für den Marktbericht sind die vom publizierenden Unternehmen einmal festgelegten Definitionen, Berechnungsmethoden, Zurechnungszeiträume und Darstellungsmethoden nach Möglichkeit unverändert beizubehalten. Anderenfalls besteht die Gefahr, dass sich derartige Änderungen im Ergebnis niederschlagen, wodurch Brüche in der Zeitreihe der Marktberichtserstattung entstehen können. Durch solche Brüche ist die Vergleichbarkeit einer Berichtsperiode mit den davorliegenden Berichtsperioden innerhalb der Erscheinungsreihe eines Marktberichts nicht mehr gegeben, wodurch die Verwendung der Marktberichte zur Trendfortschreibung auf Nutzerseite erheblich erschwert wird (vgl. Interview Frau Karla Schestauber, am 22.02.2013).

Anforderungen an die Transparenz von Marktberichten

Die Möglichkeit der Nutzer die verfügbaren Marktberichte selbst hinsichtlich ihrer Stimmigkeit und Vertrauenswürdigkeit einzuschätzen bzw. zu prüfen und die für ihre Zwecke richtige Auswahl unter den Berichten zu treffen, hängt im Wesentlichen von der Transparenz der in den Berichten dargestellten Informationen ab (vgl. Teufelsdorfer et al. 2012: 64).

Von hoher Bedeutung ist dies vor allem dann, wenn die aus den Marktberichten stammenden Daten von Nachfragern in eigenen Research-Datenbanken[11] weiterverwendet werden, da die Daten dann vor der weiteren Verarbeitung eingehend auf Plausibilität und Konsistenz geprüft werden müssen. Ist dies aufgrund mangelnder Transparenz der Marktberichte nicht möglich, besteht die Gefahr dass es durch die Verwendung inkonsistenter Daten (bspw. aufgrund abweichender Berichtszeiträume) zu Inkonsistenzen in der eigenen Research-Datenbank kommt, die sich i.d.R. abträglich auf die Zuverlässigkeit und Qualität der Ergebnisse auswirken (vgl. Teufelsdorfer et al. 2012: 64).

[11] Mit Hilfe von Research-Datenbanken werden sämtliche thematisch relevante Daten und Informationen zu den betrachteten Immobilienmärkten schlüssig verknüpft und nachvollziehbar aufbereitet, sodass diese Modelle zur Einschätzung des am Markt vorhandenen, sowie des zukünftigen Investitionsangebots ergeben. Darüber hinaus sind sie zur Durchführung von Benchmarks von Immobilienteilmärkten unterschiedlicher Länder, Objekten in Märkten sowie von Immobilienportfolios einsetzbar. (vgl. Schulte & Bone-Winkler 2005: 64).

Zur derzeitigen Situation die Transparenz in der Marktberichterstattung zum Wiener Immobilienmarktberichten führt Frau Mag. Elisa Stadlinger im Zuge eines Interviews Folgendes an:

> *„Die wenigsten Marktberichte enthalten eine ausreichend klare Definition der einzelnen verwendeten Parameter. (…).*
> *Aber wenn sich die Frage der gewählten Definition stark auf das Ergebnis auswirkt, dann muss angemerkt werden, welche der unterschiedlichen Definitionsmöglichkeiten im konkreten Fall angewendet wurde. (…). Meiner Meinung nach gibt es hier bei manchen Marktberichten noch ein Optimierungspotential.“*
>
> (Interview Frau Mag. Elisa Stadlinger, am 22.02.2013).

Hingegen führen die beiden übrigen interviewten Experten auf der Nachfrageseite an, dass die in den Wiener Immobilienmarktberichten präsentierten Daten für ihre erforderlichen Zwecke, nämlich einerseits zur Trendfortschreibung eigener Marktmodelle[12] sowie andererseits zur Validierung der eigenen Markteinschätzung[13], ausreichend genau aufgeschlüsselt sind. Obwohl auch von diesen starke Abweichungen zwischen den einzelnen Büromarktberichte konstatiert werden, die sie ebenfalls auf die unterschiedlichen Flächen- und Marktdefinitionen in den Büromarktberichten zurückführen, sehen sie jedoch für ihre eigenen Verwendungszwecke keine Notwendigkeit zur genaueren Beschreibung der hinten den Marktdaten stehenden Definitionen und Zählweisen.

Somit lässt sich zusammenfassend feststellen, dass die geforderte Transparenz der in Marktberichten publizierten Daten, stark mit dem Verwendungszweck des jeweiligen Nutzers variiert. Aus diesem Grund sind Aussagen von Probanden bezüglich des geforderten Genauigkeitsniveaus immer vor dem Hintergrund des jeweils beabsichtigten Verwendungszwecks zu betrachten, was auch in der Auswertung des quantitativen Forschungsteils zu berücksichtigen ist.

---

[12] vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Frau Karla Schestauber, am 22.02.2013.

[13] vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Herr Mag. Wolfgang Mitterberger, am 05.04.2013.

4.2 Parameter zur Beschreibung von Büroimmobilienmärkten

Im Folgenden werden, im Hinblick auf den zu erstellenden Online-Fragebogen, die in den Marktberichten in der Regel verwendeten Bezugsgrößen sowie Segmentierungskriterien beschrieben und deren Verwendung in den Marktberichten diskutiert.

4.2.1 Flächendefinitionen und Bezugsgrößen der Flächenangabe

Das in einem Immobilienmarkt herrschende Flächenangebot sowie die Flächennachfrage gehören zu den wichtigsten Kenndaten in der Immobilienmarktforschung und zählen damit auch zu den wesentlichen Inhalten der Marktberichte. Aus diesem Grund wird in Marktberichten häufig auf die folgenden Flächendefinitionen und Bezugsgrößen zur Beschreibung des Immobilienmarkts zurückgegriffen:

I. Flächendefinitionen:

- Flächenbestand,
- Flächenangebot,
  - Leerstand,
  - Flächen in Bau,
  - Pipeline,
- Flächennachfrage,
- Takeup,
- Nettoabsorption.

(vgl. Teufelsdorfer et al. 2012: 65ff).

II. Bezugsgrößen zur Flächenangabe:

- ÖNORM B1800,
- DIN277,
- GIF-Richtlinie,
- BOMA.

(vgl. Bienert & Steixner 2009: 99).

I. Beschreibung der Flächendefinitionen

Da Immobilienmarktberichte in Österreich nicht standardisiert sind, stehen häufig hinter den in den Berichten verwendeten gleichlautenden Begriffen voneinander abweichende Ermittlungs- und Berechnungsverfahren, wobei aufgrund der fehlenden Begriffsdefinitionen bzw. Aufschlüsselung der Ermittlungsmethoden in den Berichten, dies für den Leser nicht ersichtlich ist (vgl. Schulte & Bone-Winkler 2005: 64 sowie Interview im Anhang der Arbeit: Frau Mag. Elisa Stadlinger, am 22.02.2013).

Im Folgenden werden die auf Seite 14 angeführten wichtigsten Flächendefinitionen zur Beschreibung der Zustände von Büroimmobilienmärkten näher erläutert. Hierbei bedient sich der Autor der auf die Flächendefinition der deutschen DIN-277 aufbauenden Flächendefinition der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) für den Büroimmobilienmarkt, da diese die einzelnen Faktoren detailliert aufschlüsselt und zudem als die am weitesten verbreitete Richtlinie zum Büromarkt im deutschsprachigen Raum gilt (vgl. Schulte & Bone-Winkler 2005: 74).

Büroflächen sind nach gif 2004 folgend definiert.

gif-Definition - Abs. 1 Büroflächendefinition:

> *„Als Büroflächen gelten diejenigen Flächen, auf denen typische Schreibtischtätigkeiten durchgeführt werden bzw. durchgeführt werden könnten und die auf dem Büroflächenmarkt gehandelt werden, das heißt als Bürofläche vermietet werden können. Hierzu zählen auch vom privaten oder öffentlichen Sektor eigengenutzte sowie zu Büros umgewidmete Flächen, ferner selbstständig vermietbare Büroflächen in gemischt genutzten Anlagen, insbesondere in Gewerbeparks.*
>
> (Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 3).

Diese Definition schließt die zu Büros umgewidmeten und als solche dem Büromarkt zugeführten ehemaligen Innenstadtwohnungen Wiens klar mit ein (Anm. d. Verf.).

- **Flächenbestand**

gif-Definition - Büroflächenbestand (eines Marktes):

„(...) Gesamtfläche der fertiggestellten (benutzten und leerstehenden) Büroflächen gemäß Absatz 1.“

(Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 3).

Dieser bildet auch die Basis der abgeleiteten Indizes wie Flächenkennziffern (m² pro Arbeitsplatz) und Leerstandsquoten.

- **Flächenangebot**

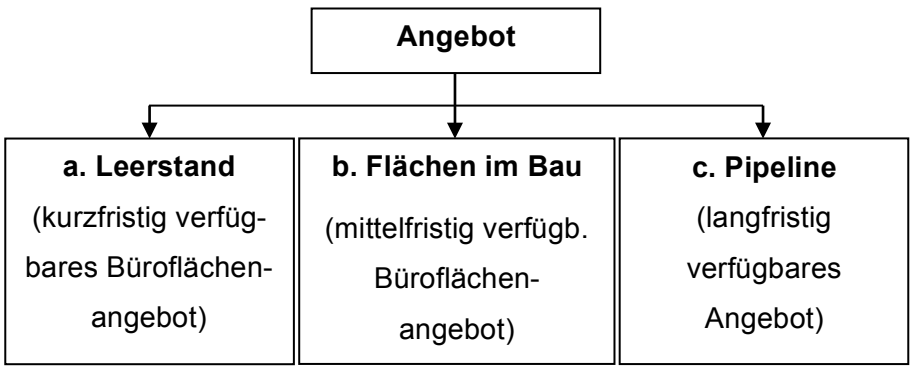
gif-Definition - Flächenangebot:

„Das Angebot umfasst folgende Flächenkategorien, für die eine Vermarktung zum Beobachtungszeitpunkt (jeweils Stichtag Quartalsende) vorgesehen ist und die noch verfügbar (also noch nicht vertraglich gebunden sind).“

(Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 6).

In Abbildung 1 ist die Zusammensetzung des Flächenangebots gemäß gif-Definition dargestellt.

Abbildung 1: Zusammensetzung des Flächenangebot eines Marktes (gif e.V.) - Übersicht



Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage: Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. - gif (2004): Definitionssammlung zum Büromarkt: S. 6. http://www.dr-winkler.org/downloads /definitionssammlungzumbueromarkt.pdf - abgefragt am: 12.10.2013.

Die in Abbildung 1 angeführten Flächenanteile des Angebots werden dabei wie folgt definiert:

a. Leerstand

gif-Definition - Leerstand:

„Summe aller fertiggestellten Büroflächen, die zum Erhebungszeitpunkt ungenutzt sind, zur Vermietung, zur Untervermietung oder zum Verkauf (zum Zwecke der Weiternutzung) angeboten werden und innerhalb von drei Monaten beziehbar sind. Untermietflächen sollten getrennt ausgewiesen werden.“

(Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 6).

Gemäß der weiter gefassten gif-Büromarktdefinition (vgl. gif 2004: 12) umfasst der Leerstand folgende Büroflächen:

- Ungenutzte Flächen, über die lediglich ein Generalmietvertrag abgeschlossen wurde,
- Flächen, die zum Erhebungszeitpunkt noch belegt sind, von denen aber bekannt ist, dass diese innerhalb von Monaten neu bezogen werden können und die sich bereits wieder im Angebot befinden (sogg. „latenter Leerstand“).

.

Nicht zum Leerstand zählen dagegen:

- Flächen, die zum Erhebungszeitpunkt ungenutzt sind, aber nicht zur Vermietung oder zum Kauf angeboten werden (z.B. Abrissflächen oder zu sanierende Flächen),
- Flächen, die angeboten werden, aber nicht innerhalb von drei Monaten bezogen werden können (z.B. noch nicht fertiggestellte Neubauflächen) (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 12).

b. Flächen im Bau:

Flächen in Bau stellen das mittelfristig verfügbare Büroflächenangebot dar, wobei diese zum Stichtag noch nicht vergeben, d.h. noch nicht vermietet oder verkauft, sein dürfen (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 6).

c. Pipeline:

Diese zum Bau beabsichtigten Büroflächen stellen das langfristig verfügbare Angebot dar, wobei für diese schon ein Nutzungsvertrag abgeschlossen sein kann, ohne dass mit dem Bau tatsächlich begonnen wurde (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 6).

gif-Definition Flächenangebot - kritische Würdigung

Wie aus den im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Experteninterviews hervorgeht, herrscht auf Seiten der Nachfrager die größte Unsicherheit bezüglich der in den Marktberichten verwendeten Flächenzählweisen hinsichtlich[14]:

a) Berücksichtigung des strukturellen Leerstands, sowie
b) dem Umgang mit built-to-suit-Objekten.

ad. a) Berücksichtigung des strukturellen Leerstands:

Hierbei ist es für den Leser von Marktberichten häufig nicht erkennbar ob ein Objekt, das sich in einem schlechten Zustand befinden und daher keine ernsthafte Konkurrenz am Büroflächenmarkt darstellen, im jeweils vorliegenden Marktbericht in der Angabe des Leerstands und damit als Teil des Flächenangebots noch berücksichtigt worden ist oder nicht.

[14] vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Frau Mag. Elisa Stadlinger, am 22.02.2013.

Unter Anwendung der unter gif-Leerstandsdefinition muss hierfür in einem ersten Schritt die Frage gestellt werden, ob das ungenutzte Objekt zur Vermietung bzw. zum Verkauf steht sowie - in einem zweiten Schritt - die Frage gestellt werden, ob das Objekt vom Stichtag der Berichtserstellung ausgehend innerhalb von drei Monaten bezogen werden könnte.

Muss eine der beiden Fragen mit Nein beantwortet werden, so handelt es sich nicht um einen Leerstand und die Flächen des Objekts, sind daher nicht zum Flächenangebot hinzu zu zählen (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 12).

ad. b) Der Umgang mit built-to-suit-Objekten

Bei buit-to-suit-Objekten handelt es sich um Objekte, die für Mietkunden, die schon vor dem Bau des Objekts feststehen gebaut werden und daher nie wirklich auf den Vermietungsmarkt kommen (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 6)..

Auch hier erschließt sich für viele Leser von Büromarktberichten nicht immer, wie im jeweiligen Marktbericht mit diesen Flächen umgegangen wird.

Diesbezüglich gibt die gif-Angebotsdefinition Aufschluss, da das Angebot nur Flächen umfasst, die zum jeweiligen Erhebungsstichtag zum Quartalsende noch nicht vertraglich gebunden - d.h. noch nicht vorvermietet, vermietet oder verkauft - sind (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 6).

Zusammenfassend wird festgestellt, dass die auf Seiten der Nachfrager bestehenden großen Unsicherheiten bezüglich der in den Marktberichten verwendeten Flächenzählweisen (s. oben) durch konsequente Anwendung und gleichzeitigem Verweis auf die gif - Büromarktflächendefinition eliminiert werden können.

- **Nachfrage / Nachfragevolumen**

gif-Definition - Nachfrage (=Flächengesuche):

> *„Bei der Nachfrage handelt es sich um in einem genau umrissenen und abgegrenzten (Teil-)Markt für Büroimmobilien innerhalb einer definierten Zeiteinheit registrierten Flächengesuche.“*
>
> (Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 4).

Das Nachfragevolumen errechnet sich dabei aus den aktiven Anfragen, also jenen die zum Zeitpunkt der Berichtserstellung noch im Stadium der Bearbeitung befinden, zuzüglich der Neuanfragen, die ab dem Zeitpunkt der Kenntnisnahme zu berücksichtigen sind. Hierbei sind sowohl die Anfragen von potentiellen Mietern als auch von Eigennutzern, denen ein nachhaltiger Anmietungswille unterstellt wird, zu berücksichtigen. In der Fortschreibung des Nachfragevolumens müssen die bereits erledigten Anfragen ausgesondert werden (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 10).

Hierbei ist anzumerken, dass diese Kennziffer für den österreichischen Markt nicht ermittelt wird (vgl. Teufelsdorfer et al. 2012: 66).

- **Take Up**

Der Take Up beinhaltet jene Flächen, die in einem Markt innerhalb eines Betrachtungszeitraums vermietet oder an einen Nutzer verkauft wurden, womit diese Kennzahl die momentane Nachfrage in einem Markt repräsentiert.

Da jedoch sowohl Neuvermietungen als auch Wiedervermietungen in den Take-Up aufgenommen werden und zudem kein Unterschied zwischen Haupt- und Untermietverträgen gemacht wird, weicht diese Zahl von der tatsächlichen Situation am Markt (vgl. Teufelsdorfer et al. 2012: 66).

- **Nettoabsorption**

gif-Definition - Nettoabsorption:

„Veränderung der in Anspruch genommenen Büroflächen während eines bestimmten Zeitraumes in einem definierten Marktgebiet.“

(Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 5).

Die Nettoabsorption ist damit der Veränderungswert zwischen den Mietflächen, die innerhalb eines Betrachtungszeitraums als Angebot auf den räumlich und sächlich abgegrenzten Vermietungsmarkt kommen, bzw. schon dort sind, abzüglich der in diesem Zeitraum neu vermieteten Flächen - da diese das Angebot an freien Mietflächen absolut reduzieren.

Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die Nettoabsorption auch einen negativen Wert annehmen kann wenn mehr Fläche auf den Markt kommt, als von den Nachfragern absorbiert wird (Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. - gif 2004: 12).

II. Beschreibung der Bezugsgrößen zur Flächenangabe von Bürogebäuden

Die voneinander abweichende Verwendung der Bezugsgrößen in Marktberichten ist in Österreich möglich, da einerseits die Marktberichte hierzulande nicht standardisiert sind (vgl. Teufelsdorfer et. al. 2012: 65) und andererseits aufgrund des empfehlenden Charakters der ÖNORM B1800, kein genereller Zwang zur Verwendung dieser besteht, sofern das Ergebnis nicht wesentlich davon beeinflusst wird (vgl. Bienert & Steixner 2009: 94).

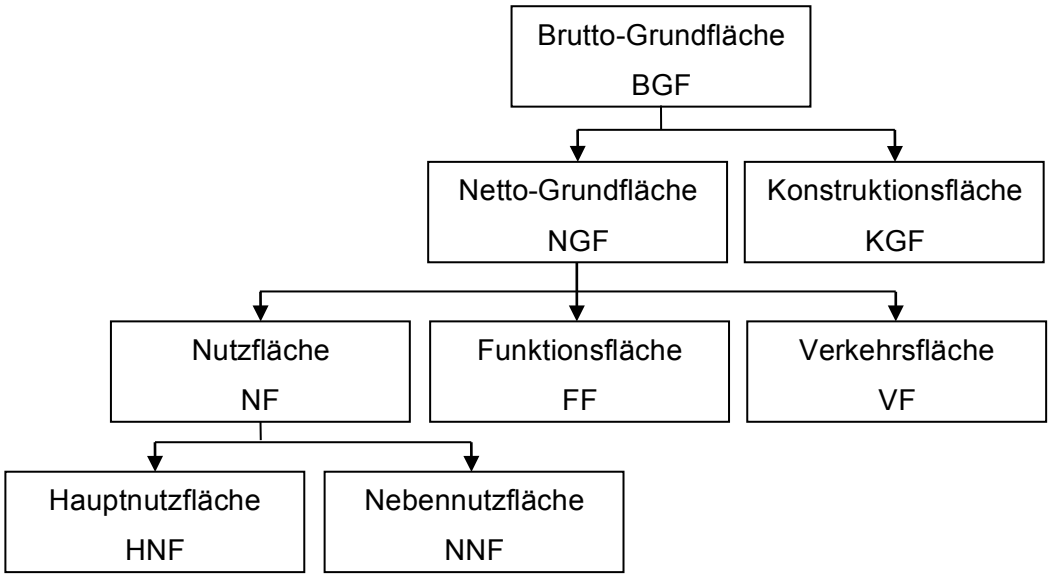
Wie oben angeführt, ist die Anwendung der ÖNROM B1800 nicht zwingend. Dagegen können auch Fälle auftreten, in denen es - bereits zum Zeitpunkt der Datenerhebung – erforderlich sein kann, von der Flächendefinition gem. ÖNORM B1800 abzugehen. Ein solcher Fall würde beispielsweise dann eintreten, wenn - wie BIENERT & STEIXNER anführen - Vergleichsdaten auf einer anderen Berechnungsgrundlage hergeleitet wurden und diese zueinander in Beziehung gesetzt werden sollen (vgl. Bienert & Steixner 2009: 95).

- **ÖNORM B1800**

Die österreichische NORM B1800 mit dem Langtitel „Ermittlung von Flächen und Rauminhalten von Bauwerken“ wird vom Österreichischen Normungsinstitut herausgegeben und war bis zum Jahre 2005 deckungsgleich mit der DIN277 herausgegeben vom Deutschen Institut für Normung, auf die sie auch inhaltlich aufbaute (vgl. Bienert & Steixner 2009: 99).

In der nachfolgenden Abbildung 2 ist die Gliederung der ÖNORM B1800 ersichtlich.

Abbildung 2: Übersicht der Flächenbegriffe nach ÖNORM B1800



Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage: Österreichischen Normungsinstitut/Austrian Standards Institut (Hrsg.),(01.08.2013): ÖNORM B 1800, S.11.

Die Tabelle 1 enthält eine verkürzte Wiedergabe der Flächenbeschreibung nach der ÖNORM B1800.

Tabelle 1: Zusammensetzung der Flächenkategorien der ÖNORM B1800 – Überblick

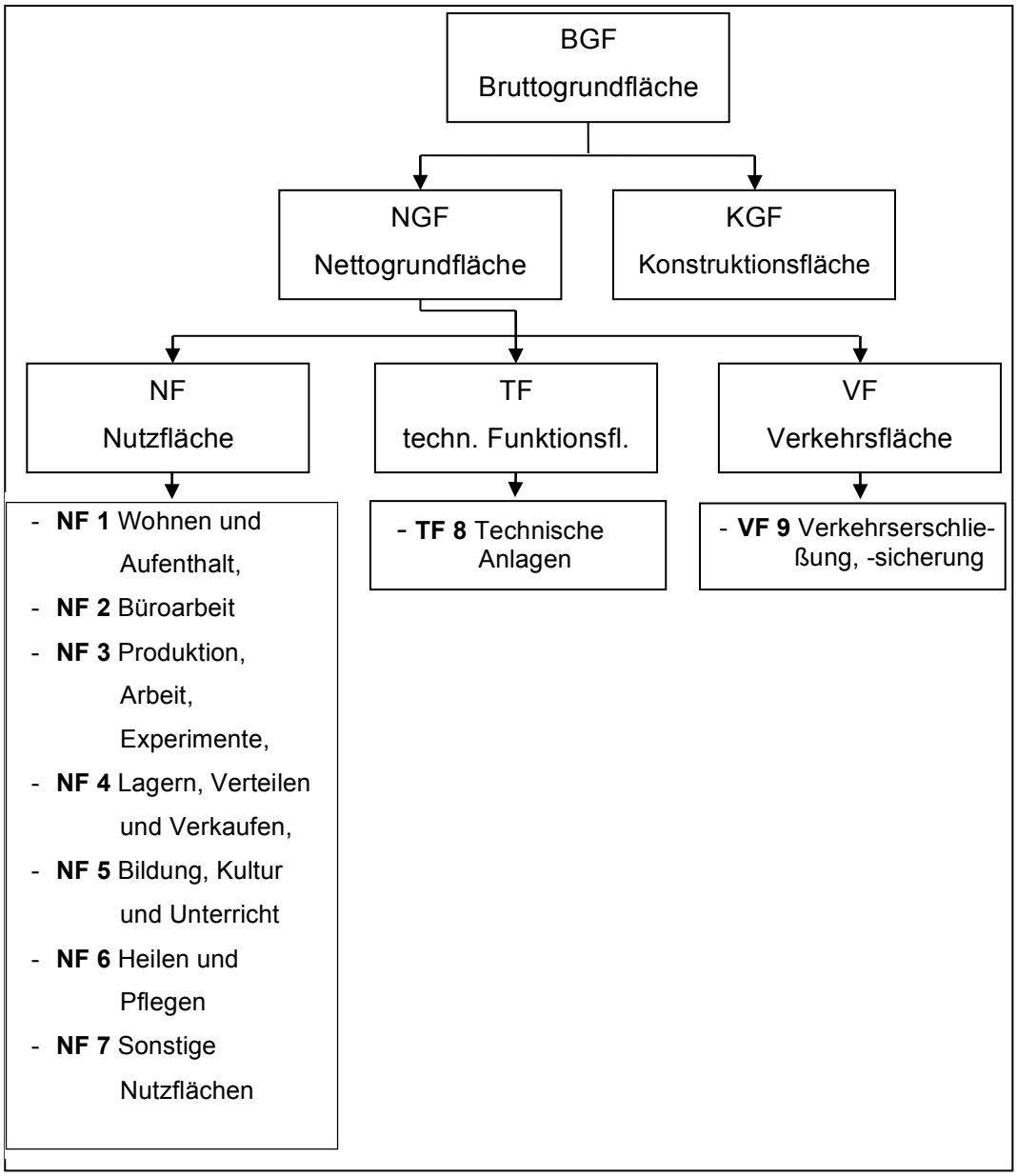
Flächenbezeichnung	**Beschreibung in der ÖNROM B1800 (verkürzte Wiedergabe)**
Brutto-Grundfläche – **BGF**	Summe aller Grundrissebenen eines Bauwerks; ([BGF] = [NGF] + [KGF]).
Netto-Grundfläche – **NGF**	Bodenfläche zwischen den aufgehenden Bauteilen aller Grundrissebenen eines Bauwerks; ([NGF] = [NF] + [FF] + [VF]).
Nutzfläche– **NF**	Dient der zweckbestimmten Nutzung des Bauwerks und kann in Haupt- (HNF) u. Nebennutzflächen unterteilt werden.
Hauptnutzfläche– **HNF**	Flächen die dem Verwendungszweck des Bauwerkes unmittelbar dienen.
Nebennutzfläche– **NNF**	Flächen die nicht unmittelbar dem Verwendungszweck des Bauwerkes dienen (u.a. Garderoben, Abstellräume, etc.).
Funktionsfläche – **FF**	Flächen für die Unterbringung von allgemein benötigten haustechn. Einrichtungen samt erforderl. Verkehrsfläche.
Verkehrsfläche – **VF**	Dienen dem Zugang/Verlassen der Nutz- o. Funktionsflächen, bzw. dem Verkehr zwischen diesen Flächen.
Konstruktions-Grundfläche – **KGV**	Diese ist die Differenz zwischen der Brutto- und der Netto-Grundfläche

Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage: Österreichischen Normungsinstitut/Austrian Standards Institut (Hrsg.),(01.08.2013): ÖNORM B1800, S.8f.

- **DIN-277 - Norm**

Die vom Deutschen Institut für Normung e.V. herausgegebene DIN-277 Grundflächen und Rauminhalte von Bauwerken im Hochbau, war bis zu ihrer letzten Novelle im Februar 2005 hinsichtlich der in Abbildung 2 dargestellten Systematik der ÖNORM B1800 praktisch deckungsgleich. Nunmehr wird die Nutzfläche (NF) nicht mehr in Haupt- (HNF) und Nebennutzflächen (NNF), sondern in sieben Nutzungskategorien unterteilt, wobei die ehem. Nebennutzfläche (NNF) nun in die Nutzflächenkategorie „NF 7 - Sonstige Nutzungen“ fällt (s. Abbildung 3).

Abbildung 3: Übersicht der Flächenbegriffe in der DIN-277 (Ausgabe 2005-02)

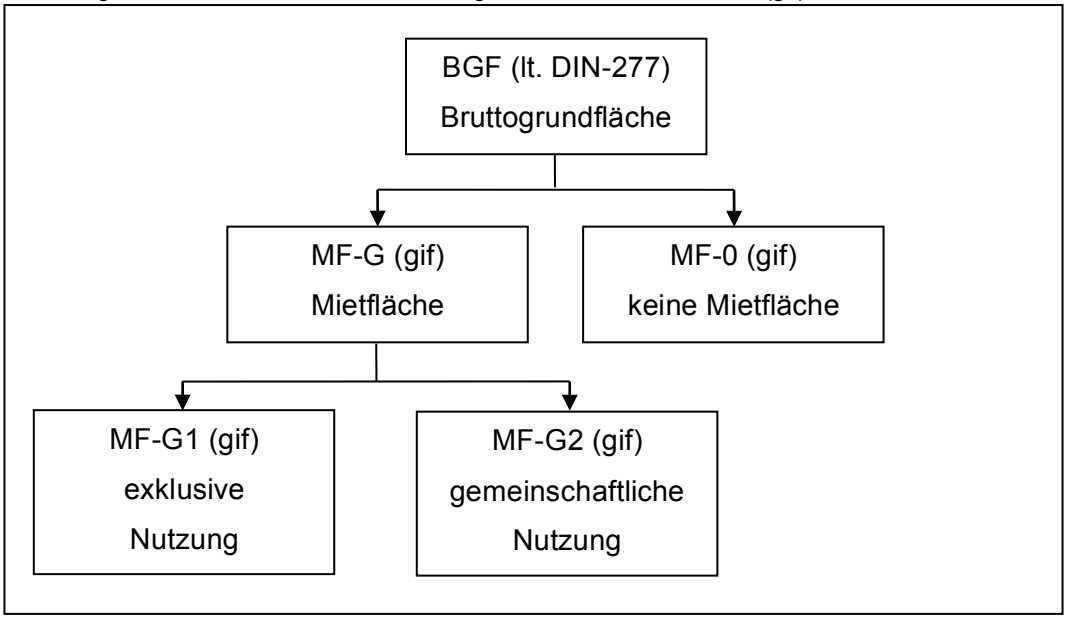


Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage: DIN - Deutsches Institut für Normung e.V. (Hrsg.), DIN 277: Teil 1 (DIN 277-1) u. Teil 2 (DIN 277-2),. (idgF., vom Februar 2005).

- **GIF-Richtlinie**

Die von der in Deutschland ansässigen Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) herausgegebene Richtlinie MF/G (MF/G 2012) dient zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum und baut dabei auf die Flächendefinitionen der oben angeführten DIN-277 auf, indem sie die aus der DIN-277 stammenden Bruttogrundfläche (BGF) in „Mietfläche" (MF-G) und „keine Mietfläche" (MF-0) unterteilt. Darüber hinaus wird die Mietfläche (MF-G), je nach dem ob die Flächen einem Mieter zugeordnet sind und dieser damit exklusive Nutzungsrechte an der Mietfläche hat, in jene mit exklusiver Nutzung (MF-G1) und jene zur gemeinschaftlicher Nutzung (MF-G2) unterteilt (s. Abbildung 4).

Abbildung 4: Übersicht der Flächenbegriffe in der Richlinie MF/G (gif)



Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage: Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum MF/G 2012 (RL-006-2012), idgF. 01.05.2012, Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. – gif (Hrsg.),S. 6f.

In diesem Zusammenhang haben sich die folgenden Umrechnungsfaktoren zwischen Mietflächen nach MF/G (gif) und Nettogeschossfläche nach DIN-277 etabliert:

BGF = 100%,
NGF = rd. 85-90% von BGF,
Mietfläche nach MF-G = rd. 80-85% von BGF

(vgl. Jones Lang LaSalle 2011: 5).

- **BOMA-Richtlinie**

In Österreich ist die BOMA (Building Owners and Manager Association International) hauptsächlich aufgrund der von ihr abstammenden Klassen zur Kategorisierung von Büroobjekten nach deren Lage und Gebäudeausstattung („Building Class Definitions"): „Class-A", „Class-B" und „Class-C" bekannt. Darüber hinaus bietet die im Jahre 1907 in den U.S.A. gegründete Interessenvertretung, die sich zudem als Plattform zum Austausch von immobilienbezogenen Fachwissen etabliert hat, eine unverbindliche Richtlinie zur Flächenermittlung von Bürogebäuden „Office Buildings: Standard Methods of Measurement - NSI/BOMA Z65.1-2010" (BOMA-RL) [15].

Die Mietfläche nach BOMA-RL wird ermittelt, indem ein insgesamt sieben Schritte umfassender Rechenweg durchlaufen wird. Hierbei wird ausgehend von der Bruttogeschossfläche eines Objekts (gross building area) durch diverse Flächenabzüge u.a. für Konstruktionen, zur vertikalen Erschließung der Geschosse, etc., die vermietbare Fläche (rentable area) ermittelt (vgl. Barry-Bebart Archi., 2010: 3). Da diese Systematik zur Flächenermittlung jener der oben dargestellten Normen DIN-277 sowie ÖNORM B1800 inhaltlich sehr ähnlich ist, wird an dieser Stelle nicht näher auf die Flächenermittlung nach BOMA eingegangen.

Die Möglichkeit der Flächenangabe gemäß BOMA-RL wird in der gegenständlichen Arbeit berücksichtigt, da in der Literatur sowie in den Experteninterviews Hinweise darauf zu finden sind, dass seit einigen Jahren die BOMA-RL auch im deutschsprachigen Raum immer öfter zur Flächenermittlung herangezogen wird (vgl. Hübl 2011: 9, sowie Interview im Anhang der Arbeit: Frau DI. Constanze Daburon, am 04.02.2013).

[15] Siehe Homepage BOMA: http://www.boma.org/about/Pages/default.aspx (Stand: 12.10.2013).

Experteninputs bezüglich Flächenangaben in Marktberichten

Anhand der im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Experteninterviews, lässt sich vorweg bezüglich der von Seiten der Nachfrager verwendeten Bezugsgrößen zur Flächenangabe kein genereller Trend hin zur Verwendung der Richtlinie MF/G (gif) feststellen, da lediglich zwei der vier interviewten Experten auf der Nachfrageseite anführten diese Richtlinie zu verwenden. In einem Fall wurde zusätzlich die Flächenermittlung nach BOMA genannt (vgl. Interview im Anhang: Frau Karla Schestauber, am 22.02.2013, sowie Frau Mag. Elisa Stadlinger, am 22.2.2013).

Ergänzend ist anzumerken, dass auch die Anbieter von Marktberichten nicht restlos Auskunft darüber geben können nach welcher der vorhandenen Definitionen die von ihnen veröffentlichten Flächen ermittelt wurden. Das liegt vor allem daran, dass die publizierenden Unternehmen zur Erhebung der gesamten Flächen am Wiener Immobilienmarkt auf die Daten ihrer Mitbewerber und damit auf deren freiwillige Kooperation angewiesen sind. Einer Aufforderung die Daten zusätzlich genau aufzuschlüsseln würden diese aufgrund des für sie bedeutenden Mehraufwandes wahrscheinlich nicht nachkommen. Anderseits ist jedoch davon auszugehen, dass die hierdurch entstehenden weitgehend vernachlässigt werden können, da diese nur geringe Auswirkung auf das Endergebnis zeigen (vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Frau DI. Constanze Daburon, am 04.02.2013).

4.2.2 Bezugsgröße Miete

Im Folgenden werden die marktberichtrelevanten Mietangaben angeführt, die sich gemäß gif-Definitionen zum Büromarkt ausschließlich auf neu abgeschlossene und nicht auf Bestandsmietverträge beziehen. Die nachfolgenden Bezugsgrößen sind auf Basis der Nominalmieten[16] zu berechnen (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 7).

[16] Diese entspricht der im Vertrag angeführten Anfangsmiete, ohne Berücksichtigung von Incentives, Nebenkosten oder Steuern (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 7).

Spitzenmiete

Die Spitzenmiete bezeichnet die Miete, die sich in Gebäuden in bester Lage und Ausstattungsqualität nachhaltig - d.h. jene Miete die sich unter Berücksichtigung der gegenwärtige mietvertraglichen Situation, als auch des Marktmietniveaus - über einen längeren Zeitraum erzielen lässt (vgl. Bienert 2009: 344 sowie Teufelsdorfer et al. 2012: 68).

Die Spitzenmiete kann gemäß gif-Definition einerseits als realisierte Spitzenmieten und andererseits als erzielbare Spitzenmieten angegeben werden.

Hierbei beziehen sich die realisierten Spitzenmieten auf das oberste Preissegment des jeweiligen Marktgebiets und decken in der Regel einen Marktanteil von 3 bis 5 Prozent des Flächenumsatzes des Gebiets ab. Hierbei stellt die erzielbare Spitzenmiete den diesbezüglichen Höchstwert der vergangenen zwölf Monate dar, wobei der Ermittlung dieses Wertes zumindest drei Vertragsabschlüsse zugrunde gelegt sein müssen (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 7).

Bei den realisierbaren Spitzenmieten (prime rents) handelt es i.d.R. um einen Schätzwert und stellt die Sicht der Entwicklung des Marktes dar, wenn keine oder zu wenige reale Abschlüsse vorliegen. Dieser Schätzwert, der als solches gekennzeichnet sein muss, repräsentiert die erzielbare Nominalmiete für eine hochwertige Fläche von mindestens 500 m² im besten Teilmarkt. Hier muss die Schätzung jedoch auf der Auswertung aktueller Transaktionen basieren (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 7).

Höchstwerte

Bei den sogenannten Höchstwerten, handelt es sich nach gif-Definition um einzelne Werte, die über der Spitzenmiete liegen (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 7).

Durchschnittsmiete

Die Durchschnittsmiete entspricht dem flächengewichteten Mittelwert aller Mietpreise in einem definierten Teilmarkt und während eines definierten Zeitraums abgeschlossener Mietverträge (vgl. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.-gif 2004: 7).

Bezüglich der Mietenangaben in Marktberichten wurde im Rahmen der durchgeführten Interviews seitens einer Fachexpertin angeführt, dass die Angabe der Spitzenmieten in den Marktberichten sich gut eignen, um Auskunft über die aktuellen Entwicklungen des jeweiligen Immobilienteilmarkts zu geben. Andererseits schränkt die ausschließliche Angabe der Spitzenmiete, die Marktberichte stark in ihren Anwendungsmöglichkeiten ein. So eignet sich beispielsweise die Spitzenmiete nicht zum Benchmarking des Großteils der am Markt befindlichen Objekte, da diese nur rd. fünf Prozent der am Markt befindlichen Objekte betrifft. Aus diesem Grund wäre die zusätzliche Angabe der Durchschnittsmieten in den Marktberichten sinnvoll (vgl. Interview Frau Mag. Elisa Stadlinger, am 22.02.2013).

4.2.3 Bezugsgröße Rendite

Bruttoanfangsrendite

Die Brutto-Anfangsrendite basiert auf den Roherträgen ohne Berücksichtigung der Bewirtschaftungskosten und des Kaufpreises ohne Erwerbsnebenkosten (vgl. Bienert 2009: 363).

Nettoanfangsrendite

Definition Nettoanfangsrendite:

> *„Die Nettoanfangsrendite ergibt sich aus den Reinerträgen des ersten Jahres (also den Mieteinahmen abzüglich Bewirtschaftungskosten) im Verhältnis zu den Anschaffungskosten der Investition, also inkl. landesüblicher Transaktionskosten.“*
>
> (Bienert 2009: 363)

Spitzenrendite (Prime Yield)

Die Spitzenrendite errechnet sich aus der Spitzenmiete (nachhaltige Miete eines Gebäudes in bester Lage und top Ausstattungsqualität) unter Berücksichtigung konkreter Erwerbsnebenkosten und nicht umlagefähiger Betriebskosten (vgl. Jones Lang LaSalle - Research 2011: 33).

Die Spitzenrendite ist im Vergleich zur Angabe einer durchschnittlichen Rendite nicht sehr praxisrelevant, da die Spitzenrendite gem. gif-Definition jene Rendite ist, die nur einmal erzielt wurde (vgl. Teufelsdorfer et al. 2012: 72).

Abschließend kann zusammengefasst werden, dass die in den Marktberichten häufig angeführten Spitzenwerte sich eignen, um anhand dieser die Entwicklung des Marktes darzustellen. Auf der anderen Seite konnten - sowohl in der Literatur, wie auch in den Experteninterviews - mehrfach Hinweise darauf gefunden, dass die zusätzliche Angabe von Durchschnittswerten in den Marktberichten, für die Akteure am Immobilienmarkt für ihre Zwecke äußerst informativ wäre und daher gewünscht wird.

4.2.4 Segmentierungskriterium Ausstattungsgrad

Immobilienmärkte werden aufgrund der hohen Heterogenität der auf ihnen gehandelten Objekte häufig nach Kriterien wie Lage und Ausstattung in Submärkte unterteilt, um auf diese Weise über diese Submärkte genauere Aussagen treffen zu können (vgl. Schulte et al. 1998: 670f).

Folgende Klassifizierungssysteme zur Einteilung der Bürogebäude nach deren Ausstattungsqualität wurden im Online-Fragebogen angeführt:

- Jones Lang LaSalle – Büroflächeneinteilung,
- TEGOVA[17]-Messkriterien,
- Definition Ansätze der Building Owners and Managers Association International (BOMA).

Da neben den oben angeführten Klassifizierungssystemen noch weitere Systeme anderer Herkunft bestehen, wurde im Fragebogen ein zusätzliches Antwortfeld vorgesehen, in das die Probanden die von ihnen verwendeten Klassifizierungssysteme eintragen konnten, falls sich diese nicht unter den genannten befand.

In Tabelle 2 ist die Beschreibung der Ausstattungsklassen nach Jones Lang LaSalle beispielhaft zur Veranschaulichung dargestellt. Eine Auflistung der einzelnen diesbezüglich verwendeten Kriterienkataloge wurde dagegen nicht vorgenommen[18].

Tabelle 2: Ausstattungsqualität Bürobestandsflächen – Klasseneinteilung nach Jones Lang LaSalle

Klassenbezeichnung	**Beschreibung der Ausstattungsqualitäten**
Erstklassige Flächen **(A-Flächen)**	Hervorragend ausgestattete Flächen, neuester technischer Standard, flexible Raumaufteilung.
Durchschnittliche Flächen **(B-Flächen)**	Flächen mit einer Standardausstattung, die aber nicht mit A-Flächen konkurrieren können.
Veraltet **(C-Flächen)**	.

Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage: Jones Lang LaSalle – Research (Hrsg.), 2011 (26.02.2013): Immobilienmarkt - Definitionen, S. 11.

[17] Hierbei handelt es sich um ein Scoringsystem der The European Group of Valuers Associations in das sowohl Ausstattungs- als auch Lagekriterien einfließen.

[18] Eine eingehende Bewertung der Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Klassifizierungssysteme ist nicht Teil der Forschungsfrage und wurde nicht durchgeführt, da sie den Rahmen der Arbeit übersteigen würde.

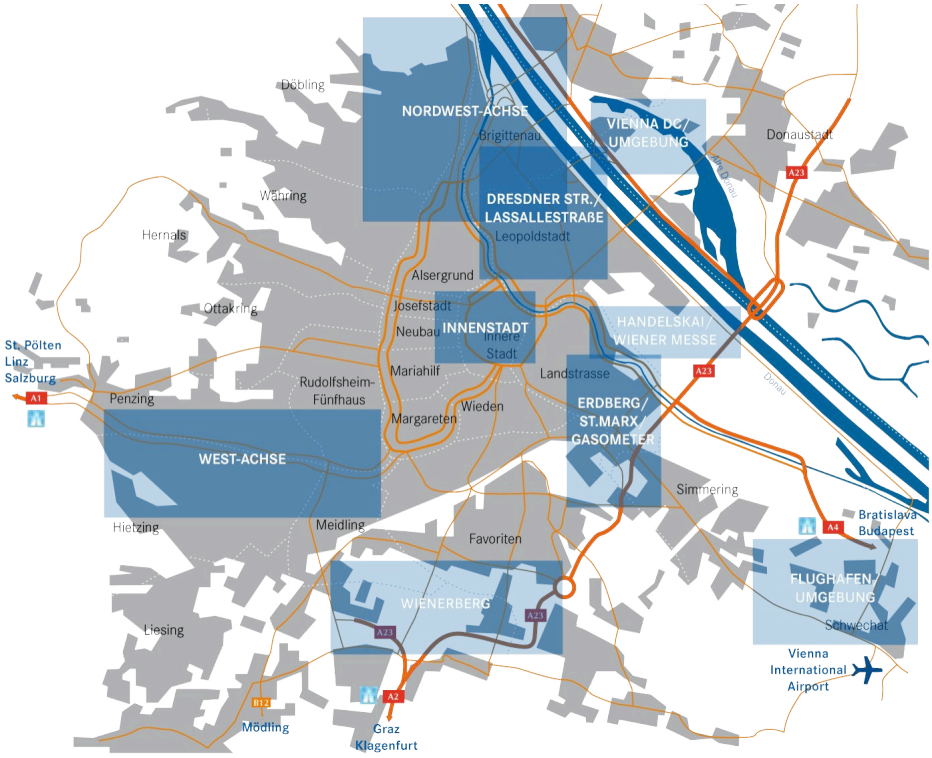
4.2.5 Segmentierungskriterium Lage

Folgende Klassifizierungssysteme zur Einteilung der Bürogebäude nach deren Lagequalität wurden im Online-Fragebogen angeführt:

- CBRE-Office-Standards-Einteilung (A-Class - Business District, B-Class - non-central Business District),
- TEGOVA-Messkriterien (Gruppe 2: „Standort“),
- Büroachsen,
- Stadtbezirke/Postleitzahlen.

In Abbildung 5 ist beispielhaft eine Lagesegmentierung mit Hilfe von Büroachsen abgebildet.

Abbildung 5: Beipiel einer Lagesegmentierung mittels Büroachsen



Quelle: EHL Immobilien GmbH (2010): Wien Büromarktbericht Herbst 2010: S. 11. http://www.ehl.at/de/marktberichte/EHL research_34[1], abgefragt am: 29.04.2013

5 DATENERHEBUNG – FORSCHUNGSTEIL

5.1 Aufbau des Fragebogens

Der verwendete Online-Fragebogen besteht aus insgesamt 32 Fragen, die in zwei thematische Blöcke gegliedert sind (siehe Online-Fragebogen im Anhang).

Der neun Fragen umfassende erste Fragenblock soll den immobilienwirtschaftlichen Hintergrund aus dem die Umfrageteilnehmer kommen ergründen. In weiterer Folge werden die Ergebnisse des ersten Fragenblocks jenen Umfrageergebnissen der zentralen Fragestellung (zweite Fragenblock des Online-Fragebogens) gegenübergestellt. Voraussetzung hierfür ist eine ausreichend große Anzahl von Nennungen in jedem der abgefragten Geschäftsfelder. Auf diese Weise lässt sich herausfinden, ob es Zusammenhänge im Antwortverhalten der Probanden bezüglich ihrer Geschäftsfelder gibt und ob die in den unterschiedlichen Geschäftsfeldern tätigen Marktakteure unterschiedliche Informationsbedürfnisse aufweisen.

Angewendete Fragetechnik

Der im Zuge der Online-Befragung verwendete Fragebogen weist zum größten Teil geschlossene Fragen mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten auf. Zusätzlich dazu wurde je Frage ein weiteres Eingabefeld bereitgestellt, in das die Probanden bei Bedarf eine Eintragung machen konnten, falls sich ihre gewünschte Antwort nicht unter den angebotenen Vorschlägen befand.

Hinter der Entscheidung zur Verwendung geschlossener Fragen, steht die im Zuge der Experteninterviews gemachte Erkenntnis, dass es den Interviewpartner anfänglich teilweise schwer fiel, ausschließlich aufgrund der im Interviewleitfaden[19] enthaltenen Schwerpunkte und daraus offenen Frageformulierungen in die Thematik der Marktberichte einzusteigen, sodass sie ihrerseits häufig Rückfragen stellen

[19] Der Interviewleitfaden befindet sich im Anhang der Arbeit.

mussten, deren Beantwortung wiederum häufig tiefergehende Erklärungen und Nennen von Beispielen erforderlich machte.

Als Ursache hierfür sieht der Autor die Vielfalt von den in den unterschiedlichen Marktberichten verwendeten Parametern und Kennzahlen sowie Möglichkeiten der Kategorisierung und Marktsegmentierung an, die einen unvorbereiteten Einstieg in das Thema, bzw. die Beantwortung der Frage nach den idealen Parameter und Kennzahlen in Marktberichten, wesentlich erschweren.

Die hauptsächliche Verwendung offener Fragestellungen im Onlinefragebogen, hätte aufgrund der Vielschichtigkeit der Thematik von den Probanden im Zuge der Beantwortung umfangreiche Ausführungen und teilweise listenartigen Aufzählungen erfordert, wodurch aus Sicht des Autors die Gefahr der Überforderungen des Probanden gegeben gewesen wäre.

Hierdurch wäre das mit der Überforderungen des Probanden verbundene Risiko eines frühzeitigen Abbruchs der Befragung durch den Probanden wesentlich gestiegen (vgl. Schnell et al. 1995: 313).

Da sich die offen formulierten Fragen der zentralen Fragestellung nicht eignen, um im Online-Fragebogen verwendet zu werden, wurden diese vom Autor in geschlossene Fragestellungen mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten (Checkboxen) umgewandelt. Dadurch wurde thematische Feld in Teilfragen zerlegt und jeweilige Teilfrage schärfer abgegrenzt. Zudem wurde durch die weitgehende Vorgabe der Antwortmöglichkeiten der Gefahr der Verwechslung sowie der Gefahr von Fehlinterpretationen von Fragestellungen und Begriffen weitgehend vorbeugt.

Um den Einstieg in den thematischen Frageblock zu erleichtern, sollten die Umfrageteilnehmer zu Beginn des thematischen Frageblocks die ihnen bekannten Marktberichte nennen, die ihrer Ansicht nach am ehesten ihrer Idealvorstellung entsprechen und ihre Auswahl begründen.

5.2 Durchführung der Onlinebefragung

Die Online-Umfrage wurde im Zeitraum vom 28.08.2013 bis zum 11.10.2013 im Internet unter den in Österreich tätigen Immobilienmarktexperten mit Hilfe des Providers e-Questionnaire[20] durchgeführt. Die Experten wurden über die E-Mail-Verteiler der Vereine ImmQu[21] (Verein zur Förderung der Qualität in der Immobilienwirtschaft) und ImmoAbs[22] (Verein der Absolventen der TU Wien Universitätslehrgänge am Continuing Education Center CEC für Immobilienwirtschaft) zur Teilnahme an der Online-Befragung aufgerufen.

Rund zwei Wochen nach der Aussendung des ersten E-Mails am 28.08.2013 mit der Aufforderung zur Teilnahme erfolgte ein Erinnerungsschreiben, das ebenfalls über die E-Mail-Verteiler der Vereine ImmQu und ImmoAbs versendet wurde. Trotzdem blieb die Anzahl der Umfrageteilnehmer hinter den Erwartungen zurück. Am 11.10.2013 wurde die Umfrage geschlossen.

[20] Homepage eQuestionnaire: http://www.equestionnaire.de/deu/ (Stand: 01.11.2013).

[21] Homepage Verein zur Förderung der Qualität in der Immobilienwirtschaft - ImmQu: http://www.immqu.at/ (Stand: 01.11.2013).

[22] Homepage Verein der Absolventen der TU Wien Universitätslehrgänge am Continuing Education Center CEC für Immobilienwirtschaft- ImmoAbs: http://www.immoabs.at/index.php5?m=1 (Stand: 01.11.2013).

6 ERHEBUNGSERGEBNISSE

An der Online-Umfrage beteiligten sich insgesamt 38 Personen, worunter sich aber nur 23 valide ausgefüllte Fragebögen befanden und deshalb auch nur diese zur Auswertung herangezogen wurden. Aus diesem Grund musste der ursprüngliche Plan, die Umfrageergebnisse zusätzlich nach Geschäftsfeldern getrennt auszuwerten, fallen gelassen werden, da die dadurch zustande kommenden geringen Fallzahlen je Kategorie zu keinen aussagekräftigen Ergebnissen geführt hätten. Die Ergebnisse des ersten Frageblocks werden dennoch angeführt, da sie Aufschluss über die Herkunft und Zusammensetzung der Umfrageteilnehmer geben.

6.1 Ergebnisse Teil 1: Herkunft und Zusammensetzung der Umfrageteilnehmer

Umfrageteilnehmer nach Geschäftsfeldern

Zu Beginn der Online-Befragung wurden die Probanden nach dem Geschäftsfeld ihres Unternehmens befragt, wobei 19 Geschäftsfelder der Immobilienwirtschaft zur Auswahl standen (Mehrfachnennungen waren erlaubt).

Tabelle 3: Herkunft der Umfrageteilnehmer - übergeordnete Kategorien

Fünf übergeordnete Kategorien (19 zusammengefasste Geschäftsfelder)	**Teilnehmeranzahl (valide Fragebögen)**	**Prozentanteil [%]**
Projektentwicklung & Bau/Herstellung	4	17,4
Investition & Finanzierung	1	4,4
Immobilienbezogene Dienstleistungen	13	56,5
Nutzer von Immobilien	0	0,0
Nicht eindeutig zuordenbar [23]	5	21,7
Summe	**23**	**100,0**

Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

[23] Diese Kategorie wurde aufgrund der im Fragebogen erlaubten Mehrfachnennung von Geschäftsfeldern erforderlich, da sich diese dadurch teilweise nicht mehr sinnvoll einer darüberstehenden Kategorie zuordnen ließen.

Wie anhand der obenstehenden Tabelle 3 ersichtlich ist, war die Beteiligung an der Online-Umfrage trotz der wiederholten Aufforderung zur Teilnahme äußerst gering, sodass das ursprüngliche Ziel von 50 validen Fragebögen nicht erreicht wurde.

Zudem ist zu erkennen, dass die Teilnehmer aus dem Geschäftsbereich „Immobilienbezogene Dienstleistungen“ stark vertreten sind, wogegen kaum bzw. dar keine Umfrageteilnehmern aus den Bereichen „Investition & Finanzierung“ und „Nutzer“ kommen. Aus diesem Grund dürften sämtliche nachfolgend präsentierten Umfrageergebnisse, zusätzlich zu dem grundsätzlichen Problem der kleinen Fallzahl (siehe S. 36), stark verzerrt sein, indem sie hauptsächlich die Anforderungen der in der untenstehenden Tabelle 4 angeführten Geschäftsfelder des Bereichs „Immobilienbezogene Dienstleistungen“ wiederspiegeln.

Tabelle 4: Umfrageteilnehmer im Geschäftsbereich „Immobilienbezogene Dienstleistungen“

Geschäftsfelder des Bereichs „Immobilienbezogene Dienstleistungen“	**Teilnehmeranzahl (valide Fragebögen)**	**Prozentanteil [%]**
Immobilienmakler	8	61,5
Wirtschaftliche Consultant	4	30,8
Rechtliche Consultant	0	0,0
Steuerliche Consultant	0	0,0
Sonstige immobilienbezogene Dienstleitung	1	7,7
Summe („Immobilienbezogene Dienstleistungen“)	**13**	**100,0**

Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Herkunft und regionales Betätigungsfeld

Auf die Frage nach dem Herkunftsland (Hauptsitz) der Firma oder Institution, gaben 22 Teilnehmer Österreich und ein Teilnehmer USA/Kanada an.

Die Tabelle 5 auf der nächsten Seite enthält das regionale Betätigungsfeld - d.h. jene Länder, in denen die Firmen/Institutionen der Teilnehmer zum Zeitpunkt der Umfrage im gewerblichen Officesegment tätig waren.

Da im Zuge der Beantwortung der Frage Mehrfachnennungen zugelassen waren, liegt die Anzahl der Nennungen über jener der 23 validen Fragebögen.

Tabelle 5: Regionales Betätigungsfeld nach Ländern und Regionen

Länder/Regionen in denen die Teilnehmer im Immobiliensegment Office aktiv waren.	**Nennungen**	**Prozentanteil [%] auf Basis der Umfrageteilnehmer**
Österreich	22	95,7
Deutschland	7	30,4
EU-15 Staaten (Westeuropa) - exklusive Österreich und Deutschland	4	17,4
MOEL-/CEE-Länder (ieS.): HU, CZ, SK, PL, Est., Let, Lit.	9	39,1
MOEL-/CEE-Länder (iwS.): Cro/Slov, UA (Ukr.), BY(Weißrus.), RU. (Russ.), KZ (Kasz.)	6	26,1
USA/Kanada	2	8,7
Andere Länder	0	0,0

Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Von den 23 Umfrageteilnehmern waren elf Teilnehmer (47,8 Prozent) ausschließlich in Österreich, sowie drei weitere Teilnehmer (13,0 Prozent) in Österreich und Deutschland tätig. Ein Umfrageteilnehmer war dagegen ausschließlich im geographischen Raum der ehemaligen Transformationsländer/CCE-Länder im engeren Sinn (Ungarn, Tschechische Republik, Slowakei, Polen, Estland, Lettland und Litauen) geschäftlich tätig.

Ausmaß der Aktivität am Wiener Büroimmobilienmarkt

Die nachfolgende Tabelle 6 enthält das von den Umfrageteilnehmern mittels Prozentklassen angegebene Engagement im Wiener Büroimmobilienmarkt im Verhältnis zur gesamten Geschäftstätigkeit zum Zeitpunkt der Umfrage.

Tabelle 6: Aktivitätsausmaß am Wiener Büroimmobilienmarkt zur gesamten Geschäftstätigkeit

Auswahlmöglichkeit	**Teilnehmeranzahl (valide Fragebögen)**	**Prozentanteil [%]**
„Am Wiener Officemarkt nicht aktiv“	8	34,8
„0% – 25% des Gesamtgeschäfts Involvement am Wiener Officemarkt“	6	26,1
„25% – 50% des Gesamtgeschäfts Involvement am Wiener Officemarkt“	4	17,4
„50% – 75% des Gesamtgeschäfts Involvement am Wiener Officemarkt“	2	8,7
„75% – 100% des Gesamtgeschäfts Involvement am Wiener Officemarkt“	1	4,3
- Proband hat keine Auswahl getroffen -	2	8,7
Summe	**23**	**100,0**

Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Wie aus Tabelle 6 hervorgeht, waren zum Zeitpunkt der Umfrage über die Hälfte (56,5 Prozent) der Umfrageteilnehmer am Wiener Büroimmobilienmarkt aktiv.

Unternehmensgröße

Die Tabelle 7 gibt die Betriebsgröße der Umfrageteilnehmer gem. ÖNACE-Beschäftigtengrößenklassen wieder.

Tabelle 7: Unternehmensgröße – Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen

Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen (gem. ÖNACE 2008)	**Teilnehmeranzahl (valide Fragebögen)**	**Prozentanteil [%]**
0 - 4 Beschäftigte	10	43,5
5 - 19 Beschäftigte	13	56,5
20 – 99 Beschäftigte	0	0,0
100 – 199 Beschäftigte	0	0,0
200 u. mehr Beschäftigte	0	0,0
Summe	**23**	**100,0**

Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Die erste Unternehmensgrößenklasse (0 bis 4 Beschäftigte) in Tabelle 7 setzt sich dabei folgendermaßen zusammen: Fünf der zehn Unternehmen in der kleinsten Größenklasse verfügen über einen Beschäftigten, zwei weitere Unternehmen verfügen über zwei Beschäftigte und ein weiteres Unternehmen über drei Beschäftigte. Die höchste Beschäftigtenanzahl aller an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen beträgt sieben Mitarbeiter, wobei diese Mitarbeiteranzahl von vier Unternehmen aufweisen.

Durchführung von Marktbeobachtung

Tabelle 8: Marktbeobachtung; Antwortmöglichkeit: Multiple Choice

Wie geschieht in Ihrem Unternehmen die Marktbeobachtung der Immobilienteilmärkte, insbesondere des Büroimmobilienmarktes?	**Nennungen**	**Prozentanteil [%] auf Basis der Umfrageteilnehmer**
Die gesamte Marktbeobachtung wird regelmäßig In-House durchgeführt,	19	82,6
In-House-Analyse unter Zuziehung externer Berater im folgenden Fachgebiet/-e	3	13,0
Marktbeobachtung einiger Zielmärkte wird an Externe vergeben; Diese Zielmärkte sind: & *[Text-Input]*	2	8,7
Teilbereiche von Marktbeobachtungen werden an Externe vergeben; Diese Teil-bereiche sind: & *[Text-Input]*	2	8,7
Die gesamte Marktbeobachtung wird extern vergeben.	0	0,0
Es wird generell keine Marktbeobachtung veranlasst. Begründung: & *[Text-Input]*	3	13,0

Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Drei Teilnehmer gaben an, die Marktbeobachtung der Immobilienmärkte In-House unter Beiziehung externer Fachexperten durchzuführen. Drei weitere Teilnehmer gaben an keine Marktbeobachtung durchzuführen, wobei sie als Begründung angaben, dass sich dies für sie nicht lohnen würde.

6.2 Ergebnisse Teil 2: Zentrale Fragestellung

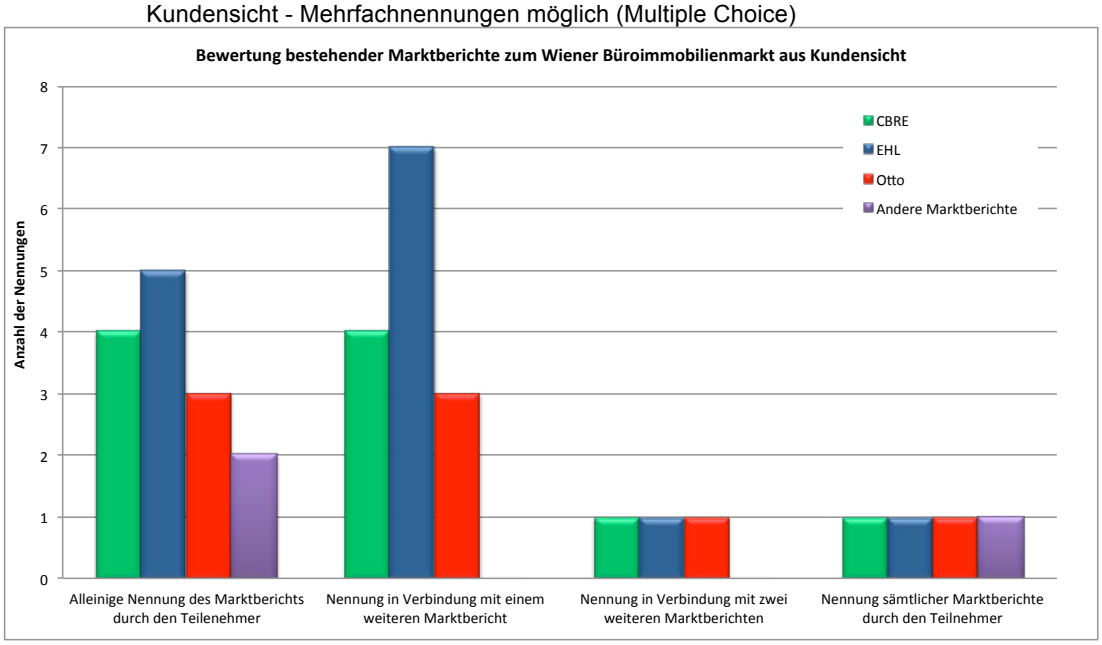
a. Welche Informationen erwarten sich Investoren, Banken und Asset Manager von Büromarktberichten?

Eigenschaften von Marktberichten

Da sich die offen formulierten Fragen der zentralen Fragestellung nicht eignen, um im Online-Fragebogen verwendet zu werden (vgl. Kapitel 5.1), wurden die Fragen der zentralen Fragestellung in mehrere geschlossene Teilfragen umgewandelt.

Zu Beginn des thematischen Frageblocks, wurden die Umfrageteilnehmer aufgefordert jene Marktberichte zu nennen, die am ehesten ihren Idealvorstellung entsprechen (s. Diagramm 1), wobei Mehrfachnennungen zugelassen waren.

Diagramm 1: Bewertung bestehender Marktberichte zum Wiener Büroimmobilienmarkt aus Kundensicht - Mehrfachnennungen möglich (Multiple Choice)



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Wie in Diagramm 1 ersichtlich ist, wurde der Marktbericht der EHL Immobilien GmbH mit insgesamt 14 Nennungen von den Umfrageteilnehmern am häufigsten genannt, während der Markbericht vom CBRE den zweiten Platz mit zehn Nennungen einnimmt.

Drei Teilnehmer wählten die Antwortmöglichkeit: „andere/sonstige Marktberichte“ und führten die Marktberichte der IMMOunited GmbH sowie der Colliers International Immobilienmakler - GmbH als idealen Büroimmobilienmarktberichte an.

Zusätzlich zu den in Diagramm 1 dargestellten Nennungen sollten die Umfrageteilnehmer ihre Auswahl der idealen Marktberichte begründen (s. Tabelle 9).

Tabelle 9: Begründung der Auswahl des idealen Marktberichts aus Sicht der Nachfrager

Herausgeber des Marktberichts	**Nennung der aus Sicht der Umfrageteilnehmer herausragenden Eigenschaften des jeweiligen Marktberichts**
CBRE	*„internationales Format“,* *„internationale Struktur“,* *„Vergleichbarkeit der Analyse zu anderen Ländern“,* *„längste Historie, zuverlässigste Daten“,* *„gut, doch leider mit anderen abgestimmt“,* *„Erscheinungshäufigkeit, kurz & knackig fortgeschrieben“.*
EHL Immobilen GmbH	*„große Marktkenntnis Wien“,* *„umfassend, übersichtlich“,* *„alle wichtigen Daten komprimiert aufbereitet“,* *„guter Überblick“,* *„auch gut, doch leider mit anderen Marktbeobachtern abgestimmt (Bsp. Leerstandsquote)“,* *„Review eines großen Marktteilnehmers“,* *„Hohe Praxiserfahrung verbunden mit theoretischer Qualität & Fachkenntnis“.*
Otto-Immobilien	*„umfassend, übersichtlich“,* *„größte unabhängigkeit“,* *„umfassend“,* *„fundiert“,* *„nein, Marktpreisansätze ebenfalls abgestimmt“.*
IMMOunited GmbH	*„Immounited liefert tatsächliche Preise“.*
Colliers Columbus	*„Colliers - deckt alle Bereiche ab“.*

Quelle: Eigene Erhebung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Aufbauend auf die in Tabelle 9 angeführten Statements der Umfrageteilnehmer bezüglich der von ihnen genannten Marktberichte, werden die erwünschten Eigenschaften von Marktberichten in Tabelle 10 (s. rechte Spalte) abgeleitet.

Tabelle 10: Ableitung der aus Sicht der Nachfrager erwünschten Eigenschaften von Marktberichten

Aus Tabelle 9 **stammende Nennungen**	**Erwünschte Eigenschaften von Marktberichten**
„*Erscheinungshäufigkeit, kurz & knackig fortgeschrieben*“ *(Zeile 6/CBRE),* „*umfassend, übersichtlich*“ (Zeile 2/EHL), „*alle wichtigen Daten komprimiert aufbereitet*“ (Zeile 3/EHL), „*guter Überblick*“ (Zeile 4/EHL), „*umfassend, übersichtlich*“ (Zeile 1/Otto-Immobilien),	Komprimiert aufbereitet, kurz, übersichtlich, einen guten Überblick bietend.
„*umfassend, übersichtlich*“ (Zeile 2/EHL), „*umfassend, übersichtlich*“ (Zeile 1/Otto-Immobilien), „*umfassend*“ (Zeile 3/Otto-Immobilien), „*Colliers - deckt alle Bereiche ab*“(Zeile 1/ Collier Columbus)	Umfassend - sämtliche Bereiche abdeckend.
„*nein, Marktpreisansätze ebenfalls abgestimmt*“ (Zeile 5/Otto-Immobilien), „*Immounited liefert tatsächliche Preise*“ (Zeile 1/Immounited) „*längste Historie, zuverlässigste Daten*“ *(Zeile 4/CBRE)*.	Auf tatsächlichen Marktpreisen / Transaktionen (zuverlässige Daten) basierend.
„*internationales Format*“ (Zeile 1/CBRE), „*internationale Struktur*“ (Zeile 2/CBRE), „*Vergleichbarkeit der Analyse zu anderen Ländern*“ (Zeile 3/CBRE),	Internationale Struktur und Vergleichbarkeit zu den Analysen anderer Länder aufweisend.
„*gut, doch leider mit anderen abgestimmt*“ *(Zeile 5/CBRE),* „*auch gut, doch leider mit anderen Marktbeobachtern abgestimmt (Bsp. Leerstandsquote)*“ *(Zeile 5/EHL),* „*größte unabhängigkeit*“ (Zeile 2/Otto-Immobilien), „*nein, Marktpreisansätze ebenfalls abgestimmt*“ (Zeile 5/Otto-Immobilien),	Unabhängigkeit.
„*große Marktkenntnis Wien*“ (Zeile 1/EHL), „*Review eines großen Marktteilnehmers*“ (Zeile 7/EHL), „*Hohe Praxiserfahrung verbunden mit theoretischer Qualität & Fachkenntnis*“ (Zeile 8/9 /EHL), „*fundiert*“ (Zeile 4/Otto-Immobilien).	Theoretische Qualität, Fundiertheit, langjährige Marktkenntnis bzw. Fachkenntnis und Praxis aufweisend.

Quelle: Eigene Erhebung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Ansprüche der Nachfrager an die Transparenz von Marktberichten

Aufbauend auf die aus der Literaturrecherche hervorgehenden Erkenntnis, wonach Marktberichte in erster Linie zur Erhöhung der Transparenz der Immobilienmärkte und zur Information der Akteure am Immobilienmarkt beitragen sollen (vgl. Kapitel 4.1.2), wurden die Umfrageteilnehmer befragt, ob sie diesbezüglich in den Marktberichten zum Wiener Büroimmobilienmarkt einen Verbesserungsbedarf sehen (vgl. Tabelle 11).

Tabelle 11: Büromarktberichte - Relevanz; Antwortmöglichkeit: Ranking

Stimmen Sie dem folgenden Satz zu?: „Insgesamt tragen die Wiener Büromarkt-berichte wesentlich zur Transparenz im Wiener Büromarkt bei und verringern auf diese Weise das Risiko des Wertverlusts der Investition."	**Anzahl Nennungen** (Ranking)	**Prozentanteil [%]**
- Keine Antwort -	1	4,3
„Stimme ich nicht zu"	3	13,0
„Stimme ich teilweise zu"	7	30,4
„Stimme ich großteils zu"	8	34,8
„Stimme ich vollkommen zu"	4	17,4
Summe	**23**	**100,0**

Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Wie anhand von Tabelle 11 ersichtlich ist, gibt es keine extreme Häufung von Nennungen an einem der beiden Ränder der Skala. Aus diesem Grund kann die Einschätzung der Umfrageteilnehmer bezüglich des Beitrags der Marktberichte zur Transparenz des Wiener Büroimmobilienmarkts als mittelmäßig bezeichnet werden

Nennung von Verbesserungspotentialen durch die Umfrageteilnehmer

Um mehr über die von Seiten der Nachfrage bestehenden Erwartungen an die Wiener Büroimmobilienmarktberichte herauszufinden, wurden die Probanden im Zuge der Umfrage gebeten, Punkte zu nennen, die in Büromarktberichten zu

anderen europäischen Städten besser gelöst sind, als ihrer zu vergleichen und die dabei ihnen auffallenden Defizite der Wiener Marktberichte aufzuzeigen.

Tabelle 12: Aussagekraft Wiener Büromarktberichte im internationalen Vergleich

Wiener Büromarktberichte im internationalen Vergleich #1	**Anzahl der Nennungen**
Welche Punkte sind in den Marktberichten zu anderen europäischen Büromärkten besser gelöst, als in den Marktberichten zum Wiener Büromarkt?	6

Quelle: Eigene Erhebung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Insgesamt antworteten sechs Teilnehmer auf die in Tabelle 12 angeführte Frage. Bezüglich der bestehenden Marktberichte zum Wiener Immobilienmarkt wurden im Zuge der Online-Umfrage von den Umfrageteilnehmern folgende Punkte genannt, die nach Ansicht der Teilnehmer in vergleichbaren ausländischen Marktberichte besser gelöst sind:

- Mangelnde Transparenz bei den den Marktdaten zugrundeliegenden Transaktionen,
- Mangelnde Unabhängigkeit der Marktberichte,
- Marktdaten sind nicht transaktionsbezogen,
- Fehlende Beschreibung des Zustandekommens der Bestands,
- Fehlende Definition der verwendeten Begriffe.

Zusammenfassung der Ergebnisse zur Forschungsfrage a):

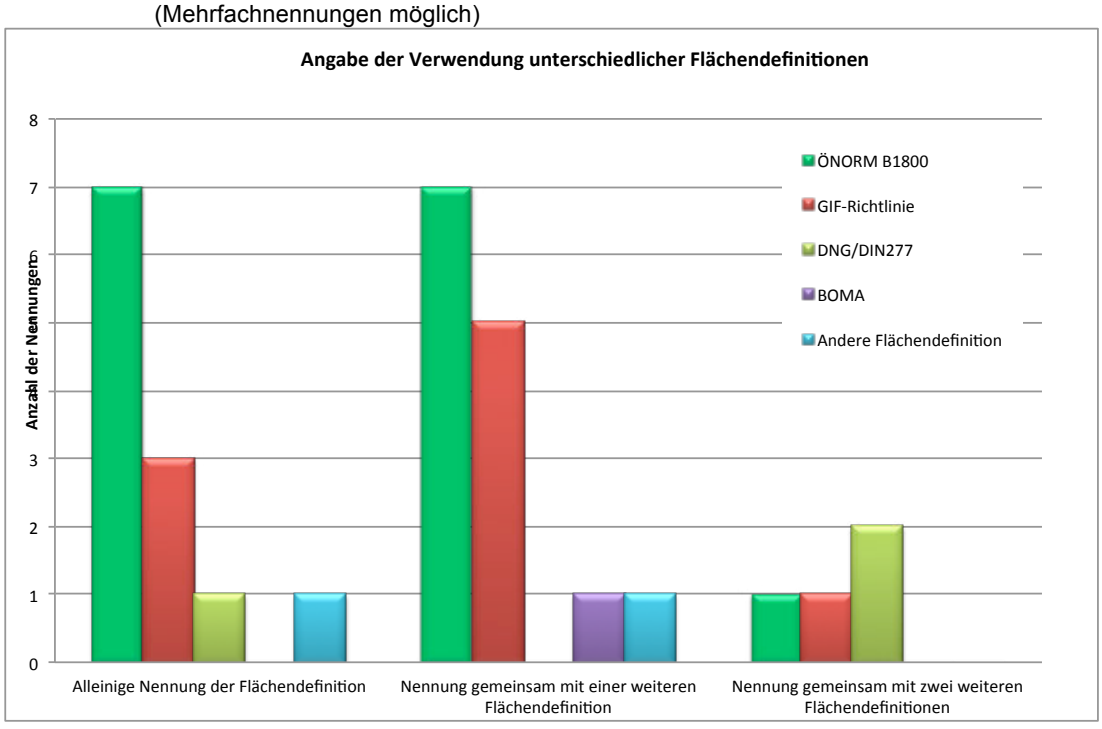
Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass aus Sicht der Nachfrager, in den Marktberichten zum Wiener Büroimmobilienmarkt Verbesserungsbedarf bezüglich der Transparenz des Zustandekommens der einzelnen verwendeten Kennzahlen und Parameter sowie hinsichtlich einer ausreichenden Definition der in Marktberichten verwendeten Begriffe besteht.

b. Welche Parameter, Kennzahlen verwenden und erwarteten sich die Marktteilnehmer (Investoren, Asset-Manager, finanzierende Banken) vom Market-Research im gewerblichen Bürosegment?

Die obenstehende Forschungsfrage wurde in weiter Folge nicht getrennt nach den von den Marktteilnehmern verwendeten und von ihnen vom Market-Research erwarteten Parametern bzw. Kennzahlen behandelt, da der Autor davon ausgeht, dass es für die Marktteilnehmer keinen Grund gibt, andere Parameter und Kennzahlen vom Market-Research zu erwarten, als diese in der täglichen Praxis selbst verwenden. Eine diesbezüglich getrennte Abfrage im Zuge der Online-Befragung hätte diese für die Teilnehmer in die Länge gezogen und auf diese Weise die Gefahr des vorzeitigen Abbruchs durch die Umfrageteilnehmer erhöht.

Von den Marktteilnehmern verwendete Flächendefinitionen

Diagramm 2: Angabe der Verwendung unterschiedlicher Flächendefinitionen aus Kundensicht (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Wie anhand von Diagramm 2 ersichtlich ist, ist die ÖNORM B1800[24] (grüne Säulen in Diagramm 2) mit insgesamt 15 Nennungen (65,2 Prozent) die von den Umfrageteilnehmern am häufigsten verwendete Flächendefinition, wobei sieben Teilnehmer angaben ausschließlich die ÖNORM B1800 zu verwenden.

Darauf folgt mit insgesamt neun Nennungen (rote Säulen) die Flächendefinition gemäß der Richtlinie gif (MF/G 2012)[25]. Hierbei gaben drei Teilnehmer an, ausschließlich die Flächendefinition gemäß gif-Richtlinie (MF/G 2012) zu verwenden.

Auf Platz drei mit insgesamt drei Nennungen kommt die „alleinige Verwendung" der deutschen DIN277[26], wobei ein Teilnehmer angab keine weiteren, und zwei weitere Teilnehmer angaben, die DIN277 zusammen mit zwei weiteren Flächendefinitionen zu verwenden.

Die „alleinige Verwendung" der DIN277 wird an dieser Stelle hervorgehoben, da die gif-Richtlinie (MF/G 2012) auf die Flächendefinitionen der DIN277 aufbaut. Somit verwenden all jene, die die Flächendefinition gemäß gif-Richtlinie (MF/G 2012) verwenden auch zwangsläufig die der Richtlinie vorgelagerte DIN277 (vgl. Kapitel 4.2.1).

Die in Diagramm 2 dargestellten Umfrageergebnisse stehen dabei weitgehend im Einklang mit der folgenden diesbezüglichen Einschätzung, die von Frau DI. Constanze Daburon im Zuge eines, im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Interviews abgegeben hat.

DI. Constanze Daburon:

> *„Generell wurde früher mehr die Flächendefinition nach ÖNORM 1800 herangezogen, während heute auch vermehrt die Vermietung nach der Flächendefinition nach der GIF verwendet wird."*

(Interview Frau DI. Constanze Daburon, am 04.02.2013).

---

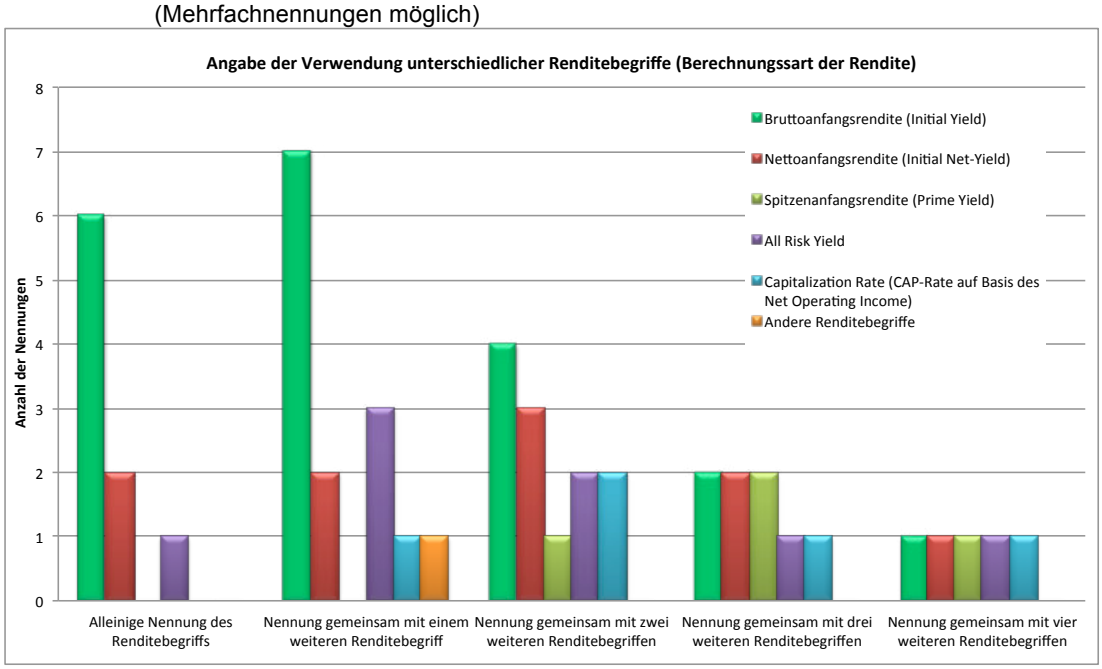
[24] Österreichische Richtlinie für das Bauwesen ÖNORM B1800, Hrsg.: Österreichisches Normungsinstitut - Austrian Standards Institut.

[25] Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für den gewerblichen Raum MF/G 2012, Hrsg.: Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V..

[26] Richtlinie zur Ermittlung von Grundflächen und Rauminhalten im Hochbau, Hrsg.: DIN -Deutsches Institut für Normung.

Von den Marktteilnehmern verwendete Renditebegriffe

Diagramm 3: Angabe der Verwendung unterschiedlicher Renditebegriffe aus Kundensicht (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Wie in Diagramm 3 ersichtlich ist, wurde auf die Frage nach den von den Umfrageteilnehmern verwendeten Berechnungsarten der Rendite, die Bruttoanfangsrendite (Initial Yield) mit insgesamt 20 Nennungen (87 Prozent) am häufigsten genannt. Darunter gaben sechs (26,1 Prozent) Umfrageteilnehmer an, ausschließlich diese zu verwenden, während sieben weitere Umfrageteilnehmer (30,4 Prozent) angaben, die Bruttoanfangsrendite mit einer weiteren Renditekennzahl[27] zu verwenden.

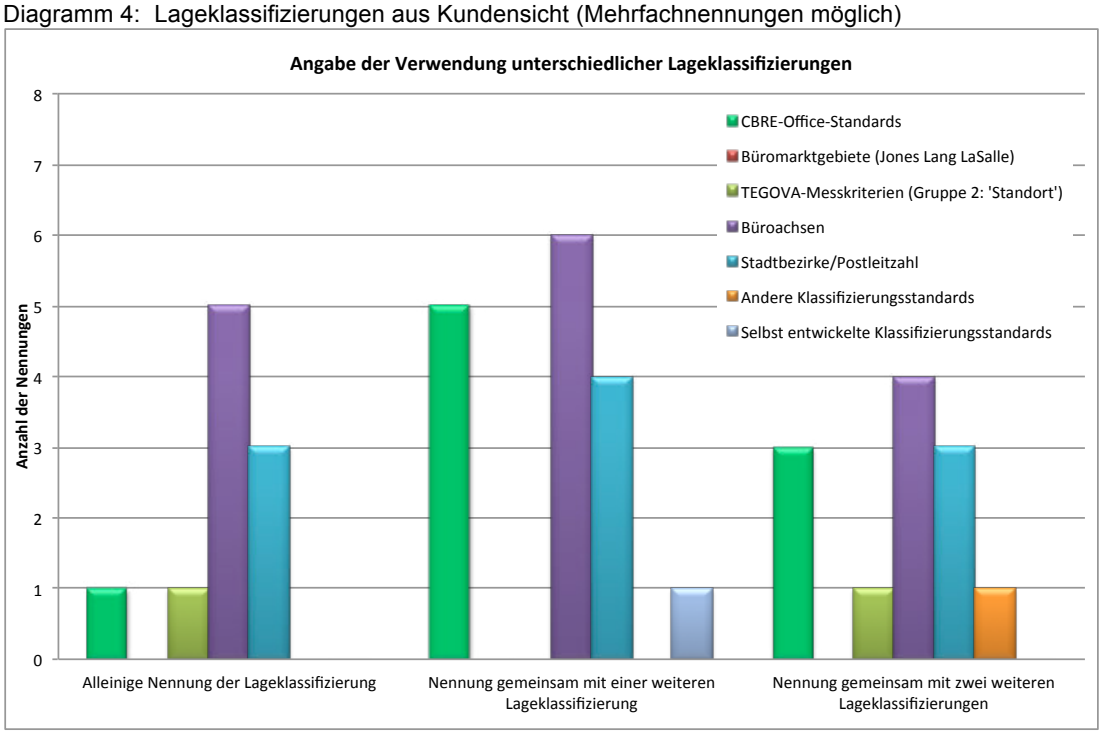
Am zweithäufigsten - mit 10 Nennungen (43,5 Prozent) - wurde die Verwendung der Nettoanfangsrendite (Initial Net-Yield) angegeben, wobei diese von der überwiegenden Mehrheit - in acht Fällen (34,8 Prozent) - gemeinsam mit der Bruttoanfangsrendite verwendet wird. Nur zwei (8,7 Prozent) Umfrageteilnehmer gaben an ausschließlich die Nettoanfangsrendite zu verwenden.

Am dritthäufigsten mit acht Nennungen (34,8 Prozent) wurde die Verwendung des All Risk Yield genannt, wobei nur ein Umfrageteilnehmer die ausschließliche Verwendung dieser Renditekennzahl angab.

[27] Diese Renditekennzahl war in drei von sieben Fällen der All Risk Yield.

Von den Marktteilnehmern verwendete Lageklassifizierungen

Diagramm 4: Lageklassifizierungen aus Kundensicht (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

In Diagramm 4 sind die Angaben der Umfrageteilnehmer bezüglich der von ihnen verwendeten Lageklassifizierungen dargestellt. Wie darin ersichtlich ist, verwendet die Mehrzahl der Teilnehmer die Büroachsen (violette Säulen) zur Lageklassifizierung - diese kam in Summe auf 15 Nennungen (65,2 Prozent) von Büroobjekten. Unter diesen 15 Nennungen gaben fünf Umfrageteilnehmer (21,7 Prozent) an, ausschließlich dieses Lageklassifizierungssystem zu benutzen.

Am zweithäufigsten mit insgesamt 10 Nennungen (43,5 Prozent) wurden Stadtbezirke bzw. Postleitzahl (cyanfärbige Säulen) als zur Lageklassifizierung genannt, wobei drei Umfrageteilnehmer ausschließlich diese verwenden.

An dritter Stelle folgt mit neun Nennungen (39,1 Prozent) die Lageklassifzierung nach den CBRE-Office-Standards (A-Class - Business District, B-Class non-central Business District etc.).

Ergänzung der Ergebnisse zur Forschungsfrage b):

Bezüglich der Klassifizierungsstandards wurde im Zuge der Experteninterviews von einem Interviewteilnehmer angemerkt, dass er die Vielfältigkeit der Darstellungsweisen in den unterschiedlichen Marktberichten an sich schätze, da

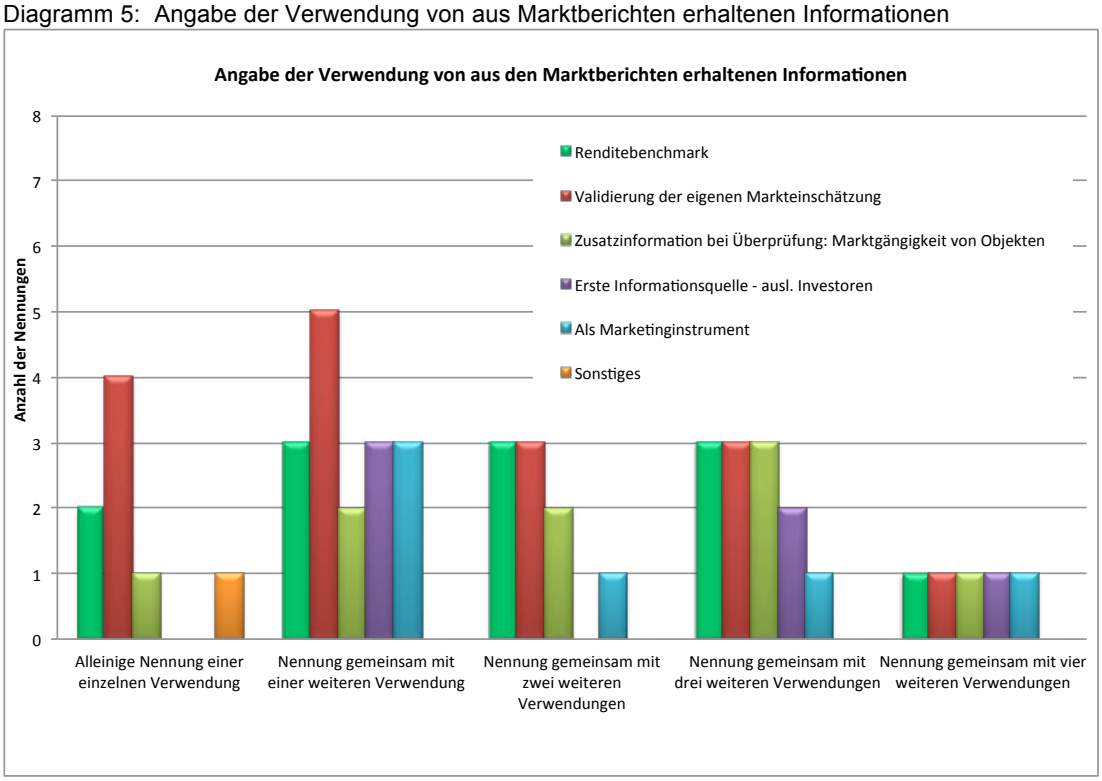
diese in Summe ein umfassendes Bild über die Situation am Wiener Büroimmobilienmarkt liefern[28].

c. Welchen Einfluss haben die Parameter, Kennzahlen auf die Entscheidungen der Marktteilnehmer?

Zur Beantwortung dieser Frage wurde im Zuge der Online-Umfrage zum einen nach der weiteren Verwendung der aus den Marktberichten stammenden Informationen und zum anderen nach den weiteren Informationsquellen gefragt, die die Marktteilnehmer für ihre Geschäftstätigkeit heranziehen.

Verwendung der aus Marktberichten stammenden Informationen

Diagramm 5: Angabe der Verwendung von aus Marktberichten erhaltenen Informationen



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

[28] vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Herr Mag. Wolfgang Mitterberger, am 04.02.2013.

Das Diagramm 5 enthält die Nennungen der Umfrageteilnehmer bezüglich des weiteren Verwendungszwecks der aus den bezogenen Marktberichten hervorgehenden Daten und Informationen.

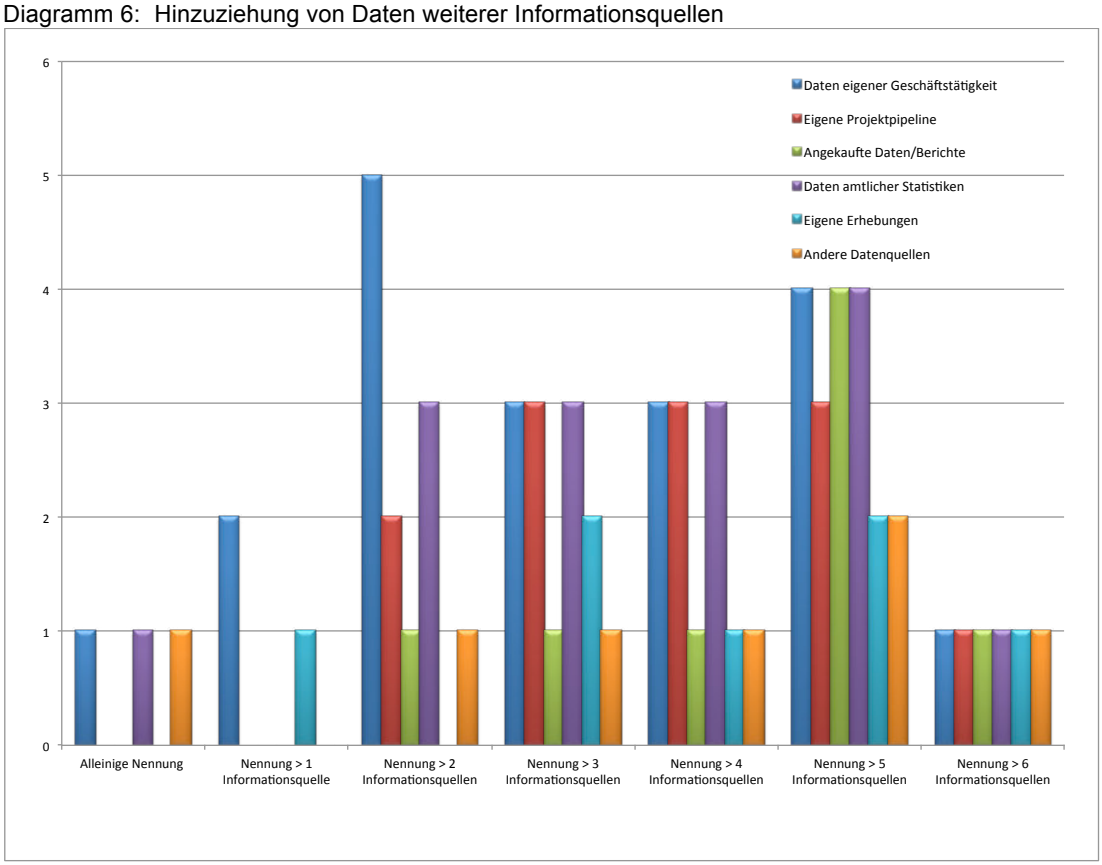
Wie anhand des Diagramm 5 ersichtlich ist, verwendet die überwiegende Mehrheit der befragten Marktteilnehmer (16 Nennungen / 69,6 Prozent) die Marktberichte hauptsächlich zur Validierung der eigenen Markteinschätzung (rote Säulen in Diagramm 5). Hierbei gaben vier Befragte (17,4 Prozent) an, dass dies für sie der einzige Verwendung der bezogenen Marktberichte ist (s. linksstehende rote Säule in Diagramm 5).

Der zweithäufigste Verwendungszweck der Marktberichte mit zwölf Nennungen (52 Prozent), ist Beiziehung der Marktberichte für die Erstellung von Rendite-benchmarks (dunkelgrüne Säulen). Hierbei gaben dies zwei Immobilienexperten (8,7 Prozent) als den einzigen für sie bestehenden Verwendungszweck für die Marktberichte an. An dritter Stelle mit 9 Nennungen (39,1 Prozent) steht die Verwendung der Marktberichte als Zusatzinformation bei der Überprüfung der Marktfähigkeit und Marktüblichkeit von finanzierten Objekten bzw. Anlageobjekten (hellgrüne Säulen).

Hinzuziehung von Daten weiterer Informationsquellen

Das nachfolgende Diagramm 6 enthält die von den Marktteilnehmern neben den Marktberichten verwendeten Informationsquellen. Hierbei rangiert an erster Stelle mit 19 Nennungen (82,6 Prozent): „Daten aus der eigenen Geschäftstätigkeit“ und an zweiter Stelle mit 15 Nennungen (65,2 Prozent): „Daten amtlicher Statistik“. Danach folgen „Eigene Projektpipeline“ mit 12 Nennungen (52,2 Prozent) und „Angekaufte Daten/Berichte“ mit insgesamt acht Nennungen (34,8 Prozent).

Diagramm 6: Hinzuziehung von Daten weiterer Informationsquellen



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Darüberhinaus wurden von den Umfrageteilnehmern die folgenden weiteren im Zuge der Investitionsentscheidung verwendete Informationsquellen genannt: Medien, Interviews, das Grundbuch, Expertengespräche, beauftragte Marktstudien sowie das Internet.

Die oben angeführten Umfrageergebnisse stehen im Einklang mit dem im Zuge der Experteninterviews gewonnen Eindruck, wonach die Markberichte in erster Linie zum Benchmarking bzw. für die Plausibilisierung der eigenen Annahmen[29] bzw. zur Überprüfung der eigenen Daten sowie der eigenen Einschätzung des jeweiligen Marktes[30] dienen.

[29] vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Herr Mag. Wolfgang Mitterberger, am 04.02.2013.

[30] vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Frau Karla Schestauber, am 22.02.2013.

Zusammenfassung der Ergebnisse zur Forschungsfrage c):

Es lässt sich zusammenfassen, dass die Marktteilnehmer die Marktberichte zum Wiener Büroimmobilienmarkt hauptsächlich zur Absicherung der eigenen Markteinschätzung sowie zur Durchführung von Renditebenchmarks heranziehen.

Hierbei fußt die eigene Markteinschätzung hauptsächlich auf Daten der eigenen Geschäftstätigkeit sowie auf aus anderen Informationsquellen stammenden Daten (vgl. Diagramm 6).

d. Welche zusätzlichen Informationen zur Beschreibung des Wiener Immobilienmarkts wünschen sich die Marktteilnehmer für ihre jeweiligen Zwecke?

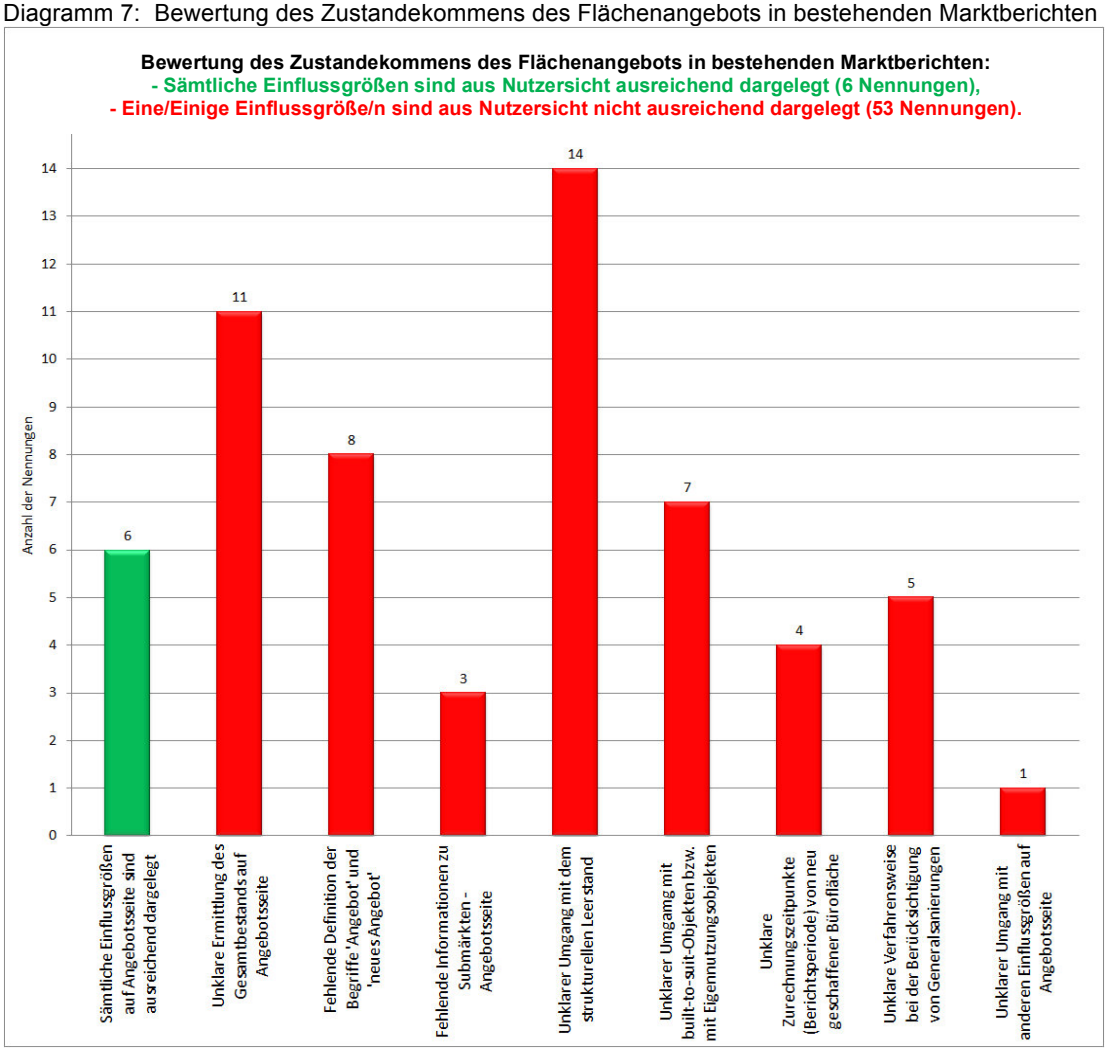
Zur Beantwortung dieser Frage wurden in der Onlineumfrage die Probanden nach der aus ihrer Sicht bestehenden Verbesserungsmöglichkeiten in der Darstellung der einzelnen Teilbereiche: Flächenangebot, Nachfrage, Leerstandsrate und Mieten in den Marktberichten gefragt, da dies bezüglich des zu erwartenden Response erfolgversprechender war, als die Formulierung offener Fragestellungen.

Wegen der geringen Beteiligung an der Online-Umfrage und die daraus resultierende geringe Anzahl an valide ausgefüllter Fragbögen, musste die ursprünglich beabsichtigte getrennte Auswertung nach Geschäftsfeldern entfallen, da die dadurch zustande kommenden geringen Fallzahlen je Kategorie zu keinen aussagekräftigen Ergebnissen geführt hätte.

Aufgrund dessen erfolgte die Auswertung der Umfrageergebnisse auch nicht nach dem jeweiligen Zweck der Marktteilnehmer, sondern für alle Marktteilnehmer gemeinsam.

Informationen über das Zustandekommen des Flächenangebots

Diagramm 7: Bewertung des Zustandekommens des Flächenangebots in bestehenden Marktberichten

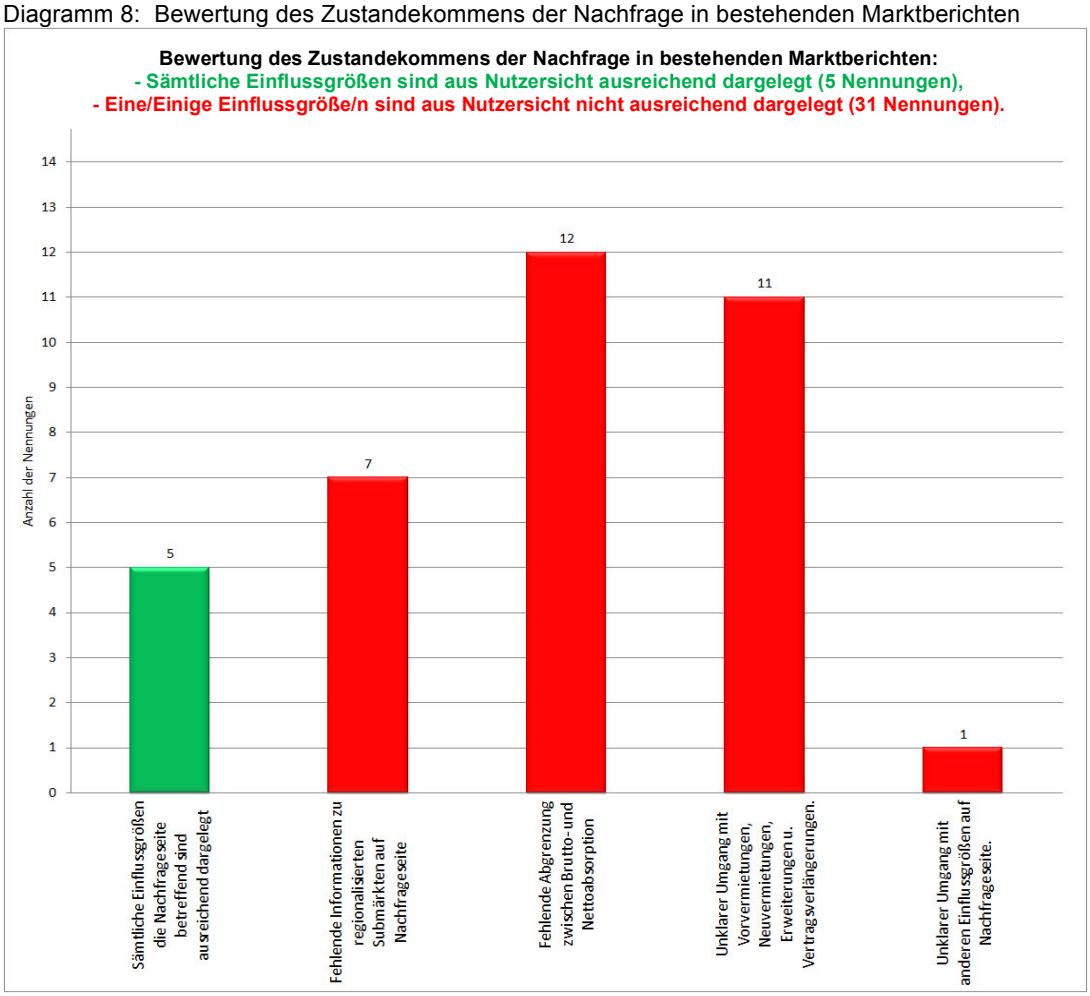


Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Wie anhand des Diagramms ersichtlich ist, gaben sechs Umfrageteilnehmer (26,1 Prozent) an, dass aus ihrer Sicht sämtliche Eingangsgrößen des Zustandekommens des Flächenangebots ausreichend dargelegt sind (grüne Säule). Dagegen führten die verbleibenden 17 Umfrageteilnehmer (73,9 Prozent) an, dass zumindest bei einer der genannten Eingangsgrößen Unklarheit besteht, wobei der unklare Umgang mit dem strukturellen Leerstand die Rangliste anführt.

Informationen über das Zustandekommen der Flächennachfrage

Diagramm 8: Bewertung des Zustandekommens der Nachfrage in bestehenden Marktberichten



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

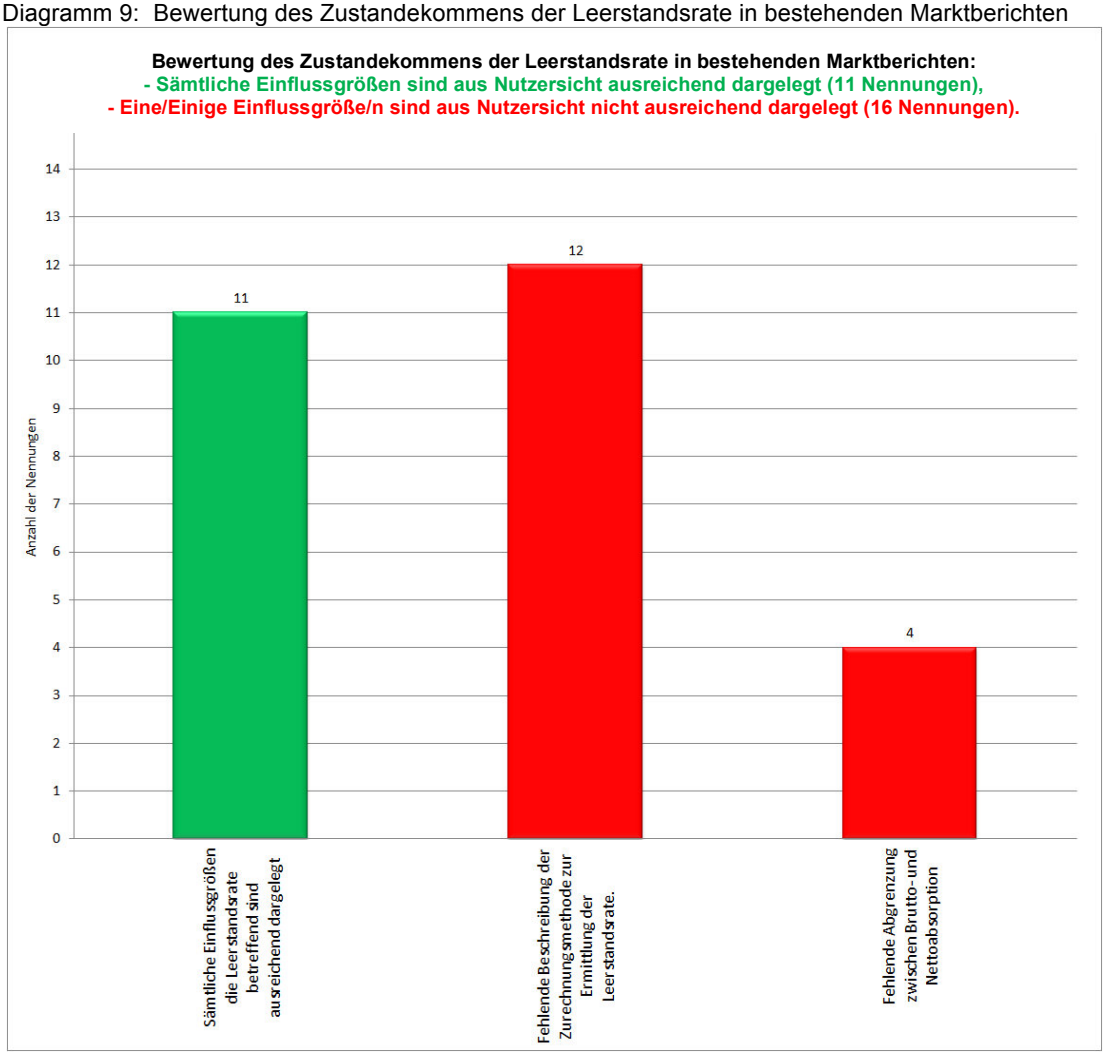
Das Diagramm 8 zeigt die Umfrageergebnisse hinsichtlich des Zustandekommens der Flächennachfrage in den Marktberichten zum Wiener Büroimmobilienmarkt.

Während fünf Umfrageteilnehmer (21,7 Prozent) angaben, dass sämtliche Eingangsgrößen ausreichend dargelegt sind (grüne Säule), führten 18 Umfrageteilnehmer (78,3 Prozent)[31] an, dass zumindest bei einer der genannten Eingangsgrößen Unklarheit bestehen. Am häufigsten wurde hierbei die fehlende Abgrenzung zwischen Brutto- und Nettoabsorption genannt.

[31] Hierbei gab es keine Stimmenthaltungen von Seiten der Probanden.

Informationen über das Zustandekommen der Leerstandsrate

Diagramm 9: Bewertung des Zustandekommens der Leerstandsrate in bestehenden Marktberichten



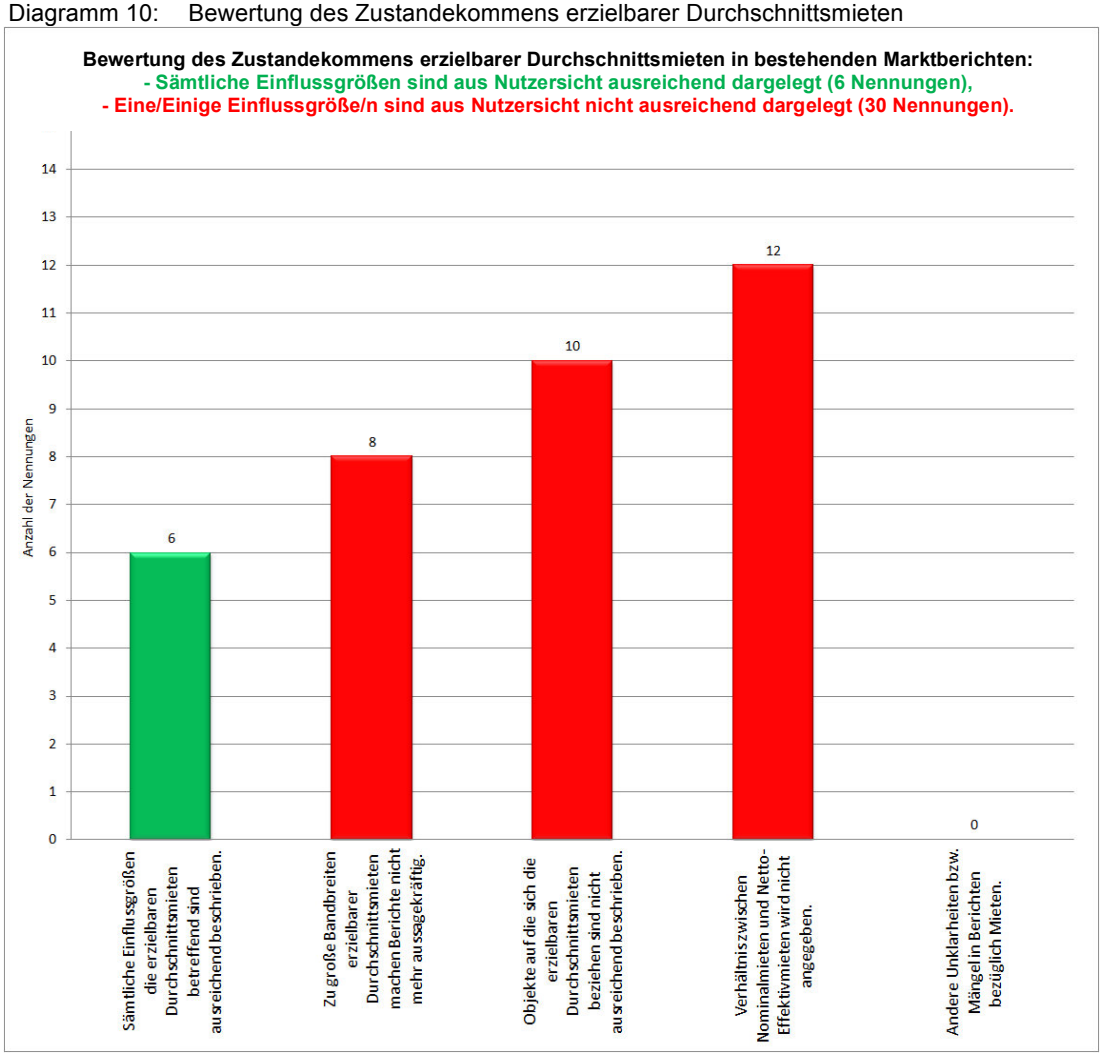
Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Das obenstehende Diagramm 9 enthält die Bewertung der Umfrageteilnehmer hinsichtlich des Zustandekommens der Leerstandrate in den Marktberichten.

Wie anhand des Diagramms ersichtlich ist, gaben elf Umfrageteilnehmer (47,8 Prozent) an, dass aus ihrer Sicht sämtliche Berechnungsgrößen die Leerstandrate betreffend ausreichend dargelegt sind (grüne Säule). Dagegen führten die verbleibenden 12 Umfrageteilnehmer (52,2 Prozent) an, dass zumindest bei einer der genannten Eingangsgrößen Unklarheit besteht. Hierbei kommt die fehlende Zurechnungsmethode der Leerstandrate auf 12 Nennungen (52,2 Prozent).

Informationen über das Zustandekommen erzielbarer Durchschnittsmieten

Diagramm 10: Bewertung des Zustandekommens erzielbarer Durchschnittsmieten



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Das Diagramm 10 zeigt die Umfrageergebnisse hinsichtlich des Zustandekommens der Flächennachfrage in den Marktberichten zum Wiener Büroimmobilienmarkt.

Während sechs Umfrageteilnehmer (26,1 Prozent) angaben, dass sämtliche Eingangsgrößen ausreichend dargelegt sind (grüne Säule), führten zwölf Umfrageteilnehmer (52,2 Prozent)[32] an, dass für sie zumindest bei einer der genannten Eingangsgrößen Unklarheiten bestehen. Am häufigsten wurden hierbei fehlende Angaben zwischen zum Verhältnis zwischen Nominalmieten und Netto-Effektivmieten bemängelt (12 Nennungen / 52,2 Prozent).

[32] Hierbei gab es von Seiten der Probanden keine Stimmenthaltungen.

Beurteilung der Prognosekapitel in Marktberichten aus Sicht der Nachfrager

Um die Anforderungen der Nachfrager hinsichtlich der Prognose des Wiener Büroimmobilienmarkts zu ergründen, wurde den Probenden die im Tabellenkopf der Tabelle 13 angeführte Frage gestellt. Die vorgegebenen Antwortmöglichkeiten bauen dabei auf die im Vorfeld der Online-Befragung durchgeführten Experteninterviews auf, im Zuge derer mehrere Immobilienexperten sich für eine zukünftige Schwerpunktsetzung in den Marktberichten im Bereich der Marktprognose aussprachen.

Tabelle 13: Aussagekraft von Prognosekapitel in Marktbericht aus Sicht der Nachfrager

„Wie beurteilen Sie die Prognosekapitel der Ihnen bekannten Berichte zum Wiener Büroimmobilienmarkt - bzw. was müsste Ihrer Meinung nach ein idealer Marktbericht enthalten?“	**Anzahl Nennungen (Mehrfachnennung möglich)**	**Prozentanteil [%] (Basis: 23 Teilnehmer)**
„Die Prognosekapitel sind ausreichend ausführlich und plausibel“,	6	26,1
„Die Prognosen der voraussichtlich zu erwartenden Mieten sind generell nicht ausführlich/aufschlussreich“,	9	39,1
„In einem idealen Marktbericht sollte die Projekt-Pipeline und ihre Auswirkungen auf die zukünftige Marktentwicklung stärker berücksichtigt werden (ev. Berücksichtigung unterschiedlicher Szenarien und Zeithorizonte)“,	11	47,8
„Sonstige/weitere Anregungen:“	1[33]	4,3

Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung - Online-Befragung (28.08.2013 - 11.10.2013).

Wie in Tabelle 13 angeführt, besteht für rund ein Viertel (26,1 Prozent) der Umfrageteilnehmer kein Änderungsbedarf im Prognoseteil der bestehenden Marktberichte. Dagegen wünscht sich ein Drittel der Umfrageteilnehmer aufschlussreichere Prognosen über zukünftig. Fast die Hälfte der Befragten sahen die Auswirkungen des langfristig verfügbaren Büroflächenangebots (Projekt-Pipeline) nicht entsprechend in den Prognosen der zukünftig zu erwartenden Mieten abgebildet.

[33] Ein Teilnehmer hat das Feld „Sonstige/weitere Anregungen“ aktiviert, jedoch keinen weiteres Statement zur Beurteilung der Prognosekapitel in den Marktberichten zum Wiener Büroimmobilienmarkt eingetragen.

Zusammenfassung der Ergebnisse zu Forschungsfrage d):

Aufgrund der geringen Beteiligung an der Online-Umfrage, musste die nach dem Verwendungszweck der jeweiligen Marktteilnehmer getrennte Ergebnisauswertung entfallen. Stattdessen wurde die Auswertung für sämtliche Marktteilnehmer gemeinsam durchgeführt.

Im Zuge der Ergebnisauswertung wurden zu den in der Online-Umfrage abgefragten Kennzahlen die folgenden wesentlichen Informationsmängel festgestellt:

- **Zustandekommen des Flächenangebots in Marktberichten:**

  Dreiviertel der befragten Umfrageteilnehmer führten an, dass für sie eine oder mehrere Einflussgrößen das Zustandekommens des Flächenangebots in den betreffenden Marktberichten nicht ausreichend beschrieben und für sie nicht vollständig nachvollziehbar ist. Allen voran wird von den Teilnehmern hierbei der unklare Umgang mit dem strukturellen Leerstand sowie generelle Unklarheiten bei der Ermittlung des Gesamtbestands auf Angebotsseite bemängelt.

- **Zustandekommen der Nachfrage in Marktberichten:**

  Diesbezüglich geben Vierfünftel der Umfrageteilnehmer Probleme bei der Nachvollziehbarkeit in den Marktberichten an, wobei den meisten Umfrageteilnehmern eine definierte Abgrenzung zwischen Brutto- und Nettoabsorption in den Marktberichten fehlt.

- **Berechnung der Leerstandsrate:**

  Die Hälfte der Umfrageteilnehmer bemängelte hierbei an den ihnen bekannten Marktberichten das Fehlen der Beschreibung der angewendeten Zurechnungsmethode zur Ermittlung der Leerstandrate.

- **Zustandekommen erzielbarer Durchschnittsmieten:**

  Während hier ca. ein Viertel der befragten Umfrageteilnehmer keine Verbesserungspotentiale erkannten, bemängelten über die Hälfte der Umfrageteilnehmer nicht ausreichende Angaben bezüglich des Verhältnisses zwischen Nominalmieten und Netto-Effektivmieten. Zudem wurden von den Umfrageteilnehmer die großen Bandbreiten der Mietangaben sowie fehlende Angaben zu den auf die sich erzielbaren Durchschnittmieten beziehende Objekte bemängelt.

- **Aussagekraft der Prognosekapitel:**

  Während rund ein Viertel der befragten Probanden die Prognosekapitel in den Marktberichten als ausreichend ausführlich und plausibel bewerteten, sahen fast die Hälfte der Umfrageteilnehmer Verbesserungsbedarf bezüglich der Berücksichtigung der Projekt-Pipeline und der Darstellung ihrer Auswirkungen auf die zukünftige Marktentwicklung

Bezüglich der großen Mehrheit der in der Online-Umfrage angeführten Unklarheiten ist aus Sicht des Verfassers anzumerken, dass diese nicht sein müssten, da bestehende Definitionssammlungen zum Büromarkt, wie beispielsweise die von der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. - gif, eine widerspruchsfreie und allgemein anerkannte Flächenzuordnung sowie Kennzahlen-berechnung ermöglichen.

Ein wesentlicher Grund dafür, dass derartige Definitionen den Marktberichten meistens nicht zugrunde liegen dürfte sein, dass die Marktberichte auch Teil des firmengruppen- bzw. des konzerninternen Reportings an die Konzernmutter im Ausland sind und die im jeweiligen Land publizierenden Niederlassungen, unabhängig von den im betreffenden Land üblicherweise verwendeten Normen, die diesbezüglichen (internationalen) firmeninternen Vorgaben einhalten müssen.

Ein weiterer Grund für das Abweichen von den diesbezüglichen Normen der Flächenermittlung, dürfte in der Datengenerierung liegen. Diese beruht zum Großteil auf der Freiwilligkeit und dem Entgegenkommen der Mitbewerber, den publizierenden Unternehmen die unternehmenseigenen Daten zum Zweck der Marktberichtserstellung weiterzugeben. Aufgrund dessen können die Unternehmen welche Marktberichte erstellen keinen Einfluss auf die Erhebungs- und Berechnungsmethode ausüben. [34]

[34] vgl. Interview im Anhang der Arbeit: Frau DI. Constanze Daburon, am 04.02.2013, sowie Frau Mag. Elisa Stadlinger, am 22.02.2013.

e. Ist aus Sicht der Marktteilnehmer eine zusätzliche Kategorisierung bzw. Segmentierung des Büroimmobilienmarktes in den Marktberichten erforderlich, um den Informationsbedarf der Marktteilnehmer in den einzelnen lagebedingten und ausstattungsbedingten Submärkten besser abzudecken?

Zur Erforschung der oben angeführten Forschungsfrage wurden die folgenden drei Fragen im Zuge Online-Umfrage abgefragt:

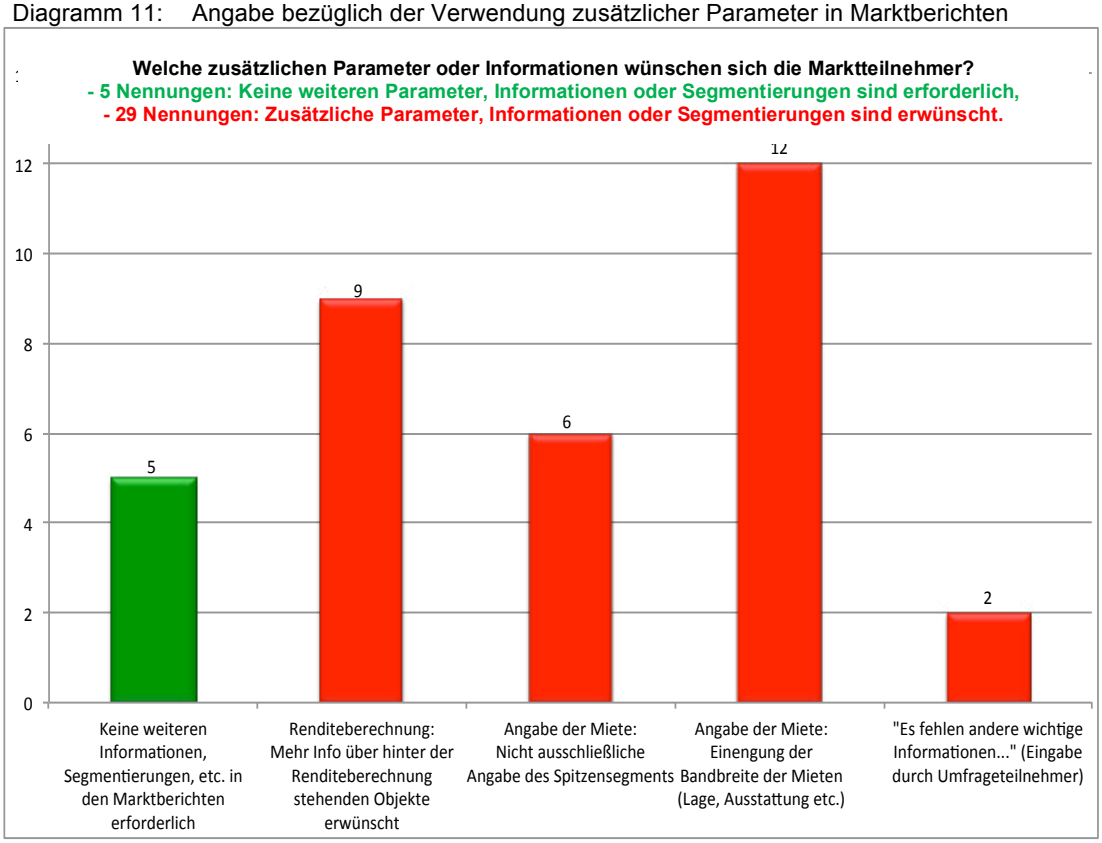
- Bezogen auf die Marktberichte zum Wiener Büromarkt: Welche Parameter/ Informationen würden sie sich zusätzlich zu den bestehenden wünschen?
- Falls Sie über die in den gängigen Marktberichten hinausgehende Klassifizierungsstandards verwenden: Welche sind das?
- Welche zusätzlichen Parameter wären zur Beschreibung des Wiener Büroimmobilienmarktes hilfreich?

Marktberichte zum Wiener Büromarkt - Welche zusätzliche Parameter/Informationen sind aus Sicht der Marktteilnehmer erwünscht?

Diese Frage war im Online-Fragebogen als geschlossene Frage mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten formuliert. Hierbei wurden die im Online-Fragebogen angeführten Antwortmöglichkeiten aus den Statements der im Vorfeld der Umfrage durchgeführten Experteninterviews abgeleitet. Zusätzlich wurde ein weiteres Feld als Antwortmöglichkeit für die Probanden im Online-Fragebogen vorgesehen.

Das untenstehende Diagramm 11 enthält die Nennungen der Probanden auf die Frage, welche weiteren Informationen sich die Marktteilnehmer zusätzlich zu den bestehenden Parametern und Informationen wünschen. Wie darin ersichtlich ist, gaben fünf Teilnehmer (21,7 Prozent) an, dass aus ihrer Sicht die in den Marktberichten zum Wiener Immobilienmarkt enthaltenen Informationen umfassend und ausreichend genau segmentiert sind (grüne Säule in Diagramm 11).

Diagramm 11: Angabe bezüglich der Verwendung zusätzlicher Parameter in Marktberichten



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Zwölf Teilnehmer (52,2 Prozent) geben an, dass die Angabe der Mieten mit den derzeit in den Marktberichten bestehenden Bandbreiten nicht aussagekräftig ist und aus diesem Grund eine Einengung der Bandbreiten durch zusätzliche Angaben bezüglich Lage, Ausstattung, etc. von Seiten der Marktakteure wünschenswert wäre.

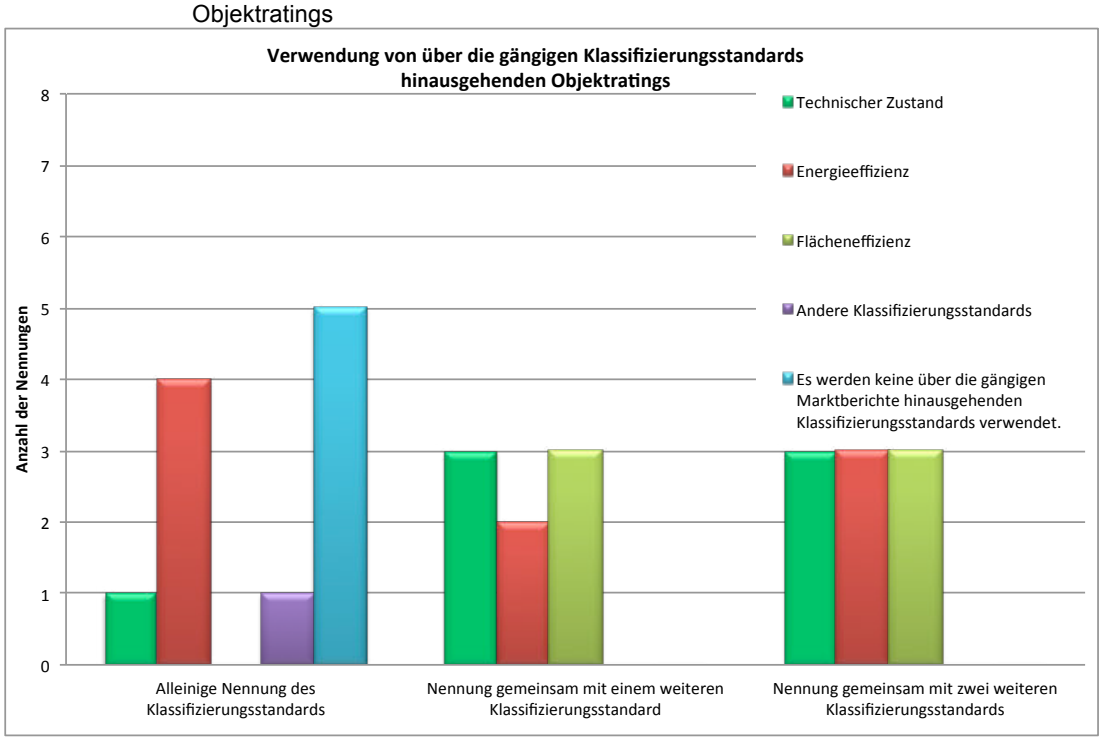
Auf neun Nennungen (39,1 Prozent) kam die Aussage, dass mehr Hintergrundinformationen über die hinter den Renditeangaben stehenden Objekte bzw. Objektklassen aufschlussreich wären.

Auf sechs Nennungen (26,1 Prozent) brachte es die Aussage, dass Angaben zur Miete, die sich ausschließlich auf das Spitzensegment beziehen, nicht praktikabel ist und daher aus Sicht der Marktakteure differenzierte Informationen wünschenswert wären.

Von den Marktteilnehmern verwendete (weitere) Klassifizierungsstandards

Das untenstehende Diagramm 12 enthält die Nennungen der Probanden auf die Frage, welche weiteren über die üblichen ausstattungs- und lagebezogenen hinausgehenden Klassifizierungsstandards, die Umfrageteilnehmer im Zuge ihrer Objektratings verwenden.

Diagramm 12: Verwendung von über die gängigen Klassifizierungsstandards hinausgehengen Objektratings



Quelle: Eigene Erhebung, Berechnung, Darstellung - Online-Befragung (28.8.2013 - 11.10.2013).

Wie in Diagramm 12 ersichtlich ist, gaben fünf Teilnehmer (21,7 Prozent) diesbezüglich an, keine über die gängigen Klassifizierungsstandards hinausgehenden Kategorisierungen zu verwenden, während vier Teilnehmer (17,4 Prozent) sich im Fragebogen dazu nicht äußerten. Hingegen gaben 14 Teilnehmer (60,9 Prozent) an, zusätzliche Klassifizierungen im Objektrating anzuwenden.

Insgesamt neun Teilnehmer (39,1 Prozent) gaben an, dass sie zusätzlich zu den herkömmlichen Klassifizierungsstandards im Zuge ihres Objektratings zusätzlich noch eine Klassifizierung für die Energieeffizienz von Gebäuden verwenden.

Der technische Zustand von Gebäuden wird von sieben Umfrageteilnehmern (30,4 Prozent) und die Flächeneffizienz sechs Teilnehmern (26,1 Prozent) im Objektrating gesondert berücksichtigt. Drei Teilnehmer (13 Prozent) gaben an für alle drei genannten Parameter eigene Klassifizierungsstandards zu verwenden.

Zusammenfassung der Ergebnisse zu Forschungsfrage e):

Im Zuge der Ergebnisauswertung der Online-Umfrage wurde der folgende zusätzliche - die lagebedingten und/oder ausstattungsbedingten Submärkte betreffende - Informationsbedarf der Marktteilnehmer festgestellt:

- **Zusätzliche lage- und ausstattungsbedingte Segmentierungskriterien:**

  Hierfür sprechen sich rund die Hälfte der befragten Umfrageteilnehmer aus. Der Grund hierfür liegt in der aus Sicht der Marktakteure erforderlichen Einengung der in den Marktberichten bestehenden großen Bandbreite bei der Angabe der erzielbaren Büromieten.

- **Berücksichtigung neuer ausstattungsbedingter Segmentierungskriterien:**

  Rund 40 Prozent der Umfrageteilnehmer sprechen sich für die Berücksichtigung der folgenden neuen ausstattungsbedingten Segmentierungskriterien aus:

  - Technischer Zustand
  - Energieeffizienz und
  - Flächeneffizienz.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung der Energieeffizienz und Betriebskosten von Bürogebäuden ist es aus Sicht des Autors durchaus berechtigt, die oben angeführten ausstattungsbedingten Segmentierungskriterien zusätzlich in die Marktberichte aufzunehmen, da sich diese in Zukunft mit steigenden Energiekosten noch stärker auf die Vermietbarkeit bzw. die erzielbare Miete niederschlagen werden.

7 SCHLUSSFOLGERUNG UND AUSBLICK

Ziel dieser Arbeit war es herauszufinden, welche Parameter aus Sicht der unterschiedlichen Marktakteure als Nutzer von Marktberichten, für sie die am besten geeigneten wären, damit diese ihren Informationsbedarf bestmöglich abdecken können.

In diesem Zusammenhang sollte einerseits erforscht werden, welche Parameter zur Beschreibung des Wiener Immobilienmarktes die einzelnen Marktteilnehmer im gewerblichen Bürosegment verwenden und andererseits, ob aus Sicht der Nachfrager Verbesserungsbedarf in der Präsentation der Analyseergebnisse gegeben ist. Zusätzlich sollte geklärt werden, welche über die Marktberichte hinausgehenden Daten die Nutzer für ihre jeweiligen Zwecke benötigen und welchen Stellenwert und Funktion die Marktberichte für die Entscheidungsfindung der Marktteilnehmer haben.

In einem ersten Schritt wurden im Zuge der Literaturrecherche sowie den im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Experteninterviews im Kapitel 4 die Aufgaben und Anforderung an Marktberichte von Seiten der Anbieter[35] sowie von Seiten der Nachfrager erforscht.

Im Zuge dessen wurde festgestellt, dass der Verwendungszweck von Marktberichten je nach Nutzer stark variiert und dieser ausschlaggebend für das vom Nutzer an die Marktberichte gestellte Qualitätsniveau ist.

Im Kapitel 6.2 werden die Ergebnisse der Online-Umfrage bezüglich der zentralen Fragestellung ausgewertet. Hierbei wurde die Einschätzung der Umfrageteilnehmer bezüglich der Marktberichte, hinsichtlich ihrer Erfüllung der Aufgabe zur Erhöhung

[35] Hierbei galt es vor allem mehr über die Gründe für die Publikation von Marktberichten von Seiten der Anbieter herauszufinden.

der Transparenz im Wiener Büromarkt beizutragen, überprüft. Das Ergebnis zeigt, dass die Marktberichte diese Aufgabe nur mittelmäßig erfüllen.

In diesem Zusammenhang konnten auch die von Seiten der Umfrageteilnehmer von den Marktberichten erwarten Eigenschaft ergründet werden.

Demnach erwarten sich die Marktakteure, dass die Marktberichte:

- Komprimiert aufbereitete Informationen beinhalten (kurz, übersichtlich) - einen guten Überblick bietend,
- umfassend (sämtliche Bereiche abdeckend),
- auf tatsächlichen Marktpreisen basierend/Transaktionen aufbauend,
- eine internationale Struktur und Vergleichbarkeit zu den Analysen anderer Länder aufweisend,
- unabhängig,
- theoretische Qualität aufweisen bzw. fundiert sind, sowie
- auf langjähriger Markt- bzw. Fachkenntnis/Praxis der Ersteller beruhen.

Des Weiteren wurde anhand der Umfrageergebnisse erkannt, dass aus Sicht der Akteure in den Wiener Büroimmobilienmarktberichten Verbesserungspotential hinsichtlich der Beschreibung des Zustandekommens der einzelnen in den Berichten verwendeten Kennzahlen, Parameter und Begriffe besteht.

Bezüglich der von den Akteuren am Wiener Büroimmobilienmarkt verwendeten Flächendefinitionen wurde festgestellt, dass die überwiegende Mehrheit (65,2 Prozent) der Umfrageteilnehmer bei der Flächenermittlung die Flächendefinition nach der österreichischen ÖNORM B1800, bzw. der - inhaltlich weitgehend deckungsgleichen - deutschen DIN 277 verwendet. Hierbei ist in den letzten Jahren zusätzlich ein Trend in Richtung Verwendung der auf die DIN 277 aufbauende Richtlinie MF/G-2012 - gif[36] feststellbar.

[36] Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für den gewerblichen Raum (MF/G-2012), Herausgeber: Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. - gif.

Anhand der allgemeingültigen und widerspruchsfreien Definitionen in dieser Richtlinie können die einzelnen Flächenanteile des Angebots und der Nachfrage berechnet werden.

Zur Verwendung der unterschiedlichen Berechnungsarten der Rendite konnte festgestellt werden, dass fast sämtliche befragten Marktateure (87 Prozent) bei ihren Projekten die Bruttoanfangsrendite (Initial Yield) verwenden. An zweiter Stelle folgt die Nettoanfangsrendite (Initial Net-Yield) mit 43,5 Prozent der Umfrageteilnehmer.

Des Weiteren konnte festgestellt werden, dass die Marktberichte in erster Linie zum Benchmarking sowie zur Plausibilisierung der eigenen Annahmen bzw. zur Überprüfung der eigenen Daten dienen. Die neben den Immobilienmarktberichten von den Marktakteuren am häufigsten genutzten Informationsquellen sind die Datenbanken der eigenen Geschäftstätigkeit sowie amtliche Statistiken.

Darüber hinaus konnte festgestellt werden, dass viele der in den Marktberichten bestehenden Unklarheiten bezüglich des Zustandekommen von Angebot und Nachfrage etc., nicht auf das Fehlen von ausreichend genau definierter und anerkannter Zählmethoden zurückzuführen sind, da diese im deutschsprachigen Raum im ausreichenden Maße vorhanden sind. Vielmehr ist davon auszugehen, dass die Ursache der Unklarheiten in den Marktberichten einerseits in der für die publizierenden Unternehmen begrenzte Verfügbarkeit von Marktdaten liegt, bzw. andererseits auf die fehlende Möglichkeit der Einflussnahme durch die publizierenden Unternehmen auf die extern bezogenen Inputdaten zurückzuführen ist. Dies entsteht als Folge des auf Freiwilligkeit beruhenden Systems der Datenweitergabe an die Marktberichte publizierenden Unternehmen.

Zudem wurde erkannt, dass die in internationalen Konzernen häufig bestehenden konzern- oder firmengruppeninternen Vorschriften des Reporting, ebenfalls Ursache für das Abweichen eines Markberichts von in einem Markt üblichen Normen und Definitionen sein können.

Ein einheitlicher Bezug sämtlicher in Österreich und Deutschland publizierter Marktberichte auf die im deutschsprachigen Raum weit verbreitete Büromarktdefinition der gif, würde nach Ansicht des Autors, wesentlich zur Vergleichbarkeit der Ergebnisse der Marktberichte und damit zur Transparenz im Wiener Büroimmobilienmarkt beitragen.

Darüber hinaus wurde ergründet, dass von Seiten der Marktakteure zusätzlicher Informationsbedarf hinsichtlich weiterer lage- und ausstattungsbedingter Segmentierungskriterien besteht, um die derzeit bestehende große Bandbreite der in den Marktberichten angegebenen erzielbaren Büromiete einzugrenzen.

Abschließend wurden der technische Zustand, die Energieeffizienz sowie die Flächeneffizienz von Gebäuden, als weitere von den Marktakteuren gewünschte ausstattungsbedingte Segmentierungskriterien des Büroimmobilienmarkts identifiziert. Hierbei ist aus Sicht des Autors diesen zusätzlichen kostenrelevanten Segmentierungskriterien, vor dem Hintergrund steigender Energiekosten sowie der steigenden Relevanz von Betriebskosten in den Investitions- und Mietüberlegungen der Marktakteure, eine mit der Zeit zunehmende Bedeutung zuzumessen.

In diesem Zusammenhang wäre hinsichtlich einer zukünftig möglichen Einführung von betriebskostenrelevanter Segmentierungskriterien, wie technische Zustand, Energieeffizienz sowie Flächeneffizienz von Gebäuden interessant, wie es am Wiener Büroimmobilienmarkt um die Datenlage beschaffen steht und welche Möglichkeiten für eine diesbezügliche aussagekräftige Marktsegmentierung bestehen.

KURZFASSUNG

Die in Österreich von den großen zumeist in Wien tätigen Immobilienmakler- und -beratungsunternehmen publizierten Marktberichte zum Wiener Büro-immobilienmarkt nehmen, in Ermangelung anderer leicht zugänglicher Informationsquellen, für die unterschiedlichen Marktakteure einen wichtigen Stellenwert ein.

Da sich jedoch hierzulande bis heute kein einheitlicher Berichtsstandard durchgesetzt hat, kommen in den unterschiedlichen Marktberichten von einander abweichende Flächendefinitionen, Berechnungsmethoden, Zurechnungszeiträume und Darstellungsmethoden zum Einsatz, die eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse der Marktberichte erheblich erschweren.

Aus diesem Grund wird in der vorliegenden Arbeit der Frage nachgegangen, welche Parameter die einzelnen Marktteilnehmer im gewerblichen Bürosegment selbst verwenden, um auf diese Weise herauszufinden welche Parameter aus Sicht der Nutzer die geeignetsten wären, um in den Marktberichten eingesetzt zu werden.

Hierzu wurde, aufbauend auf einer Literaturrecherche sowie vier Experten-interviews zur thematischen Verfeinerung der Fragestellungen, ein auf dieses Thema zugeschnittener Online-Fragebogen über einen Zeitraum von rund einem Monat ins Internet gestellt und mittels automatisierter E-Mail-Verteiler, einschlägig ausgebildete Immobilienexperten zur Teilnahme aufgefordert.

Als wesentliche Erkenntnisse kam zum einen heraus, dass die Marktberichte ihre Aufgabe, einen wesentlichen Beitrag zur Transparenz am Wiener Büromarkt zu leisten, nach Einschätzung der Mehrheit unter den Umfrageteilnehmern, nur mittelmäßig erfüllen. Zum anderen wurde festgestellt, dass viele der in den Marktberichten bestehenden Unklarheiten, bezüglich des Zustandekommens von Angebot und Nachfrage etc., nicht auf das Fehlen von ausreichend genau definierten und anerkannten Zählmethoden, sondern unter anderem auf die Reporting Standard der publizierenden Unternehmen zurückzuführen sind. Weitere Ursachen hierfür sind ebenfalls in der Arbeit erörtert.

Darüber hinaus wurden die von den an der Online-Umfrage teilnehmenden Marktakteuren verwendeten Parameter zur Marktbeurteilung erhoben sowie Wünsche und Anregungen zur Verbesserung von Marktberichten erfasst.

LITERATURVERZEICHNIS

Barry Bebart Architecture P.C. (2010): Measuring Office Buildings - A Review of BOMA Standards, A Presentation for: The National Association of Realtors. Präsentation, http://www.realtor.org/educsess.nsf/files/bebart.pdf/$file/bebart.pdf - abgefragt am: 12.10.2013.

Bienert, Sven; Steixner, David (2009): Flächen und Kubaturdefinitionen. In: Bienert, Funk et. al. (Hrsg.): Immobilienbewertung Österreich. 2. Aufl., Edition ÖVI Immobilienakademie, Wien, S. 95-106.

Bienert, Sven (2009): Ertragswertverfahren. In: Bienert, Funk et. al. (Hrsg.): Immobilienbewertung Österreich. 2. Aufl., Edition ÖVI Immobilienakademie, Wien, S. 333-384.

Bobber, Michael; Brade, Kerstin (1998): „Immobilienmarketing“, in Schulte, Karl-Werner (Hrsg.), unter Mitarbeit von Georg J. Allendorf u.a.: „Immobilienökonomie - Betriebswirtschaftliche Grundlagen“, Band 1, R. Oldenburgverlag Verlag München Wien, 1. Aufl., München, 1998

Bruhn, Manfred (1995): Marketing. Grundlagen für Studium und Praxis, 2. überarb. Aufl. Wiesbaden, in: Bobber, Michael; Brade, Kerstin S. 625f, in Schulte, Karl-Werner; Brade, Kerstin; Haub, Christoph).

Bundesverband öffentlicher Banken (2006): VÖB-ImmobilienAnalyse Instrument zur Beurteilung des Chance-/Risikoprofils von Immobilien, www.voeb.de/download/publikation_immoanalyse.pdf - abgefragt am: 23.10.2013.

Eekhoff, Johann (1987): Wohnungs- und Bodenmarkt, Tübingen. In: Homann, Klaus: Artikel/Kapitel 1.5: Standesethik der Immobilienberufe. In Schulte, Karl-Werner (Hrsg.), unter Mitarbeit von Georg J. Allendorf u.a.: Immobilienökonomie -

Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Band 1, R. Oldenburgverlag Verlag München Wien, 1. Aufl., München, 1998.

EHL Immobilien GmbH (2010): Wien Büromarktbericht Herbst 2010, http://www.ehl.at/de/marktberichte/EHL research_34[1] - abgefragt am: 29.04.2013.

Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. - gif (2012): Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum - MF/G 2012 (RL-006-2012), Wiesbaden.

Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. - gif (2004): Definitionssammlung zum Büromarkt. http://www.dr-winkler.org/downloads/definitionssammlungzumbueromarkt.pdf - abgefragt am: 12.10.2013.

Hübl, Martin (2011): Class A und Class B Office Buildings: Parameter für die Ankaufsentscheidung des Investors, Masterthese, Technische Universität Wien, Wien.

Jones Lang LaSalle - Research (2011): Immobilienmarkt Definitionen. http://www.joneslanglasalle.de/Germany/DE-DE/Documents/JLL_Germany _Research _Definitionen.pdf – abgefragt am: 26.02.2013.

Raffee, Hans; Wiedmann, Klaus Peter (1989): Strategisches Marketing, 2. Aufl., ungekürzte Sonderausgabe, Stuttgart. In Schulte, Karl-Werner (Hrsg.), unter Mitarbeit von Georg J. Allendorf u.a.: Immobilienökonomie - Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Band 1, R. Oldenburgverlag Verlag München Wien, 1. Aufl., München, 1998.

Schnell, Rainer; Hill B., Paul; Esser, Elke (1995): Methoden der empirischen Sozialforschung. Aufl. 5, Oldenbourg, München.

Schulte, Karl-Werner; Bone-Winkel, Thomas (2005): Handbuch Immobilien-Investition, Immobilien Manager Verlag IMV; Auflage: 2., vollst. überarb. Aufl., Köln.

Schulte, Karl-Werner; Brade, Kerstin; Haub, Christoph (1998): „4 Management von Immobilien“ S. 671, in Schulte Karl-Werner et al. (Hrsg.): Immobilienökonomie - Band 1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Oldenburg, München - Wien.

Teufelsdorfer, Herwig et al. (2012): Hrsg. Handbuch Immobilientransaktionen, Oldenburgverlag, Wien.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Seite

Abbildung 1: Zusammensetzung des Flächenangebot eines Marktes (gif e.V.) - Übersicht 16

Abbildung 2: Übersicht der Flächenbegriffe nach ÖNORM B1800 22

Abbildung 3: Übersicht der Flächenbegriffe in der DIN-277 (Ausgabe 2005-02) 24

Abbildung 4: Übersicht der Flächenbegriffe in der Richlinie MF/G (gif) 25

Abbildung 5: Beipiel einer Lagesegmentierung mittels Büroachsen 32

VERZEICHNIS DER DIAGRAMME

Seite

Diagramm 1: Bewertung bestehender Marktberichte zum Wiener Büroimmobilienmarkt aus Kundensicht - Mehrfachnennungen möglich (Multiple Choice) 41

Diagramm 2: Angabe der Verwendung unterschiedlicher Flächendefinitionen aus Kundensicht (Mehrfachnennungen möglich) 46

Diagramm 3: Angabe der Verwendung unterschiedlicher Renditebegriffe aus Kundensicht (Mehrfachnennungen möglich) 48

Diagramm 4: Lageklassifizierungen aus Kundensicht (Mehrfachnennungen möglich) 49

Diagramm 5: Angabe der Verwendung von aus Marktberichten erhaltenen Informationen 50

Diagramm 6: Hinzuziehung von Daten weiterer Informationsquellen 52

Diagramm 7: Bewertung des Zustandekommens des Flächenangebots in bestehenden Marktberichten 54

Diagramm 8: Bewertung des Zustandekommens der Nachfrage in bestehenden Marktberichten 55

Diagramm 9: Bewertung des Zustandekommens der Leerstandsrate in bestehenden Marktberichten 56

Diagramm 10: Bewertung des Zustandekommens erzielbarer Durchschnittsmieten 57

Diagramm 11: Angabe bezüglich der Verwendung zusätzlicher Parameter in Marktberichten 63

Diagramm 12: Verwendung von über die gängigen Klassifizierungsstandards hinausgehengen Objektratings 64

TABELLENVERZEICHNIS

Seite

Tabelle 1: Zusammensetzung der Flächenkategorien der ÖNORM B1800 – Überblick 23

Tabelle 2: Ausstattungsqualität Bürobestandsflächen – Klasseneinteilung nach Jones Lang LaSalle 31

Tabelle 3: Herkunft der Umfrageteilnehmer - übergeordnete Kategorien 36

Tabelle 4: Umfrageteilnehmer im Geschäftsbereich „Immobilienbezogene Dienstleistungen“ 37

Tabelle 5: Regionales Betätigungsfeld nach Ländern und Regionen 38

Tabelle 6: Aktivitätsausmaß am Wiener Büroimmobilienmarkt zur gesamten Geschäftstätigkeit 39

Tabelle 7: Unternehmensgröße – Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen 39

Tabelle 8: Marktbeobachtung; Antwortmöglichkeit: Multiple Choice 40

Tabelle 9: Begründung der Auswahl des idealen Marktberichts aus Sicht der Nachfrager 42

Tabelle 10: Ableitung der aus Sicht der Nachfrager erwünschten Eigenschaften von Marktberichten 43

Tabelle 11: Büromarktberichte - Relevanz; Antwortmöglichkeit: Ranking 44

Tabelle 12: Aussagekraft Wiener Büromarktberichte im internationalen Vergleich 45

Tabelle 13: Aussagekraft von Prognosekapitel in Marktbericht aus Sicht der Nachfrager 58

ANHANG

- **Interviewleitfaden**

- **Experteninterviews**

  - **Frau DI. Constanze Daburon (durchgeführt am 04.02.2013),**
  - **Frau Mag. Elisa Stadlinger (durchgeführt am 22.02.2013),**
  - **Frau Karla Schestauber (durchgeführt am 22.02.2013),**
  - **Herr Mag. Wolfgang Mitterberger (durchgeführt am 05.04.2013).**

- **Online-Fragebogen**

Interviewleitfaden – Experteninterview

Masterarbeit

„Anforderungen an Marktberichte aus Sicht der unterschiedlichen Akteure am Büroimmobilienmarkt“

1. Hintergrundinformationen

1.1 Geschäftsfeld? (Investor/institutioneller Investor, Asset-Manager, finanzierende Bank)?

1.2 Aktiv in welchen Märkten? (national/international/Westeuropa/CEE-Länder/ weltweit)?

1.3 Welchen Stellenwert nehmen die einzelnen Märkte im Geschäft ein? (Relevanz der Teilmärkte)

1.4 Welche Anlagestrategie/Finanzierungsstrategie verfolgt Ihr Unternehmen bzw. ihre Kunden hauptsächlich?
(Core-/Non-Core-Investition, Projektentwicklung, etc.)

1.5 Verfügt Ihr Unternehmen über eine eigene Researchabteilung?
(Beobachtung Marktentwicklung, eigene Researchabteilung, Zukauf von Beratungsleistung)

2. Datenquellen und Objekteinteilung

2.1 Welche Daten zieht Ihre Institution zur Bewertung der Marktlage heran? (unternehmenseigene Statistiken – eigene Objekte/Kundenobjekte, amtliche Statistiken, Datenerhebungen etc.)

2.2 Wie unterscheiden Sie die Objekte bezüglich deren Ausstattungsgrad? (CBRE-Office Standard A-Class & B-Class, etc.)

2.3 Welche Unterteilung verwenden Sie zur Einstufung Lageunterscheidung vor (central business district (A-Class), non-central business district (B-Class), oder genauere Differenzierung bezüglich Lage)?

2.4 Verwenden Sie darüber hinausgehend ein genaues Einteilungssystem bezüglich technischen Zustand, Energieeffizienz und/oder Flächeneffizienz?

3. Verwendete Indikatoren

3.1 Welche Flächendefinitionen verwenden Sie (ÖNORM B1800, GIF, DIN277)?

3.2 Entsprechen die Ihnen bekannten Marktberichte Ihren Anforderungen bezüglich Flächendefinitionen?

3.3 Sind für Sie die in den Marktberichten verwendeten Begriffe wie Gesamtbestand, Angebot, Nachfrage, neue Büroflächen, Leerstandsrate etc. von den Maklern in den Berichten ausreichend definiert?

3.4 Welche Renditebegriffe verwenden Sie?

3.5 Entsprechen die in den Ihnen bekannten Marktberichte verwendeten Renditeangaben Ihren Wünschen (Auskunft)?

4. Aussagekraft der Marktberichte

4.1 Stimmen die in den Marktberichten getroffenen Einschätzungen Ihrer Erfahrung nach mit der Realität überein (generell zu niedrig/zu hoch – verwenden Sie intern einen Korrekturfaktor aufgrund eigner Erfahrungen)?

4.2 Wie beurteilen Sie die Marktberichte zum Wiener Büromarkt?
Was finden Sie gut? Was fehlt Ihnen?

4.3 Welche(r) Marktbericht(e) entspricht/entsprechen am ehesten Ihren Idealvorstellungen und warum?

4.4 Welche Parameter/Informationen sollte Ihrer Meinung nach ein „idealer“ Marktbericht beinhalten, bzw. welche zusätzlichen Parameter/Informationen zur Beschreibung des Büro-Immobilienmarkts wünschen bzw. erwarten Sie sich?

4.5 Würden Sie sich wünschen, dass sämtliche Marktberichte bezüglich der Entwicklung des Wiener Büroimmobilienmarktes zum jeweils abgelaufenen Quartal, ein und dieselbe Aussage bezüglich: Neu auf den Markt gelangte Büroflächen, Refurbishment, Gesamtfläche, Leerstandsrate, Vermietungsleistung, Spitzenmiete und Spitzenrendite aufweisen und sich nur hinsichtlich der prognostizierten Marktentwicklung voneinander unterscheiden?

4.6 Ist aus Ihrer Sicht eine zusätzliche Kategorisierung bzw. Segmentierung des Büroimmobilienmarktes in den Marktberichten (inkl. neu auf den Markt gelangte Büroflächen, Refurbishment, Gesamtfläche, Leerstandsrate, Vermietungsleistung, Spitzenmiete) erforderlich, um Ihren Informationsbedarf in den einzelnen lagebedingten und ausstattungsbedingten Submärkten besser abzudecken?

5. Relevanz der Marktberichte für das Unternehmen

5.1 Welchen Einfluss haben die Parameter, Kennzahlen für Ihr Unternehmen?

Interview geführt am 4.2.2013 mit Frau DI. Constanze Daburon

- Firma/Institution: CBRE
- Position in der Institution : Associate Director/Head of Research

Was ist Ihrer Einschätzung nach die primäre Aufgabe der Marktberichte aus Anbietersicht?

Constanze Daburon:

> *„Die primäre Aufgabe der Marktberichte aus Anbietersicht ist die regelmäßige Information u,a, der Investmentkunden von CBRE über den Wiener Büroimmobilienmarkt. Dabei soll der Marktbericht einerseits den Kunden, die in den Markt einsteigen wollen und andererseits Kunden, die ihr Investment ausdehnen wollen, darüber Aufschluss geben, in welcher Phase sich der Markt gerade befindet und ob es ein günstiger Zeitpunkt für einen Einstieg ist. Die Funktion eines Marketingtools übernehmen Marktberichte eher in untergeordneter Form.“*

Welche Relevanz haben Ihrer Meinung nach Marktberichte aus Kundensicht?

Constanze Daburon:

> *"Für ausländischen Investoren, die sich nicht ständig mit dem Wiener Büroimmobilienmarkt beschäftigten, stellen die regelmäßig veröffentlichten Marktberichte sicher nur eine erste Stufe oder Vorstufe der Informationseinholung über den heimischen Büroimmobilienmarkt dar, da die in den Marktberichten angeführten Informationen für sich alleine in der Regel nicht ausreichend sind, um sich ein umfassendes Bild vom Markt machen zu können. Hierfür sind noch detailliertere Informationen erforderlich.*
>
> *Anderseits sind Marktberichte für jene Kunden interessant, die bereits Objekte erworben haben und wissen wollen wie sich diese im Vergleich zum übrigen Markt entwickeln. Hierfür sind die veröffentlichten Marktberichte aufgrund der für das betrachtete Quartal angeführten Mietpreisentwicklung, Leerstandsraten etc., sowie deren bisherige Entwicklung gute Vergleichsmaßstäbe.“*

Wie kommen die von Ihrem Unternehmen publizierten Quartalsmarktberichte zum Wiener Büroimmobilienmarkt zustande?

Constanze Daburon:

> *„Die Büroflächenvermietungszahlen in den Marktberichten kommen so zustande, indem gegen Ende des jeweiligen Quartals einerseits die Daten von den von CBRE selbst vermittelten Objekten herangezogen werden und andererseits wichtige Player am Wiener Büroimmobilienmarkt von CBRE mit der Bitte angeschrieben werden, ihre Vermietungen des Quartals in ein mitgeschicktes EXCEL-Tabellenblatt einzutragen. Bei den genannten wichtigen Playern handelt es sich um am Wiener Büroimmobilienmarkt tätige Bauträger, Eigentümer von Büroimmobilien und Mitbewerber bzw. Makler - in Summe rund 20-30 Leute -, die große Büroflächen selbst vermieten oder die Vermietung vermitteln.*

Einige dieser angeschriebenen Unternehmen machen keine Eintragungen in das EXCEL-Tabellenblatt, sondern übermitteln einen Datenbankauszug, aus denen hervorgeht welche Flächen zur Verfügung stehen bzw. angeboten werden. Aus dem Vergleich mit den für das aktuelle Quartal erhaltenen Daten mit jenen aus dem davor gelegenen Quartal, lässt sich ermitteln, welche Flächen nicht mehr zur Verfügung stehen - also vermietet wurden.

Bei dieser Vergleichsanalyse ist aber nicht erkennbar, welche Flächen nur reserviert und daher noch nicht vermietet wurden. Diesem Problem kann dann nur durch telefonieren mit dem jeweiligen Makle abgeklärt werden.

Weitere Ursachen für mögliche Abweichungen in den Rohdaten bestehen darin, dass die von den Mitbewerbern übermittelten Objektdaten entweder den falschen Stadtbezirken zugeordnet werden, oder überhaupt keine Hinweise auf den Standort enthalten. Dies geschieht häufig damit keine Rückschlüsse auf einzelne Objekte möglich sind.

Oft werden auch einige Objekt in den Auflistungen der Mitbewerber überhaupt vergessen, da es sich bei den Mitbewerbern nicht um Teams, sondern um Zusammenschlüsse selbstständiger Makler handelt, zwischen denen der Datenfluss selbst nicht einwandfrei gegeben ist. Oft werden auch keine Vermietungsdaten mit dem Argument des Datenschutzes der Kunden gegenüber herausgegeben.

Einen Hauptteil der Arbeit fällt damit bei der Zusammenführung und anschließenden Überprüfung auf Redundanzen an. Nach der Zusammenführung wird eine Plausibilitätsprüfung durchgeführt, wobei hier in der Regel viel Recherchearbeit zu tätigen ist. Teilweise werden die Eigentümer der betroffenen Immobilien kontaktiert, um die erhaltenen Daten verifizieren zu können.

Als Gegenleistung erhalten jene Mitbewerber, die ihre Daten an CBRE geliefert haben Tabellen mit den Vermietungsleistungen am Wiener Büroimmobilienmarkt des vergangenen Quartals."

Welche Ursachen hat aus Ihrer Sicht das Zustandekommen von Abweichungen in den Quartalsberichten zum Wiener Büroimmobilienmarkt unterschiedlicher Anbieter?

Constanze Daburon:

„Das hängt sicher mit der Genauigkeit, mit der gearbeitet wird, zusammen. So nehmen manche Anbieter von Quartalsberichten nur die mittleren und großen Vermietungen in die Statistik hinein, um schneller zu einem Ergebnis zu kommen, wodurch aber nicht alle Vermietungen vollständig erfasst werden. Andere wiederum sind bei der zeitlichen Abgrenzung nicht so genau, d.h. die Vermietungsabschlüsse werden teilweise nicht dem richtigen Quartal zugeordnet. Manche ziehen Vermietungen, deren Mietvertragsabschlüsse sie sich sicher sind, in das aktuelle Quartal vor, um das Quartalsergebnis zu verbessern, womit die Angaben über die vermittelten Büroflächen in den einzelnen Quartalen nicht mehr mit jenen anderer Marktberichte übereinstimmen.

Bei CBRE wird das hingegen sehr genau zugerechnet, da das Ziel eine möglichst solide Datenbasis ist, aus der nicht nur die Leerstandsrate sondern auch der Marketshare von CBRE ermittelt wird. Diese Kenngrößen werden in weiterer Folge auch als Teil des Quartalsberichts an den Mutterkonzern in London übermittelt."

Welche Datenquellen werden für die Erstellung der Marktberichte herangezogen?

Constanze Daburon:

> *„Einerseits werden die hausinternen Daten herangezogen und andererseits die Daten aus den Medien und weiters Informationen unserer Maklerabteilungen. Wenn neue Projekte im Entstehen sind, so erfährt man das in der Regel aus den Medien, bzw. werden die Makler zu einem späteren Zeitpunkt eingeladen die Vermittlungstätigkeit zu übernehmen. Diese bewerben sich (pitchen) sodann um den Vermittlungsauftrag."*

Von welcher Datenbasis gehen Sie bei der Ermittlung des Leerstandes aus?

Constanze Daburon:

> *„Es gibt keine aktuelle offizielle Statistik für den Gesamtbestand an Büroflächen am Wiener Büroimmobilienmarkt. Bei CBRE wird daher von der in den 1990er Jahren ermittelten Bürofläche von rund 10 Mio. m² BGF ausgegangen, die mit Hilfe der periodisch recherchierten und berechneten, neu hinzukommenden sowie wegfallenden Bürofläche weitergeführt wird.*
>
> *Aus meiner Sicht und aus Sicht vieler meiner Kollegen wäre es das Beste, wenn die Stadt Wien eine solche Statistik führen würde, da sie Zugang zu den Bauakten hat, wodurch der Mehraufwand gering wäre. Wir haben das auch schon einmal angeregt, dies wurde jedoch von der Stadt Wien nicht weiter verfolgt."*

Liegen Ihnen bei der Auswertung für alle Flächen die Information vor, ob es sich bei den übermittelten Daten um Flächen nach der Definition der ÖNORM 1800 oder nach GIF handelt, bzw. welche Flächendefinition verwenden Sie?

Constanze Daburon:

> *„Generell wurde früher mehr die Flächendefinition nach ÖNORM 1800 herangezogen, während heute auch vermehrt die Vermietung nach der Flächendefinition nach der GIF verwendet wird. Es nicht möglich aus den Daten, die die Eigentümer bzw. die Mitbewerber übermittelten, darauf zu schließen, ob es sich um Flächen nach der ÖNORM 1800 oder nach der GIF handelt. Diese Zusatzinformation ist in der Regel auch nicht zu bekommen, da es sich bei der Datenübermittlung um eine Geste der Mitbewerber handelt, die rein auf Freiwilligkeit beruht. Eine Aufforderung an diese, ihre Daten genau aufzuschlüsseln, würde von den Mitbewerbern aufgrund des Mehraufwandes wahrscheinlich nicht nachgekommen werden. Wobei hierbei die Abweichungen eher vernachlässigt werden können, da sie relativ gering sind."*

Wie setzen sich die folgenden, in Ihrem Bericht angeführten Indikatoren zusammen?

- **Neu auf den Markt gelangte Büroflächen?**
  - Constanze Daburon:

    „Bei CBRE werden Neufläche und generalsanierter Fläche getrennt ermittelt und gelistet. Diese ergibt in Summe die gesamte Angebotsfläche am Büroimmobilienmarkt.“

- **Vermietungsleistung?**
  - Constanze Daburon:

    „Bei der Vermietungsleistung wird zwischen Brutto und Nettovermietungsleistung unterschieden. Dementsprechend kann es bei Zusammenlegungen von bestehenden Bürostandorten auf einen neuen Bürostandort bei gleichzeitiger Verkleinerung der Fläche auch zu einer negativen Nettoabsorption kommen.“

- **Spitzenmiete?**
  - Constanze Daburon:

    „Hierzu holen wir auch zusätzlich zu den eigenen Daten Informationen von unseren Mitbewerbern ein. Diese Angaben beruhen auf den tatsächlich abgeschlossenen Mietverträgen, wobei die Ausreißer nach oben oder nach unten eliminiert werden, damit das Ergebnis von diesen Ausreißern nicht verzerrt wird. Die Spitzenmieten werden den unterschiedlichen Bürolagen (Gebiete wo Anmietungen stattgefunden haben) zugeordnet und anschließend geschaut, ob in diesen die Mieten im letzten Quartal dort gestiegen sind oder gefallen, bzw. gleich geblieben sind.“

- **Rendite?**
  - Constanze Daburon:

    „Wir führen die Rendite als Bruttorendite an (Anm.: Nettomietertrag dividiert durch den Kaufpreis ohne Nebenkosten).Das wird in unseren Marktberichten auch so angeführt.

Entsprechen die von Ihnen verwendeten Definitionen und Angaben den Anforderungen der Kunden, oder gab es Anregungen bezüglich gewünschter Änderungen?

Constanze Daburon:

„Im Großen und Ganzen entsprechen die verwendeten Eckdaten den Wünschen der Kunden. Manchmal werden von Ankäufern noch detailliertere Informationen benötigt. Da versuchen wir den Kundenwünschen nachzukommen. Das ist aber immer von Kunde zu Kunde verschieden, sodass wir keinen einheitlichen Trend erkennen konnten, der uns bewogen hätte, die in den angeführten Marktberichten angeführten Informationen in einer anderen Art oder Aufschlüsselung zu präsentieren.

Wie schätzen Sie aus Ihrer Sicht die Wahrscheinlichkeit ein, dass es in nächster Zeit zu einem einheitlichen Markbericht für den Wiener Immobilienmarkt bzw. zu einer Bewertung des abgelaufenen Quartals kommt?

Constanze Daburon:

> *„Es gibt immer wieder dahingehende Überlegungen und Initiativen, die aber auch regelmäßig wieder im Sand verlaufen. Die Chance, dass es eines Tages zu einem einheitlichen Marktbericht kommt, schätze ich nicht besonders hoch ein, da einerseits die Daten teilweise aufgrund des Mieterschutzes doch sensibel sind und daher die Bereitschaft der unterschiedlichen Unternehmen, diese Daten hinauszugeben nicht besonders hoch ist. Andererseits ist der Bedarf dazu kaum gegeben, da viele Unternehmen mit der derzeitigen Situation gut leben können, d.h. ihre Kunden auch heute gut betreuen und zufriedenstellend mit Informationen versorgen können.*
>
> *Dagegen würden kleinere Unternehmen, die in einem solchen Researchforum säßen, der die quartalsweisen Immobilienmarktindikatoren abstimmt, stark profitieren, da sie einen tieferen Einblick in das Marktgeschehen und der Geschäfte der großen Mitbewerber bekommen würden, was wohl aus Sicht der größeren Unternehmen nicht wirklich wünschenswert wäre.*
>
> *Ich denke daher nicht, dass es in absehbarer Zeit zu einheitlichen Marktberichten kommen wird.“*

Vielen Dank für das Gespräch.

Interview geführt am 22.02.2013 mit Frau Mag. Elisa Stadlinger

- Firma/Institution: Immofinanz,
- Position des Interviewpartners: Research Manager bei der Immofinanz Group.

In welchem Geschäftsfeld ist Ihre Institution tätig?

Elisa Stadlinger:

> *"Die Immofinanz ist ein an der Wiener Börse und in Warschau (seit 7. Mai 2013) notierender Immobilieninvestor. Als solcher investieren, entwickeln, verwerten und vermieten wir selbsttätig Immobilien in Ost- und Westeuropa, wobei wir uns auf acht Kernländer konzentrieren: Österreich, Deutschland, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Polen, Rumänien und Russland."*

In welchen Märkten ist Ihre Institution aktiv bzw. welchen Stellenwert nehmen die einzelnen Märkte in ihrem Geschäftsfeld ein? [Portfolio: - Relevanz des Wiener Büroimmobilienmarkts im Verhältnis zu den übrigen Teilmärkten.]

Elisa Stadlinger:

> *„Mit unserem Portfolio verfolgen wir eine Multi-Asset-Strategie. Daher sind wir schwerpunktmäßig in den vier Bereichen: Büro, Einzelhandel, Logistik und Wohnen tätig. Das Büroimmobilien-Portfolio macht dabei 27,2% unseres derzeitigen Gesamt-Portfolios von 10,5 Mrd. Euro aus (Anm.: Stand Jänner 2013); auf den Bereich Retail entfallen 32,4%, auf die Assetklasse Logistik 8,2% und 30,0% auf das Segment Wohnen.*
>
> *Grundsätzlich befindet sich unser Portfolio jeweils rund zur Hälfte in Ost- und Westeuropa. Was die Assetklasse Büro im Detail anbelangt, haben unsere österreichischen Immobilien einen Anteil von 35,2 % am gesamten Office-Bestandsportfolio – gefolgt von Polen mit 17,8%, Tschechien mit 15,0%, Rumänien mit 13,2%, Ungarn mit 10,2% und Deutschland mit 4,1%. Die restlichen 1,7% entfallen auf Nicht-Kernländer.*

Welche Investitionsstrategie verfolgt Ihr Unternehmen bzw. ihre Kunden hauptsächlich im Bereich Büroimmobilien (Core-/Non-Core-Investition, Projektentwicklung)?

Elisa Stadlinger:

> *„ Im Geschäftsfeld Office konzentrieren wir uns auf drei Geschäftsfelder:*
>
> *Das Geschäftsfeld International High-Class Office beinhaltet repräsentative Spitzenobjekte in Toplagen für höchste Ansprüche. Mit rund 12,0% Anteil am Gesamtportfolio bildet das International High-Class Office Portfolio eine wesentliche Einnahmequelle und ist daher als Stabilitätsanker der IMMOFINANZ Group zu sehen.*
>
> *Das Secondary Office AT/DE Portfolio umfasst gute, zweckmäßige Objekte für kostenbewusste Mieter. Mit rund 5,5% des Gesamtportfolios liegt der Fokus auf den stabilen Märkten in Österreich und Deutschland."*

Elisa Stadlinger:

„Die Objekte des Bereichs Secondary Office East befinden sich ausschließlich in Hauptstädten Zentral- und Osteuropas – es handelt sich dabei um gute B-Class Objekte für kostenbewusste Mieter. Der Anteil am Gesamtportfolio liegt bei rund 7,5%.

Im Bereich der Eigendevelopments realisieren wir zudem einige außergewöhnliche High-Class-Entwicklungsprojekte: Jindřišská 16 und Na Příkopě 14 – beide in Prag –, Nimbus in Warschau, Panta Rhei und die Casa Stupenda in Düsseldorf sowie das Gerling Quartier in Köln.

Zusätzlich verfügen wir über eine eigene hausinterne Projektentwicklungsabteilung, die mittlerweile recht groß geworden ist, da die Entwicklung eigener Projekte für uns zunehmend an Bedeutung gewinnt.“

Verfügt Ihr Unternehmen über eine eigene Researchabteilung zur Beobachtung der Marktentwicklung oder kaufen Sie sämtliche Beratungsleistungen zu?

Elisa Stadlinger:

"Die Researchabteilung der Immofinanz besteht im Wesentlichen aus meiner Person. Ich bin der Portfoliostrategieabteilung angegliedert, die gemeinsam mit der Transaktionsabteilung die Real Estate Investment-Abteilung bildet.

Bei uns wird aber nicht das gesamte Research des Unternehmens hausintern gemacht, sondern wir beschränken uns hauptsächlich auf die allgemeine Marktbeobachtung. Wenn es sich dagegen um Einzelprojekte handelt, dann werden von uns die dafür benötigten Daten und Beratungsleistungen von externen Bewertungsunternehmen zugekauft.“

Kaufen Sie die Beratungsleistungen nur für konkrete Objekte zu, oder lassen Sie darüber hinaus auch Marktberichte über den Immobilienmarkt eines Landes erstellen?

Elisa Stadlinger:

"Neben Einzelprojekten kaufen wir auch Beratungsleistungen zu, wenn strategische Entscheidungen zu treffen sind. Die Investitionsmöglichkeit wird dann vorher in-house analysiert, wobei wir uns genau anschauen wo es Sinn macht zu investieren, in welcher Größe, etc. - im Zuge dessen nehmen wir dann in weiterer Folge auch externe Berater hinzu und beauftragen diese mit der Suche von Standorten in diesem Markt.

Darüber hinaus beauftragen wir auch häufig externe Spezialisten mit Untersuchungen zur Struktur oder den Entwicklungspotentialen beispielsweise des Retailmarkts, des Shopping-Centermarkts oder des Büromarkts in einem bestimmten Land. Das veranlassen wir für Märkte und Länder in denen wir Investitionen tätigen wollen, aber auch für jene, in denen wir bereits Investitionen getätigt haben.

Elisa Stadlinger:

„Des Weiteren nehmen wir aber auch die Marktberichte der großen Maklerhäuser, wie beispielsweise CBRE oder EHL als zusätzliche Grundlage zur Hand, weil oft die Maklerhäuser nicht mehr publizieren, als sie ohnehin frei zugänglich machen. Das bedeutet, entweder man nimmt die frei zur Verfügung stehenden Marktberichte oder man beauftragt ein Gutachten - dazwischen gibt es oft nichts. Wenn man Glück hat, erfährt man in einem persönlichen Gespräch oder einem Telefonat noch ein paar zusätzliche Hintergrundinformationen, die nicht in den Berichten stehen.“

Welche Datenquellen zieht Ihre Institution zur Bewertung der Marktlage heran (unternehmenseigene Statistiken – eigene Objekte/Kundenobjekte, amtliche Statistiken, Datenerhebungen – Befragungen oder dergleichen)?

Elisa Stadlinger:

"Bei den Yields orientieren wir uns an der unternehmenseigenen Statistik, die die in der Vergangenheit abgewickelten Geschäfte beinhaltet. Das ist meistens aufschlussreicher, als die in den Marktberichten veröffentlichte Spitzenrendite, da sich diese ausschließlich auf Top-Objekte in A-Lagen bezieht. Wenn es sich um Objekte in Zentral- und Osteuropa handelt, hat man hier ohnehin meist einen recht guten Einblick in den Markt, da die Höhe der Yields in diesen transparenten Märkten der Transaktionen der Branche bekannt sind.

Des Weiteren verwenden wir amtliche Statistiken, Wirtschaftsdaten der Statistik Austria bzw. der Eurostat, Statistiken der Europäischen Zentralbank sowie Marktberichte der großen Maklerhäuser.

Darüber hinaus kaufen wir Daten sowohl von den großen Maklerhäusern, als auch der anderen Dienstleister zu. Das können reine Datendienstleister sein, die wir hauptsächlich für die makroökonomische Daten konsultieren, im Shoppingcenterbereich können das aber auch Marktberichte über regionale Märkte von Regioplan, Standort und Markt sein.

Eigene Befragungen oder Markterhebungen führen wir dagegen keine durch.“

Wie unterscheiden Sie die Objekte bezüglich deren Ausstattungsgrad (CBRE-Office Standard A-Class & B-Class)?

Elisa Stadlinger:

"Wir verwenden im Propertyscoring ein selbst entwickeltes Scoringsystem und benutzen daher nicht die Office-Standards-Systematik zur Einteilung der einzelnen Objekte. In unserem Propertyscoring arbeiten wir mit Prozentwerten als Teilerfüllungsgrade, das den A-Class- und B-Class-Office-Standards jedoch inhaltlich sehr nahe kommt.“

Elisa Stadlinger:

> *„Mit Hilfe dieses Scoringsystems teilen wir die Office Objekte in die oben angesprochenen vier Assetklassen: International High-Class Offices, Secondary Office Western Europe und Secondary Office Eastern Europe sowie Opportunistic Offices ein. Die erste genannte Assetklasse entspricht zur Gänze der Office Standard A-Class, während die beiden Assetklassen Secondary Office -Western Europe und -Eastern Europe nur noch teilweise darunter fallen.“*

Welche Unterteilung nehmen Sie bezüglich Lageunterscheidung vor (central business district (A-Class), non-central business district (B-Class), oder genauere Differenzierung bezüglich Lage)?

Elisa Stadlinger:

> *„In unserem Propertyscoring unterscheiden wir auch nach A-Lagen - Central Business District -, B-Lagen – Non-Central Business District -, sowie C-Lagen und D-Lagen. In diesem Zusammenhang stellt die Wiener Innenstadt einen Sonderfall dar, da diese - im Gegensatz zu anderen Städten - einen historisch gewachsenen Stadtkern mit einem hohen Büroanteil, aber keinen Central Business District, wie man ihn beispielsweise aus Frankfurt oder Warschau kennt, hat. Daher wäre es meiner Ansicht nach besser, in Wien nur von Büroachsen zu sprechen. Damit ist die Einteilung in Wien ungleich schwieriger als beispielsweise in Warschau, wo es einen ganz klar abgegrenzten Central Business District gibt, der gleichbedeutend A-Klasse-Lage ist. Aber gerade solche Lageklassifizierungen gehören für Transaktionen klar definiert. Diese Einteilung gehört für jede Stadt getrennt durchführt.“*

Verwenden Sie darüber hinausgehend ein genaues Einteilungssystem bezüglich technischen Zustand, Energieeffizienz und/oder Flächeneffizienz?

Elisa Stadlinger:

> *"Ein Einteilungssystem bezüglich des technischen Zustands passiert bei uns auch über das Propertyscoring, ansonsten eher nicht. Die Energieeffizienz eines Gebäudes berücksichtigen wir im Rahmen des Energieausweises, dessen Vorlage bei den Verkäufen nun Pflicht geworden ist. Aus der Portfoliostrategie oder aus dem Research heraus beschäftigen wir uns derzeit nicht näher mit diesen Bereichen. Generell streben wir in der IMMOFINANZ Group bei allen Eigendevelopments und Revitalisierungen Zertifizierungen an, denn Nachhaltigkeit ist für uns klarer Auftrag.*

Welche Flächendefinitionen verwenden Sie (ÖNORM B1800, GIF, DNG/DIN277)?

Elisa Stadlinger:

> *„Wir verwenden die GIF und BOMA.“*

Entsprechen die Ihnen bekannten Marktberichte Ihren Anforderungen bezüglich der Flächendefinitionen?

Elisa Stadlinger:

> *"Bezüglich der Flächendefinitionen weichen die Marktberichte zum Wiener Büroimmobilienmarkt der einzelnen Maklerhäuser schon bei der Marktdefinition bzw. bei der Zählweise teilweise sehr stark von einander ab, wodurch der Vergleich zwischen den Marktberichten sehr schwierig wird.*
>
> *Beispielsweise wird in manchen Berichten bei der Angabe des Leerstands, bzw. der am Markt verfügbaren freien Bürofläche, der strukturelle Leerstand in den Randbezirken mit hineingenommen. Dabei stellt sich die Frage ob ein Bürogebäude, das in einer schlechten Lage über zehn Jahre leer steht und verfällt, noch eine ernsthafte Konkurrenz am Büroflächenmarkt darstellt.*
>
> *Ein weiteres Beispiel sind built-to-suit-Objekte, also Gebäude die für den Mietkunden gebaut werden und daher nie wirklich auf den Vermietungsmarkt kommen.. Auch hier stellt sich die Frage, ob solche Flächen in die Vermietungsleistung zu rechnen sind.*
>
> *Es ist damit eine Frage, ob die Zählweise der einzelnen Marktberichte, die bestimmt welche Flächen und Objekte in die Statistik aufgenommen werden sollen, angeglichen werden sollte.*
>
> *Aus meiner Sicht wäre dies sinnvoll, da man sonst die Marktberichte nicht untereinander vergleichen kann, sondern nur die Entwicklung der Daten in den einzelnen Marktberichten getrennt über die Zeit.“*

Was halten Sie von der Idee, dass die Marktberichte bezüglich des Bestandes, die gleichen Aussagen enthalten würden und sich nur noch hinsichtlich der Prognose des Marktes unterscheiden würden? Dabei müssten sich dann die Maklerhäuser auf eine Zahl für den Gesamtbestand einigen.

Elisa Stadlinger:

> *"Das ist nicht einfach zu beantworten. Einerseits ist es gut unterschiedliche Meinungen zu hören, um sich ein Bild vom Markt zu machen. Andererseits hätte ein weitgehend konsolidierter Bericht über das abgelaufene Quartal auch Vorteile.*
>
> *Jedoch schätze ich es als sehr unwahrscheinlich ein, dass es in absehbarer Zeit dazu kommen wird, dass die Berichte der großen internationalen Maklerhäuser, wie beispielsweise Jones Lang LaSalle oder CBRE die gleichen Bestandszahlen aufweisen werden.*
>
> *Der Grund für meine Einschätzung liegt darin, dass die lokalen Niederlassungen der international tätigen Maklerhäuser von ihren jeweiligen Zentralen unterschiedliche Erhebungs- und Berichtsstandards vorgegeben bekommen, anhand derer sie die lokalen Märkte erheben und bewerten müssen, damit die ermittelten Marktdaten für sämtliche Länder und Regionen, in denen der Konzern tätig ist, vergleichbar sind.“*

Elisa Stadlinger:

„Das heißt, in die veröffentlichen Berichte zu den lokalen Märkten fließen die unterschiedlichen Zählweisen des lokalen Gesamtbestandes, des Leerstandes, etc. ein, wie sie von den jeweiligen Konzernzentralen als Standard vorgegeben werden. Das ist einerseits schon ein Grund für die unterschiedlichen Ergebnisse der Marktberichte und steht andererseits einer zukünftigen Vereinheitlichung entgegen.

Ein weiterer Grund für meine Einschätzung ist, dass es, wie ich in einem unlängst zu diesem Thema geführten Gespräch erfahren habe, der Wunsch der Maklerhäuser ist, eigene Marktberichte publizieren zu können.

Meiner Ansicht nach könnte der Versuch, hier einen einheitlichen Marktbericht zum jeweils abgelaufenen Quartal zu erstellen, nur dann funktionieren, wenn dieser Bericht nicht Teil der von den Maklerhäusern angebotenen Marktberichte wird, sondern als zusätzliches Informationsangebot von einer neutralen Stelle, wie beispielsweise der Wirtschaftskammer Wien, publiziert werden würde, sodass die Maklerhäuser ungeachtet dessen trotzdem noch ihre Zahlen publizieren können.

Für die Umsetzung wäre es dann wahrscheinlich notwendig, dass in Wien Städterunden durchgeführt werden, wie das in Deutschland derzeit schon über die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (GIF) passiert. Dort treffen die Makler sämtlicher Maklerhäuser regelmäßig zu Erhebung des Büromarktes an einem Tisch zusammen und gleichen ihre jeweiligen Zahlen bezüglich Neubestand, Vermietungsleistung, etc. miteinander ab. Das bedeutet für Wien, dass eines der wichtigsten Themen an diesem runden Tisch sein wird, die unterschiedlichen Zählweisen miteinander abzugleichen.

In Deutschland wird dann das gemeinsam ermittelte Ergebnis als „GIF-Zahl“ publiziert, wobei aber jedes Maklerhaus trotzdem noch seine eigene Zahlen publiziert.“

Sind für Sie die in den Marktberichten verwendeten Begriffe wie Gesamtbestand, Angebot, Nachfrage, neue Büroflächen, Leerstandsrate etc. von den Maklern in den Berichten ausreichend definiert?

Elisa Stadlinger:

„Die wenigsten Marktberichte enthalten eine ausreichend klare Definition der einzelnen verwendeten Parameter. Es gibt zwar ein paar internationale Marktberichte, die am Ende des Berichtteils die Methodik anführen, die angewendet wurde um, beispielsweise die Leerstandsrate zu ermitteln. Die meisten führen das aber nicht an. Ich denke nicht, dass das die Absicht der publizierenden Unternehmen ist, sondern einfach vergessen wird. Oder die Berichtsersteller glauben, dass die Begriffe jedem klar sein müssen. Das sind sie in den meisten Fällen auch. Aber wenn sich die Frage der gewählten Definition stark auf das Ergebnis auswirkt, dann muss angemerkt werden, welche der unterschiedlichen Definitionsmöglichkeiten im konkreten Fall angewendet wurde.“

Elisa Stadlinger:

"Damit meine ich insbesondere Begriffe wie „take-up" oder „Vermietungsleistung". Hier stellt sich für mich die Frage, ob hier die Netto-Absorption gemeint ist oder nicht.

Meiner Meinung nach gibt es hier bei manchen Marktberichten noch ein Optimierungspotential."

Welche Renditebegriffe (Berechnungsart der Rendite) verwenden Sie?
Bzw. entsprechen die in den Ihnen bekannten Marktberichten verwendeten Renditeangaben, bzw. die diesbezüglichen Auskünfte, Ihren Wünschen?

Elisa Stadlinger:

„Intern verwenden wir hauptsächlich die Anfangsrendite, manchmal aber auch die Durchschnittsrendite - das hängt hauptsächlich von der bevorstehenden Transaktion ab.

Wir verwenden bei der Entscheidungsfindung zur Investition Renditebenchmarks von Beispieltransaktionen. Das heißt wir vergleichen die zurückliegenden Transaktionen in unseren Kernmärkten - wir bekommen diesbezüglich ja von unterschiedlichen Seiten Informationen - und wissen dann von den Transaktionen in diesen Märkten vom letzten Quartal, wie hoch die Brutto-Anfangsrendite der gehandelten Objekte damals war. Gerade in den transparenten Märkten in Zentral- und Osteuropa, ist bei den Transaktionen die Höhe der Yields Branchenkennern bekannt. Das heißt wir orientieren uns eher an den Renditen in der Vergangenheit gelegener Transaktionen, von vergleichbaren Objekten in vergleichbaren Lagen, als an der Spitzenrendite, denn diese ist nur mit Objekten in Bestlage am Wiener am Stephansplatz vergleichbar.

Diese Transaktionsdaten sind natürlich viel interessanter, als die solitären Werte in den Marktberichten, da zu den einzelnen Objekten mit deren jeweiligen Lage und unterschiedlichen Ausstattung zugehörig, viel aufschlussreicher sind, als ein Spitzenrenditewert. Diese Transaktionsdaten sind dann aber häufig auch so wertvoll, dass es diese von den Maklern nicht mehr gratis gibt, sondern gekauft werden müssen.

Die Frage, ob die in den uns bekannten Marktberichten verwendeten Renditeangaben unseren Wünschen entspricht, kann mit ‚ja' beantworten, da nicht mehr - als die Spitzenrendite - angegeben werden kann. Beziehungsweise kann man zusammenfassend sagen, dass das was in den Marktberichten angeführt wird ausreicht, aber dass man die detaillierteren Daten sowieso aus anderen Quelle beziehen muss."

Stimmen die in den Marktberichten getroffenen Einschätzungen Ihrer Erfahrung nach mit der Realität überein (generell zu niedrig/zu hoch – verwenden Sie intern einen Korrekturfaktor aufgrund eigner Erfahrungen)?

Elisa Stadlinger:

> *„Es stimmt meistens was drinnen steht. Es halt immer nur auf das Spitzensegment des Marktes bezogen. Das sind dann halt nur 3 – 5% der Büroobjekte im Markt. Wir verwenden keine Korrekturfaktoren, sondern wir verwenden entweder die von den Maklerhäusern publizierten Zahlen der Spitzenmiete bzw. der Spitzenrendite, oder wir lassen uns von den Maklerhäusern genauere Marktzahlen, also die tatsächliche Marktmiete geben. Bzw. sagen wir: Wir wollen wissen, was bspw. in Wien auf einer Büroachse gezahlt wird. Da wollen die nachhaltige Miete und nicht die Spitzenmiete wissen.*
>
> *Ein genereller Korrekturfaktor würde auch nichts bringen, weil man sich die Objekte im Detail ansehen, die Daten auf den Submarkt herunter brechen und dann mit eigenen Zahlen anreichern muss. Bei unseren internen Market-Researchberichten schreiben wir schon: „Das publiziert Jones Lang LaSalle als Spitzenmiete" – aber dann verweisen wir ausdrücklich darauf, dass es sich hierbei die Spitzenmiete und nicht Marktmiete handelt. Das dient dann aber auch nur dazu, um einen Benchmark zu setzen, und die setzt man meistens bei den Prime-Objekten, weil die am besten zu definieren sind. Diese Information ist aber nicht dazu geeignet, um auf ein eigenes Gebäude eins-zu-eins umgelegt zu werden."*

Welche(r) Marktbericht(e) entspricht/entsprechen am ehesten Ihren Idealvorstellungen und warum?

Elisa Stadlinger:

> *„EHL macht schöne standardisierte Berichte, die von Jahr zu Jahr den gleichen Standard aufweisen, was sehr angenehm zum Lesen ist. Die CBRE-Berichte sind dagegen schon eher auf die internationale Ebene fokussiert. Das heißt, die Marktberichte von CBRE haben eine einzige standardisierte Aufmachung, die in allen Berichten zu allen Märkten, in denen CBRE tätig ist, gleicht. Ausgehend vom Grund, warum ich einen Marktbericht lese, sind unterschiedliche Dinge von vorrangiger Bedeutung. Das heißt, wenn man einen Marktbericht von A bis Z durchliest, dann geht es nur um den Inhalt, somit ist eine standardisierte Darstellung der Parameter nicht so wichtig. Wenn ich aber die Markberichte unterschiedlicher Märkte zum Vergleich dieser Märkte heranziehe, dann ist es aus Effizienzgründen sehr hilfreich wenn die Marktberichte für beide Märkte den gleichen Aufbau haben, sodass beispielsweise die Bruttoanfangsrendite sowohl im Bericht über den Wiener Immobilienmarkt, als auch im Bericht über den Düsseldorfer Immobilienmarkt immer auf der dritten Seite linksoben steht. Denn wenn man im Research tätig ist, liest man 15 bis 20 Berichte am Tag, da ist sehr hilfreich, wenn die Berichte eines Anbieters, der in mehreren Märkten tätig ist, weitestgehend standardisiert sind."*

Elisa Stadlinger:

„Für meine Arbeit ist extrem wichtig, dass in den Marktberichten die Definitionen der einzelnen Kennzahlen bzw. die Gebietsabgrenzungen nicht verändert werden, weil dadurch plötzlich ein Bruch in der Zeitreihe entsteht. Wenn das der Fall ist, kann man die diesbezüglichen Daten nicht mehr, bzw. nicht mehr ohne Weiteres zum Vergleich der einzelnen Märkte heranziehen. Es passiert trotzdem leider viel zu oft, dass diesbezügliche Änderungen in den Marktberichten gemacht werden."

Welche Parameter/Informationen sollte Ihrer Meinung nach ein „idealer Marktbericht" beinhalten, bzw. welche zusätzlichen Parameter/Informationen zur Beschreibung des Büro-Immobilienmarkts wünschen bzw. erwarten Sie sich?

Elisa Stadlinger:

„Bezüglich der Parameter sind das zum einen alle genannten Parameter, also: Gesamtbestand, Angebot, Nachfrage, neu hinzukommende Büroflächen, Leerstandrate, Spitzenmiete, Marktmiete.

Bezüglich der Mietangaben wäre es sehr informativ, wenn zusätzlich zur Angabe der Spitzenmiete, die Durchschnittsmiete getrennt nach A- und B-Standorten angegeben werden würde, da dies aufschlussreicher ist, als die Spitzenmiete und man mit der nach Lage differenzierten Durchschnittsmiete, in weiterer Folge besser arbeiten kann. Des Weiteren wäre es eine interessante Zusatzinformation wenn im Zusammenhang mit der Vermietungsleistung angegeben werden könnte, an welche Branchen welche Flächen vermietet wurden. Zum Beispiel ob die Flächen eher von internationalen oder nationalen Mieter aufgenommen wurden. Wenn möglich, wären zudem auch Angaben über die Stückelung – also ob viele großflächige oder viele kleinflächige Vermietungen dabei waren – sehr interessant. Die diesbezüglichen Informationen sind sicher da, es fragt sich nur ob man den Aufwand betreiben möchte."

Wie finden Sie die Marktberichte zum Wiener Büromarkt?
Was finden Sie gut bzw. welche Parameter und Informationen fehlen Ihnen?

Elisa Stadlinger:

„Die Angaben, die ich in der vorangegangen Frage bezüglich der Parameter gemacht habe, treffen meiner Meinung nach allesamt auch auf den Wiener Büromarkt zu."

Eine wichtige Information die mir darüber hinaus in den Marktberichten zum Wiener Büromarkt fehlt, ist bei der Angabe der in den nächsten Jahren neu auf den Markt kommenden Bürofläche, ob in der angeführten Flächenangabe nur Flächen von jenen Objekten herangezogen wurden, die sich tatsächlich schon im Bau befinden, oder ob darin auch Flächen von Projekten enthalten sind, die sich erst im Konzeptstadium befinden. Das ist für mich eine wichtige Unterscheidung, da bei einem Objekt, das schon gebaut wird, die Chance, dass diese Flächen demnächst auf den Markt gelangen werden, weitaus höher ist, als bei jenen Projekten, die in der Branche einmal angekündigt wurden bzw. einmal Gossip waren."

Elisa Stadlinger:

> *„Worin außerdem alle bestehenden Marktberichte zum Wiener Büromarkt sehr schwach sind, ist der Prognoseteil. Die wenigsten Marktberichte beinhalten eine Prognose zumindest für das kommende Jahr, was die voraussichtlich zu erwartenden Mieten anbelangt. Hier sollten sich die großen Maklerhäuser mehr trauen eine eigene Meinung zu vertreten."*

Würden Sie sich wünschen, dass sämtliche Marktberichte bezüglich der Entwicklung des Wiener Büroimmobilienmarktes zum jeweils abgelaufenen Quartal, ein und dieselbe Aussage bezüglich der neu auf den Markt gelangten Büroflächen, Refurbishment, Gesamtfläche, Leerstandsrate, Vermietungsleist-ung, Spitzenmiete und -rendite aufweisen und sich nur hinsichtlich der prognostizierten Marktentwicklung von einander unterscheiden?

Elisa Stadlinger:

> *„Einerseits wäre es wünschenswert, wenn sämtliche Marktberichte die gleiche Aussage zur Entwicklung des abgelaufenen Quartals aufweisen würden. Andererseits ist natürlich auch die Verschiedenartigkeit der Marktberichte für die unterschiedlichen Marktteilnehmer interessant, da jedes Maklerhaus in seinem Marktbericht auch eigene Schwerpunkte setzt. Das ist auch sinnvoll, da manche Makler vielleicht bei Großvermietungen, andere bei kleineren Objekten – beispielsweise in Innenstadtlage - bessere Kenntnisse haben und andere vielleicht wiederum internationaler ausgerichtet sind. Insofern sind Marktberichte die jeweils ihren eigenen Charakter aufweisen nicht unbedingt etwas Schlechtes. Daher wäre es meiner Ansicht nach optimal, wenn nicht die bestehenden Marktberichte nur durch einen neuen gemeinsamen Marktbericht ersetzt werden würden, sondern wenn es in Zukunft zusätzlich zu den bestehenden Markberichten ein gesammeltes Paper - in Form eines neutralen Zweitbericht - mit den wichtigsten Kennzahlen gibt, das getrennt von den Marktberichten der Maklerhäuser regelmäßig erscheinen würde. Die Realisierungschancen eines solchen getrennten Zweitberichts, hängen natürlich stark davon ab, ob man sich jemals auf einheitliche Definitionen und Zählweisen wird einigen können. Zudem bedeutet das, dass hier die einzelnen Berichtersteller einen Cut gegenüber den bisherigen Zahlen setzen müssten. Für den Wiener Büroimmobilienmarkt, als vergleichsweise kleiner Immobilienmarkt Wien, stehen die Chancen für einen derartigen Marktbericht aber nicht schlecht, da es in Wien ohnehin nur zwei, drei wirklich große Player gibt, die Marktberichte herausgeben. Die Chancen, dass diese zu einem neutralen Zweitbericht beitragen, stehen meiner Ansicht nach ungleich höher, als in einem großen Markt mit vielen Playern."*

Ist aus Ihrer Sicht eine zusätzliche Kategorisierung bzw. Segmentierung des Büroimmobilienmarktes in den Marktberichten (inkl. neu auf den Markt gelangte Büroflächen, Refurbishment, Gesamtfläche, Leerstandsrate, Vermietungsleistung, Spitzenmiete) erforderlich, um Ihren Informationsbedarf in den einzelnen lagebedingten und ausstattungsbedingten Submärkten besser abzudecken?

Elisa Stadlinger:

> *„Eine genauere Segmentierung des Büroimmobilienmarkts in den Marktberichten wäre sicherlich wünschenswert. Und zwar weil man im Portfolio eben nicht nur Spitzenobjekte in Spitzenlagen hat und man aufgrund dieser Angaben die Märkte und Submärkte besser vergleichen könnte. Realistischerweise würde es aufgrund des relativ großen Aufwands, der damit verbunden ist, auch ausreichen, wenn dies zumindest zweimal jährlich gemacht werden würde. In einigen Marktberichten in Wien werden meines Wissens nach die Mieten auch schon je Teilmarkt einmal im Jahr veröffentlicht.*
>
> *Insbesondere in sehr inhomogenen Märkten wäre eine regelmäßige genauere Analyse der Teilmärkte sehr wichtig. In Wien könnte man den Immobilienmarkt beispielweise nach Bezirken und Gebäudeausstattung stärker segmentieren. Wichtig wäre dabei, dass die den Zahlen zugrunde gelegten Definitionen gleich bleiben und dass es zu keinen Brüchen in der Zeitlinie kommt“*

Welchen Einfluss haben die Parameter, Kennzahlen der Marktberichte für die Finanzierungsentscheidungen in Ihrem Unternehmen?

Elisa Stadlinger:

> *„Die Parameter und Kennzahlen der Marktberichte haben den Anspruch Informationen für die breite Öffentlichkeit zu sein, anhand derer die am Markt befindlichen Immobilien gemessen werden. Denn wenn auch die Spitzenmieten nicht unbedingt als Benchmark für jedes Objekt geeignet ist - da diese allenfalls nur für das Benchmark von Core-Immobilien sinnvoll anwendbar ist -, so erfährt man trotzdem eine, für gewisse Entscheidungen des Assetmanagements relevante Entwicklung des Marktes. Darunter fallen beispielsweise das gegenwärtige sowie das zukünftige Mietflächenangebot am Markt, das für die Entscheidung, ob man in ein Projekt investieren soll, von ausschlaggebender Bedeutung ist. Dabei werden die Entscheidungen in der Weise beeinflusst, dass man sich die Entwicklung des Marktes aufgrund der in einem Marktbericht angeführten Kennzahlen mittels eines eigens beauftragen Gutachtens genauer ansieht und vielleicht aufgrund dessen dann in weiterer Folge eine Maßnahme setzt.“*

Vielen Dank für das Gespräch.

Interview geführt am 22.02.2013 mit Frau Mag. Karla Schestauber

- Firma/Institution: Bank Austria Commercial Banking,
- Position des Interviewpartners im Unternehmen: Senior Analyst Real Estate.

In welchem Geschäftsfeld ist Ihre Institution tätig?

Karla Schestauber:

"In der Bank Austria Real Estate konzentrieren wir uns auf Immobilienfinanzierungen im kommerziellen und geförderten Bereich und sind in wenigen Fällen an Immobilienprojekten selbst beteiligt."

In welchen Märkten ist Ihre Institution aktiv?

Karla Schestauber:

"Die Bank Austria ist Teil der UniCredit Gruppe und als solches finanzieren wir Investments und Projektentwicklungen unserer österreichischen Kunden nicht nur in Österreich sondern auch in den CEE-Ländern. Zudem betreuen wir internationale Kunden in Österreich sowie deutsche Kunden, die in Osteuropa oder Österreich eine Immobilienfinanzierung wollen. Osteuropa umfasst dabei jene Länder in denen die UniCredit Gruppe vertreten ist, wobei es ein paar Ausnahmen gibt.
So werden Geschäfte in Russland, in der Ukraine und Kasachstan nicht von uns betreut, sondern von den Vertretungen vor Ort."

Welche Finanzierungsstrategie verfolgt Ihr Unternehmen bzw. ihre Kunden hauptsächlich (Core-/Non-Core-Investition, Projektentwicklung)?

Karla Schestauber:

"Das Immobiliengeschäft ist ein sehr zyklisches Geschäft. Wir versuchen eine eher antizyklische Strategie zu fahren. D.h. wir versuchen in Zeiten in denen andere Banken mit Finanzierungen zurückhaltend sind, gezielt in Märkten zu finanzieren, von denen wir uns eine Aufwärtsentwicklung erwarten. Umgekehrt versuchen wir, wenn alle in einen Markt drängen und sich die Konditionen zusehends verschlechtern, die Finanzierungen in diesem Markt zurückzufahren."

Verfügt Ihr Unternehmen über eine eigene Researchabteilung zur Beobachtung der Marktentwicklung, oder kaufen Sie sämtliche Beratungsleistung zu?

Karla Schestauber:

"Die Bank Austria verfügt über eine eigene kleine Researchabteilung, die die Entwicklung auf den unterschiedlichen Teilmärkten beobachtet. Darüber hinaus wird teilweise auch Beratungsleistung zugekauft. Wir haben zudem eine eigene Tochterfirma für Immobilienbewertung, die IRG-Immobilien Rating GmbH, die uns Daten über die Marktentwicklung in den unterschiedlichen Ländern aufbereitet."

Welche Datenquellen zieht Ihre Institution zur Bewertung der Marktlage heran (unternehmenseigene Statistiken – eigene Objekte/Kundenobjekte, amtliche Statistiken, Datenerhebungen – Befragungen oder dergleichen)?

Karla Schestauber:

"Für das volkswirtschaftliche Umfeld ziehen wir die Eurostat- und Statistik Austria-Daten heran. Für Immobilienmärkte verwenden wir nach Möglichkeit vor allem die Daten der IRG-Immobilien Rating GmbH. Diese hat bereits vor einigen Jahren damit angefangen relevante Kenndaten in Österreich und den CEE/SEE-Ländern, wie beispielsweise Mietpreisentwicklung, Leerstand, etc. selbst zu erheben. Darüber hinaus führen wir Projekt-Pipeline-Listen, aufgrund derer wir abschätzen können, wie viel Fläche am jeweiligen Markt vorhanden bzw. im entstehen ist. Hier verlassen wir uns ungern auf externe Quellen, sondern überprüfen das gerne selbst.

Wenn es um konkrete Objekte geht, werden diese ohnehin von der für die Immobilienbewertungen zuständigen Tochterfirma, oder von einem von uns beauftragten lokal ansässigen Immobiliensachverständigen bewertet."

Wie unterscheiden Sie die Objekte bezüglich deren Ausstattungsgrad bzw. und Lage (CBRE-Office Standard A-Class & B-Class)?

Karla Schestauber:

"Wir verwenden die, auch in einigen Marktberichten angeführten Office Standards, um die Objekte gemäß ihrer Ausstattungsqualität einzustufen."

Welche Unterteilung nehmen Sie bezüglich Lageunterscheidung vor (central business district (A-Class), non-central business district (B-Class), oder genauere Differenzierung bezüglich Lage)?

Karla Schestauber:

"Zur Differenzierung der Objekte nach deren Lage, kommen sowohl die Office Standards, als auch die in einigen Marktberichten angegebenen Büroachsen zur Anwendung."

Verwenden Sie darüber hinausgehend ein genaues Einteilungssystem bezüglich technischen Zustand, Energieeffizienz und/oder Flächeneffizienz?

Karla Schestauber:

"Die IRG-Immobilien Rating GmbH die die Objekte für uns bewertet, verwendet eigene Standards bezüglich Flächen- und Energieeffizienz, die für die Betriebskosten relevant sind und in die Bewertung einfließen."

Welche Flächendefinitionen verwenden Sie (ÖNORM B1800, GIF, DNG/DIN277)?

Karla Schestauber:

„Die IRG verwendet GIF."

Entsprechen die Ihnen bekannten Marktberichte Ihren Anforderungen bezüglich der Flächendefinitionen?

Karla Schestauber:

> *"Die Flächendefinition, wie Sie derzeit in den gängigen Markberichten zum Wiener Büroimmobilienmarkt angeführt werden, sind ausreichend exakt definiert und gegliedert. Prinzipiell muss nur genau angeführt sein von welcher Kennzahl die Rede ist, bzw. wie diese zu Stande kommt. Das ist zumeist ausreichend genau beschrieben. Eine darüber hinausgehende Unterteilung oder Aufgliederung ist aus meiner Sicht nicht erforderlich."*

Sind für Sie die in den Marktberichten verwendeten Begriffe wie Gesamtbestand, Angebot, Nachfrage, neue Büroflächen, Leerstandsrate etc. von den Maklern in den Berichten ausreichend definiert?

Karla Schestauber:

> *„Die Definitionen dieser Begriffe sind meistens ausreichend. Bei der Angabe des Gesamtbestands der Bürofläche in Wien wäre interessant, ob diese Zahl auf der Fortschreibung der 10 Millionen Quadratmeter, die in den 1980-iger Jahren ermittelt worden ist basiert, oder ob hier eine andere Zahl als Basis herangezogen wurde."*

Welche Renditebegriffe (Berechnungsart der Rendite) verwenden Sie?
Bzw. entsprechen die in den Ihnen bekannten Marktberichten verwendeten Renditeangaben, bzw. die diesbezüglichen Auskünfte, Ihren Wünschen?

Karla Schestauber:

> *„In der Regel wird in den Analysen die Prime Yield - also die Spitzenanfangsrendite - verwendet. Das ist auch die Kennzahl, mit der wir in unseren Researchberichten arbeiten. Für uns ist in diesem Zusammenhang nur wesentlich, dass es über den Zeitraum zu keinen Brüchen in den Zeitreihen kommt, da für uns hauptsächlich die Entwicklung - d.h. der Trend - von Bedeutung ist. Änderungen, die eine Vergleichbarkeit mit den davor liegenden Berichtsperioden nicht mehr zulassen sind aus unserer Sicht nicht erwünscht."*

Stimmen die in den Marktberichten getroffenen Einschätzungen Ihrer Erfahrung nach mit der Realität überein (generell zu niedrig/zu hoch – verwenden Sie intern einen Korrekturfaktor aufgrund eigner Erfahrungen)?

Karla Schestauber:

> *„Wir weichen mit unserer Einschätzung des Immobilienmarktes nicht selten von den Einschätzungen in den Marktberichten, denselben Zeitraum betreffend, ab. Wobei wir den Markt aber nicht generell pessimistischer oder optimistischer einschätzen. Der Unterschied kommt dadurch zu Stande, dass wir bei der Bank Austria eher auf die langfristigen Marktzyklen achten, während andere sich eher von den jeweils aktuellen konjunkturellen und/oder Markt- Kennzahlen leiten lassen. Dadurch stufen wir den Markt häufig wieder deutlich besser/schlechter als jene ein, die sich stark an die aktuellen Daten halten."*

Karla Schestauber:

> *„Aufgrund dieser unterschiedlichen Betrachtungsweise variiert die Differenz zwischen unserer Markteinschätzung und jener in den Marktberichten, sodass man von keinem konstanten Korrekturfaktor sprechen kann."*

Welche(r) Marktbericht(e) entspricht/entsprechen am ehesten Ihren Idealvorstellungen und warum?

Karla Schestauber:

> *„Ich greife z.B. gerne zu Marktberichten von CBRE, da ich bei diesem das Gefühl habe, dass die angeführten Daten gut recherchiert und vergleichbar sind..."*

Welche Parameter/Informationen sollte Ihrer Meinung nach ein „idealer" Marktbericht beinhalten, bzw. welche zusätzlichen Parameter/Informationen zur Beschreibung des Büro-Immobilienmarkts wünschen bzw. erwarten Sie sich?

Karla Schestauber:

> *„In einem idealen Marktbericht sollte man sich mehr Gedanken über die Projekt-Pipeline machen. Das heißt es sollte angeführt werden, was an Neuflächen tatsächlich auf den Markt gelangen wird - wie realistisch die einzelnen Projekte sind und in welchem Zeitrahmen man mit der Umsetzung der einzelnen Projekte rechnen kann. Zudem sollte generell ein bisschen genauer zwischen Netto-Neuvermietung und Bruttovermietung unterschieden werden.*
>
> *Des Weiteren ist die Prognose über die zukünftige Nachfrage nach Büromietfläche generell noch ein bisschen schwach. Eine Prognose der in Büros arbeitenden Arbeitskräfte wäre wünschenswert, , aber diesbezüglich gibt es derzeit keine halbwegs verlässlichen Prognosemodelle."*

Wäre es aus Ihrer Sicht wünschenswert, dass die Informationen in den Marktberichten noch genauer herausgearbeitet werden, sodass diese eine Segmentierung des Marktes in Submärkte ermöglichen?

Karla Schestauber:

> *„Das wäre sicher nicht schlecht, da meiner Einschätzung nach Refurbishment zunehmend an Bedeutung gewinnt. Mehr Informationen in diese Richtung wären von Vorteil. Trotzdem wird man, wenn man ein relativ gutes Marktverständnis erlangen will, ein eigenes Marketresearch betreiben müssen. Die Marktberichte alleine, werden hierfür sicher nicht ausreichen."*

Welchen Einfluss haben die Parameter, Kennzahlen der Marktberichte für die Finanzierungsentscheidungen in Ihrem Unternehmen?

Karla Schestauber:

> *„Nachdem wir über unsere Tochterfirma für Immobilienbewertung die wichtigsten Marktdaten selbst erheben und auswerten lassen, dienen die Marktberichte nur noch zur Überprüfung der eigenen Daten sowie der eigenen Einschätzung des jeweiligen Marktes. Damit handelt es sich bei den Marktberichten aus unserer Sicht um eine willkommene Zusatzinformation. Marktinformationen sind nur eine Einflussgröße, Finanzierungsentscheidungen finden projektbezogen statt.“*

Haben Sie über die bereits besprochenen Punkte hinausgehende Anregungen zum Thema Markberichte?

Karla Schestauber:

> *„Was ich immer recht gut finde ist, wenn zusätzlich zu den Berichten Veranstaltungen angeboten werden bei denen Einschätzungen auch ein bisschen hinterfragt und diskutiert werden können. Mehr Diskussion bei Immobilienveranstaltungen wäre aus meiner Sicht wünschenswert.“*

Vielen Dank für das Gespräch.

Interview geführt am 05.04.2013 mit Herrn Mag. Wolfgang Mitterberger

- Firma/Institution: Raiffeisen Bank International AG
- Position des Interviewpartners im Unternehmen: Leiter Real Estate and Public Finance

Verfügt Ihr Unternehmen über eine eigene Researchabteilung zur Beobachtung der Marktentwicklung, oder kaufen Sie sämtliche Beratungsleistung zu?

Wolfgang Mitterberger:

> *"Die Raiffeisen Bank International AG verfügt über eine sehr professionelle Research Abteilung. Allerdings betreiben wir im Immobilienbereich keine eigene Marktforschung, da wir neben dem heimischen Markt in den meisten Ländern Osteuropas sowie darüber hinaus - auf Projektbasis - in Westeuropa und teilweise in Nordamerika tätig sind. Wir können nicht für alle Länder und Märkte gleichermaßen ein Datengerüst aufbauen, das qualitativ anspruchsvoller wäre, als jenes der großen, auf die jeweiligen Immobilienmärkte spezialisierten Institutionen, die die Marktdaten erheben, verdichten und aufbereiten. Diese Firmen verfügen für diese Märkte über eine viel breitere Datenbasis, als sie uns zur Verfügung steht.*
>
> *Was wir dann in weiterer Folge machen ist, dass wir die uns verfügbaren Kenndaten als Basis heran ziehen, mit den bankinternen volkswirtschaftlichen Analysen und dem eigenen spezifischen Know how verknüpfen und daraus unsere Risikoeinschätzung für einzelne Finanzierungen ableiten bzw. - darauf aufbauend - die Kreditentscheidungen treffen."*

Welche Datenquellen zieht Ihre Institution zur Bewertung der Marktlage heran?

Wolfgang Mitterberger:

> *„Neben den zugekauften Marktberichten ziehen wir Daten aus der eigenen Geschäftstätigkeit heran. Zudem verwendet unsere hausinternes Research bei der Einschätzung der Wirtschaftsentwicklung sämtliche ihr zur Verfügung stehenden Datenquellen, amtliche Statistiken, Kaufkraftuntersuchungen, etc.."*

Wie unterscheiden Sie die Objekte bezüglich deren Ausstattungsgrad, technischen Zustand, Energieeffizienz und/oder Flächeneffizienz? (Verwenden Sie die Office-Class-Einteilung?)

Wolfgang Mitterberger:

> *"Wir beschränken uns diesbezüglich nicht auf eine bestimmte Klassifizierungsmethode, da es auch innerhalb der einer Kategorie – beispielsweise Office Class-A – eine große Bandbreite an unterschiedlicher Qualität gibt, da in der Realität kein Objekt direkt mit anderen vergleichbar ist. Zudem handelt sich bei den meisten Analysen um eher grobe Kategorisierungen. Dahingehend ist es gerade das Interessante, dass in den verschiedenen Marktberichten unterschiedliche Klassifizierungsmethoden verewendet werden und uns damit zur Verfügung stehen, wodurch wir ein besseres Gefühl bekommen, wie das einzelne Objekt im Vergleich zum Markt performen kann".*

Wolfgang Mitterberger:

„Wenn wir beispielsweise den Kauf eines Bürogebäudes finanzieren, sehen wir uns alle verfügbaren Daten zum Markt und dem spezifischen Kaufobjekt im Detail an. Im Zuge der Finanzierungsentscheidung berücksichtigen wir daher alle gängigen Klassifizierungen und gehen auch darüber hinaus."

Welche Unterteilung nehmen Sie bezüglich Lageunterscheidung vor?
(z.B.: central business district (A-Class), non-central business district (B-Class), oder genauere noch Differenzierung bezüglich Lage?

Wolfgang Mitterberger:

"Auch hier gilt, dass wir uns nicht auf eine Klassifizierungsmethode beschränken wollen. Nachdem wir als Raiffeisen Bank International AG aus Österreich heraus das großvolumige Geschäft strukturieren sind Detailanalysen des finanzierungsgegenständlichen Projekts erforderlich, worunter die Standortfrage nur ein – wenngleich wesentlicher – Teilaspekt ist."

Welche Flächendefinitionen verwenden Sie (ÖNORM B1800, GIF, DNG/DIN277) und entsprechen die in den Ihnen bekannten Marktberichten angeführten Flächendefinitionen Ihren Anforderungen?

Wolfgang Mitterberger:

„Für uns als Bank ist die vermietbare Nettonutzfläche von wesentlicher Bedeutung, da sie jene Fläche ist, die in weiterer Folge tatsächlich Cash flow produziert. Damit ist sie die wesentliche Größe für die Rentabilität eines Projekts und ist daher auch ausschlaggebend für die Beurteilung über die Kreditvergabe.

Im Gegensatz zu den anderen relevanten Bereichen in der Kreditentscheidung, gehen wir bei der spezifischen Definition der Flächen nicht zu sehr in die Tiefe, zumal sich die in der Planungsphase genannten Flächen durch erforderliche Umplanungen innerhalb einer gewissen Bandbreite verändern können.

Genau nehmen wir daher immer jene Flächen unter die Lupe, für die Mieter bereit sind, marktgerechte Mieten zu bezahlen oder Käufer bereit sind, marktgerechte Preise zu bezahlen."

Sind für Sie die in den Marktberichten verwendeten Begriffe wie Gesamtbestand, Angebot, Nachfrage, neue Büroflächen, Leerstandsrate etc. von den Maklern in den Berichten ausreichend definiert?

Wolfgang Mitterberger:

"Wir wissen, was die Begriffe im Einzelnen bedeuten und können mit ihnen gut umgehen.. Wir glauben, dass kaum jemand über ein derart umfangreiches Datenmaterial verfügt, um die genannten Größen exakt festzustellen zu können. Dies gilt selbst für an sich transparente Märkte wie z.B. den Wiener Büroimmobilienmarkt, wenngleich die Vielfalt der verfügbaren Markberichte einen guten Befund über den Wiener Immobilienmarkt abgeben."

Gibt es Ihrer Meinung nach Bedarf, die Kenndaten noch genauer zu unterteilen bzw. den Markt noch genauer zu segmentieren?

Wolfgang Mitterberger:

"Nein, ich denke nicht, dass wir dadurch einen besseren Wissenstand erreichen können, denn für das Benchmarking bzw. für die Plausibilisierung der Annahmen reicht die Einteilung, wie wir sie derzeit in den Marktberichten vorfinden, durchaus. Im Rahmen der Finanzierungsentscheidung müssen wir das einzelne Objekt jedoch in einer viel höheren Intensität analysieren.

Welchen Renditebegriff verwenden Sie hausintern?
Wolfgang Mitterberger:

„Wir verwenden im Wesentlichen die Brutto- und Nettoanfangsrendite, insbesondere bezogen auf das gewährte Fremdkapital."

Entsprechen die in den Ihnen bekannten Marktberichten verwendeten Renditeangaben Ihren Wünschen? Würden Sie sich andererseits wünschen, dass darüber hinaus noch weitere renditebezogene Aspekte in Marktberichten vorkommen?

Wolfgang Mitterberger:

"Nein, neben den üblichen brauchen wir nicht keine weiteren Renditeangaben, weil wir uns die selber errechnen. Wir erstellen für jedes einzelne Projekt eine Planrechnung und überlegen im Zuge dessen, welches Ergebnis durch eine allenfalls notwendig gewordene Verwertung erzielt werden könnte - d.h. welchen Preis eine Immobilie am Markt erzielen würde. Dabei berücksichtigen wir natürlich eine gewisse Schwankungsbreite. Die Angabe der Brutto- oder Nettoanfangsrendite ist daher für uns wichtig, wenn wir die Marktfähigkeit der Assets plausibilisieren.

Es stellt sich daher schon die Frage, ob sich der Aufwand der Entwicklung weiterer Kennzahlen rentiert, zumal Marktberichte nur eine Momentaufnahme sind. Die Brutto- oder Nettoanfangsrendite sagt schon sehr viel über eine Immobilie aus.

Worüber die Marktberichte keine Aussage treffen können, sind die für Investitions- und Kreditentscheidungen im Immobilienbereich wichtigen Kriterien wie z.B. die konkrete Ausgestaltung der Mietverträge über die Laufzeit, die den Wert eines Objektes maßgeblich beeinflussen.

Weiteres sind Banken neben der Entwicklung des Gesamtmarktes, die für Portfoliobetrachtungen maßgeblich sind, besonders auch an der Entwicklung der Märkte von einzelnen Immobilien bzw. Spezialimmobilien interessiert. Und das kann in einer allgemeinen Studie, die einen Überblick über den Gesamtmarkt geben soll, nicht ausreichend abgebildet werden."

Stimmen die in den Marktberichten getroffenen Einschätzungen mit der Realität überein, oder verwenden Sie, aufgrund Ihrer eignen Erfahrung, einen internen Korrekturfaktor?

Wolfgang Mitterberger:

"Wir verwenden keine Korrekturfaktoren, da die Marktberichte die in der Vergangenheit beobachteten Transaktionen abbilden und kein Grund besteht, diese Daten in eine bestimmte Richtung anzuzweifeln. Es ist uns in der Risikobeurteilung natürlich ein Anliegen mit unserer Einschätzung möglichst nahe bei der Realität des Marktes zu liegen. Daher machen wir im Rahmen der Risikobeurteilung auch keine Abschläge, wir treffen unsere Entscheidungen aber so, dass entsprechender Spielraum für negative Marktentwicklungen bleibt.

Im Rahmen der Finanzierung machen wir aber bei der Bewertung von Sicherheiten sehr wohl Abschläge vom Verkehrswert der Objekte, da den Kreditentscheidungen eine risikoorientierte und nicht eine marktorientierte Bewertung zugrunde liegt. Wir finanzieren daher auch niemals hundert Prozent des Kaufpreises."

Welche(r) Marktbericht(e) entspricht/entsprechen am ehesten Ihren Idealvorstellungen und warum?

Wolfgang Mitterberger:

„Wir möchten uns da gar nicht festlegen, denn wenn man die unterschiedlichen Markberichte durchsieht, bildet sich schön heraus, dass es sich bei den in den Berichten verwendeten Entwicklungsachsen und -zonen, um Angaben handelt, die die Entwicklung des Marktes in Bandbreiten und Entwicklungstendenzen beschreiben. Wir würden in Zukunft nicht an Qualität gewinnen, wenn wir uns nur mehr auf eines dieser Kriterien beschränken würden. Meiner Meinung nach sollte der optimale Bericht daher ebenfalls verschiedene Klassifizierungen, Trends, Richtlinien und Bandbreiten anführen, da in der Risikoüberlegung auch nicht nur ein Aspekt zur Beurteilung eines Projekts berücksichtigt wird, sondern zahlreiche Faktoren und Kriterien in die Bewertung einfließen.

So kann auch beispielsweise in der kurzfristigen Betrachtung die Entwicklung von Stadtteilzentren und einzelner Straßenzüge maßgeblich sein, während in der mittel- und langfristigen Betrachtung die Unterscheidung zwischen den Kategorien „Wien - Inner City" und „Business District Prague" seine Berechtigung hat."

Welche Parameter/Informationen sollte Ihrer Meinung nach ein „idealer“ Marktbericht beinhalten, bzw. welche zusätzlichen Parameter/Informationen zur Beschreibung des Büro-Immobilienmarkts wünschen bzw. erwarten Sie sich?

Wolfgang Mitterberger:

"Wir schätzen die Vielfalt der in den unterschiedlichen Marktberichten verwendeten Kriterien. Es ist auch durchaus vernünftig, das gleiche Grundphänomen aus verschiedenen Perspektiven zu beleuchten. Man kann nicht sagen, dass eines in einem Marktbericht verwendete Klassifizierungskriterium wichtiger oder besser wäre als ein anderes, da es sich einerseits immer um eine Momentaufnahme handelt und es andererseits auch eine Frage des jeweiligen Standortes handelt. Das heißt, wenn man einen Markt betrachtet, der nicht ein abgegrenztes Stadtgebiet ist, dann werden andere Kriterien zur Anwendung kommen müssen, als wenn man den ersten Bezirk in Wien oder in Prag beleuchtet. Eine Einschränkung der Einteilung nach inner-/outer-Business-Distrikt, nach Class-A- oder Class-B-Office-Standards, oder nach den Büro-Entwicklungsachsen ist abzulehnen, da vor allem die Vielzahl der gebotenen Betrachtungen in Summe ein plausibles Bild der Realität zeichnen kann. Deshalb würden wir auch für künftige Studien, auch wenn das eine für den gesamten Wiener Immobilienmarkt sein sollte, nicht einen einzigen Beurteilungsaspekt bevorzugen.“

Welchen Einfluss haben die Parameter, Kennzahlen der Marktberichte für die Finanzierungsentscheidungen in Ihrem Unternehmen?

Wolfgang Mitterberger:

„Wir haben aufgrund unserer, in der Vergangenheit durchgeführten Transaktionen einen guten Überblick über den Wiener Büroimmobilienmarkt und ziehen in erster Linie diese Daten zur Beurteilung der Marktlage heran.

Die Marktberichte nutzen wir in diesem Zusammenhang hauptsächlich zur Validierung der eigenen Daten und der eigenen Markteinschätzung, da die Berichte externe Beurteilungen des Marktes, aus den unterschiedlichen Sichtweisen anderer Marktteilnehmer beinhalten.“

In diesem Zusammenhang haben die Marktberichte auch Einfluss auf unsere Finanzierungsentscheidungen, da wir in der Einzelprojektbewertung alle über den Immobilienmarkt verfügbare Daten, seien sie intern oder extern, berücksichtigen.

Des Weiteren werden die finanzierten Objekte im Laufe der Kreditbeziehungen regelmäßig auf ihre Marktfähigkeit und Marktüblichkeit geprüft. Hierbei dienen die Marktstudien der Maklerinstitutionen als Zusatzinformation, um uns ein Bild von der Entwicklung im jeweiligen Markt zu machen.

Insgesamt kann daher der Einfluss, der Marktberichte auf die Entscheidungen in unserem Unternehmen, als bedeutend angesehen werden.“

Wolfgang Mitterberger:

> *„Wenn man darüber hinaus an die Informationsmöglichkeiten internationaler Investoren denkt, so steht diesen, außer den in den Marktberichten veröffentlichen Daten, kaum andere Möglichkeiten offen, sich über das Mietniveau in einem Markt - das ausschlaggebend für den möglichen Mietertrag eines Objekts und damit letztendlich wesentlich für die Werthaltigkeit einer Investition ist - zu informieren. Jeder der eine Immobilie entwickelt muss wissen, wie viel Mietertrag mit dem Mietobjekt erzielt werden kann. Und jeder wird daher auch auf das verfügbare Datenmaterial, sei es selbst beobachtet oder aus Studien, seine Meinung bilden müssen.“*

Haben Sie über die bereits besprochenen Punkte hinausgehende Anregungen zum Thema Markberichte?

Wolfgang Mitterberger:

> *"Aus meiner Sicht hängt die Qualität der Marktberichte, unabhängig davon ob sie in Zukunft von mehreren Anbietern in einer konsolidierten Form, oder von einem Anbieter kommen sollten, von der Qualität der Inputdaten ab. Diese Inputdaten sollten als Marktstandard klar definiert sein um Unschärfen zu reduzieren und Fehler aufgrund unterschiedlicher Datenbasen zu vermeiden. Dies wäre aus meiner Sicht ein großer Fortschritt.“*

Vielen Dank für das Gespräch.

Auswertung von "Marktberichte-FB_online_v1.0"

Seite 1: Begruessung

[1.1]: Begruessung_text (text/picture)

Sehr geehrte Damen und Herren!
Vielen Dank, dass Sie sich Zeit zur Beantwortung des folgenden Fragebogens zum Thema "Beurteilung der Marktberichte zum Wiener Immobilienmarkt aus Kundensicht" nehmen.
Die Auswertungsergebnisse dieser Umfrage werden ausschließlich zur Erstellung meiner Masterarbeit am Continuing Education Center der Technischen Universität Wien (MSc Programm Immobilienmanagement & Bewertung) verwendet. Sämtliche Rohdaten werden nicht an Dritte weitergegeben und nach Fertigstellung der Masterarbeit vernichtet.
Mit freundlichen Grüßen
Gregor Gradnitzer

Seite 2: Hintergrundinformationen Unternehmen

[2.1]: Geschaeftsfeld (multiple choice)

	In welchem Geschäftsfeld ist Ihr Unternehmen tätig?	Auswahl Geschäftsfeld/Geschäftsfelder
v1	Projektentwicklung Erweiterte Au:	
v2	Investition - Institutioneller Investor (Versicherung, Pensionskasse, etc.)	
v3	Investition - Offener/geschlossener Immobilienfonds, Immobilien-AG,	
v4	Investition - Mezzaninkapitalgeber, Fonds (Opportunity, Private-Equity, REVC-Fonds),	
v5	Finanzierung - Bank/Kreditinsitut	
v6	Finanzierung - Leasinggesellschaft	
v7	Finanzierung - Versicherung	
v8	Finanzierung - Hypothekarbank	
v9	Finanzierung - sonstiges Finanzierungsinstitut Erweiterte Au:	
v10	Bau/Herstellung Erweiterte Au:	
v11	Immobilienbezogene Dienstleistung - Immobilienmakler	
v12	Immobilienbezogene Dienstleistung - wirtschaftliche Consultant	
v13	Immobilienbezogene Dienstleistung - rechtliche Consultant	
v14	Immobilienbezogene Dienstleistung - steuerliche Consultant	

v15	Immobilienbezogene Dienstleistung - sonstige Erweiterte Au:	
v16	Nutzer - Mieter	
v17	Nutzer - Leasingnehmer	
v18	Nutzer - sonstiger Nutzer: Erweiterte Au:	
v19	Sonstiges immobilienbezogenes Geschäftsfeld: Erweiterte Au:	

Seite 3: Land Firmenheadquater

[3.1]: FirmenHQ (dropdown)

	Firmenheadquater - Land/Region	**Bitte wählen Sie ein L□nd/Region (Wert: 0)**	**Österreich (Wert: 1)**	**Deutschl□nd (Wert: 2)**	**EU-15 St□□ten (Westeurop□) exkl. Ö/D (Wert: 3)**	**M□EL-/CEE-Länder (ieS.): HU, CZ, SK, PL, Est., Let, Lit., Cro./Slov. (Wert: 4)**
v20	In welchem Land bzw. Region befindet sich der Hauptsitz Ihrer Firma?					

Seite 4: Geschaeftsfelder - geographisch

[4.1]: Geschaeftsfeld - geographisch (multiple choice)

	In welchen Ländern und Regionen sind Sie im Immobiliensegment Office aktiv?	**Ausw□hl der Länder/Regionen (Mehrf□ch□usw□hl möglich)**
v21	Österreich	
v22	Deutschland	
v23	EU-15 Staaten (Westeuropa) exkl. Ö/D	
v24	MOEL-/CEE-Länder (ieS.): HU, CZ, SK, PL, Est., Let, Lit., Cro./Slov.	
v25	MOEL-/CEE-Länder (iwS.): Cro./Slov., UA (Ukr.), BY (Weißrus.), RU. (Russ.), KZ (Kasz.)	
v26	USA/Kanada	
v27		

Andere Länder	Erweiterte Au:	

Seite 5: Unternehmensgröße

[5.1]: Unternehmensgröße (dr□p d□wn)

	Unternehemensgröße	**Bitte wählen Sie die Anz□hl der Beschäftigten in Ihrem Unternehmen (Wert: 0)**	**1- 4 Beschäftigte (Wert: 1)**	**5- 9 Beschäftigte (Wert: 2)**	**10- 19 Beschäftigte (Wert: 3)**	**20- 49 Beschäftigt (Wert: 4)**
v28	Wie viele Beschäftigte h□t Ihr Unternehmen insges□mt?					

Seite 6: Am Wiener M□rkt □ktiv?

[6.1]: Am Wiener M□rkt □ktiv? (dr□p d□wn)

	Ausm□ß der Aktivität □n Wiener Bür□imm□bilienm□rkt	**Bitte wählen Sie eine Antwortmöglichkeit □us (Wert: 0)**	**Nicht □ktiv (Wert: 1)**	**Involvement □m Wiener Officemarkt: 0% -25% des Gesamtgeschäfts (Wert: 2)**	**Involvement am Wiener Officemarkt: 25%-50% des Gesamtgeschäfts (Wert: 3)**	**I G**
v29	Wie st□rk ist Ihr Unternehmen im Wiener Bür□imm□bilienm□rkt inv□stiert?					

[6.2]: V□n Ort betreut? (c□mb□)

		Die Betreuung des Marktes erfolgt von Wien aus. (Wert: 1)	**Die Betreuung erfolgt NICHT von Wien aus (Bitte um Angabe des alternativen Betreuungsortes) (Wert: 2)**	**Das Unternehmen ist am Wiener Immobilienmarkt nicht aktiv. (Wert: 4)**
Betreuungs□rt				
v30	Bitte um Ang□be des Ortes, v□n dem □us die Betreuung des Wiener Imm□bilienm□rktes erf□lgt.			

Seite 7: Beschäftigte im Imm□ese□rch?

[7.1]: Beschäftigte im Imm□ese□rch? (c□mb□)

		ja (Wert: 1)	**nein (Wert: 2)**
Beschäftigt Ihr Unternehmen Mit□rbeiter im Imm□bilienrese□rch?			

v31	Anzahl der im Immobilienresearch beschäftigten Mitarbeiter:		

Seite 8: Marktbeobachtung 1

[8.1]: Marktbeobachtung 1 (multiple choice)

	Wie geschieht in Ihrem Unternehmen die Marktbeobachtung der Immobilienteilmärkte, insbesondere des Büroimmobilienmarktes?	**Mehrfachauswahl möglich**
v32	Die gesamte Marktbeobachtung wird regelmäßig In-House durchgeführt,	
v33	In-House-Analyse unter Zuziehung externer Berater im folgenden Fachgebiet/-e: Erweiterte Au:	
v34	Marktbeobachtung einiger Zielmärkte wird an Externe vergeben; Diese Zielmärkte sind: Erweiterte Au:	
v35	Teilbereiche von Marktbeobachtungen werden an Externe vergeben; Diese Teilbereiche sind Erweiterte Au:	
v36	Die gesamte Marktbeobachtung wird extern vergeben.	
v37	Es wird generell keine Marktbeobachtung veranlasst. Begründung: Erweiterte Au:	

Seite 9: Marktbeobachtung 2 Anteil Vergben

[9.1]: Marktbeobachtung 2.1 Anteil Vergeben (wide rating/ranking)

	Welcher Anteil der Marktbeobachtung wird extern vergeben?				
	< 20% (Wert: 1)	**20% - 40% (Wert: 2)**	**40% - 60% (Wert: 3)**	**60% - 80% (Wert: 4)**	**> 80% (Wert: 5)**
v38					

[9.2]: Marktbeobachtung 2.1 Gründe für Vergabe (multiple choice)

	Was waren bisher die Gründe für die Vergabe der Marktbeobachtung?	**Mehrfachauswahl möglich**
v39	Fehlende Datenbasis für die verlässliche Markteinschätzung,	
v40	Fehlende lokale Marktkenntnis / fehlendes marktspezifisches Know-How,	
v41	Fehlende personelle Ressourcen,	
v42	Kosten-Nutzen-Verhältnis spricht für den Zukauf derartiger Expertise,	

v43	Sonstige Gründe: Erweiterte Au:	

Seite 10: A□ssagekraft Marktbericht - Idealbericht

[10.1]: A□ssagekraft Marktbericht - Idealbericht (m□ltiple choice)

	Welcher Marktbericht z□m z□n Wiener Büroimmobilienmarkt entspricht am ehesten Ihren Idealvorstell□ngen von einem g□ten Marktbericht □nd war□n?	
v44	CBRE; Begründ□ng: Erweiterte Au:	
v45	EHL; Begründ□ng: Erweiterte Au:	
v46	Otto Immobilien; Begründ□ng: Erweiterte Au:	
v47	Marktbericht anderer Anbieter & Begründ□ng: Erweiterte Au:	

Seite 11: N□tz□ng sonstiger Informationsq□ellen

[11.1]: N□tz□ng sonstiger Informationsq□ellen (m□ltiple choice)

	Welche (weiteren) Informationsq□ellen n□tzt Ihr Unternehmen z□r Be□rteil□ng der Marktlage?	**Mehrfachauswahl möglich**
v48	Daten a□s der eigenen Geschäftstätigkeit (eigene Objekte, K□ndenobjekte): Erweiterte Au:	
v49	Führen einer eigenen Projektpipeline (Listen mit im Ba□ oder Plan□ng befindlicher Objekte - Informationsq□ellen: Erhaltene A□ssend□ngen von Mitbewerbern, Printmedien, etc.?) Informationsq□ellen: Erweiterte Au:	
v50	Daten a□s □nentgeltlich bezogenen Immobilienmarktberichten; Marktberichte der Instit□tionen: Erweiterte Au:	
v51	Daten a□s entgeltlich bezogenen Immobilienmarktberichten; Marktberichte der Instit□tionen: Erweiterte Au:	
v52	Daten amtlicher Statistiken (Statistik A□stria, E□rostat, EZB, etc.), Statistiken: Erweiterte Au:	
v53	Z□ka□f segmentbezogener a□fbereiteter Wirtschaftsdaten oder Statistiken von Datendienstleistern bzw. Maklerhä□sern: Erweiterte Au:	
v54	Statistisches Erfassen von z□m Ka□f angebotener Objekte: Erweiterte Au:	

v55	Durchführung eigener Markterhebungen und eigener Umfragen: Erweiterte Au:	
v56	Andere Datenquellen: Erweiterte Au:	
v57	Keine weiteren Datenquellen.	

Seite 12: Einflussgroessen_Marktlage_I

[12.1]: Einflussgroessen_Marktlage_Angebotsseite (multiple choice)

	Welche maßgeblichen Einflussgrößen auf ANGEBOTSSEITE sind Ihrer Ansicht nach NICHT ausreichend in den Marktberichten zum WIENER BÜROIMMOBILIENMARKT dargelegt?	**Mehrfachauswahl möglich**
v58	Unklare Ermittlungsmethode des Gesamtbestandes auf Angebotsseite,	
v59	Fehlende Definition der Begriffe "Angebot" und "neues Angebot",	
v60	Nicht ausreichend detaillierte Informationen zur Beschreibung der Angebotsseite in den unterschiedlichen regionalisierten Submärkten,	
v61	Unklarer Umgang mit dem strukturellen Leerstand von Objekten,	
v62	Unklarer Umgang mit built-to-suit-Objekten bzw. mit Objekten die lediglich zur Eigennutzung errichtet wurden,	
v63	Unklarer Zurechnungszeitpunkt der neu auf den Markt gelangten Büroflächen (welcher Berichtsperiode die neu geschaffenen Büroflächen zugerechnet werden), Erweiterte Au:	
v64	Unklare Verfahrensweise bei der Berücksichtigung von Generalsanierungen,	
v65	Unklarer Umgang mit anderen Einflussgrößen auf der Angebotsseite: Erweiterte Au:	
v66	Keine - sämtliche Einflussgrößen auf Angebotsseite sind ausreichend dargelegt.	

Seite 13: Einflussgroessen_Marktlage_II

[13.1]: Einflussgroessen_Marktlage_Nachfrageseite (multiple choice)

	Welche maßgeblichen Einflussgrößen auf NACHFRAGESEITE sind Ihrer Ansicht nach NICHT ausreichend in den Marktberichten zum WIENER BÜROIMMOBILIENMARKT dargelegt?	**Mehrfachauswahl möglich**
v67	Nicht ausreichend detaillierte Informationen zur Beschreibung der Nachfrageseite in den unterschiedlichen regionalisierten Submärkten,	

v68	Unklarer Ermittlung der Vermietungsleistung - fehlende Abgrenzung zwischen Brutto- und Nettoabsorption (bspw. Standortkonzentrationen ausgehend von mehreren Bürostandorten auf einen neuen Standort im selben regionalen Markt),	
v69	Unklare Zurechnungsmethode bei der Angabe des Flächenumsatzes (unklarer Umgang mit Vorvermietungen, Neuvermietungen, Erweiterungen, Vertragsverlängerungen),	
v70	Unklarer Umgang mit anderen Einflussgrößen auf der Nachfrageseite: Erweiterte Au:	
v71	Keine - sämtliche Einflussgrößen auf Nachfrageseite sind ausreichend dargelegt.	

Seite 14: Einflussgroessen_Marktlage_III

[14.1]: Einflussgroessen_Marktlage_Leerstandsrate (multiple choice)

	Welche maßgeblichen Einflussgrößen im Bereich der LEERSTANDSRATE bzw. NETTOABSORPTIONSRATE sind Ihrer Ansicht nach NICHT ausreichend in den Marktberichten zum WIENER BÜROIMMOBILIENMARKT dargelegt?	**Mehrfachauswahl möglich**
v72	Fehlende Definition der Leerstandsrate (Zurechnungsmethode),	
v73	Unklarer Umgang mit anderen Einflussgrößen in Bezug auf die Leerstandsrate/Nettoabsorptionsrate: Erweiterte Au:	
v74	Keine - sämtliche diesbezügliche Einflussgrößen sind ausreichend dargelegt.	

Seite 15: Einflussgroessen_Marktlage_IV

[15.1]: Einflussgroessen_Marktlage_Miete (multiple choice)

	Welche maßgeblichen Einflussgrößen im Bereich der ERZIELBAREN DURCHSCHNITTSMIETE sind Ihrer Ansicht nach NICHT ausreichend in den Marktberichten zum WIENER BÜROIMMOBILIENMARKT dargelegt?	**Mehrfachauswahl möglich**
v75	Zu große Bandbreiten (teilweise >100%) der erzielbaren Durchschnittsmieten in den Submärkten machen diese Angaben nicht mehr aussagekräftig,	
v76	Nicht ausreichend detaillierte Informationen zur Beschreibung der Objekte auf die sich die erzielbaren Durchschnittsmieten bezieht,	
v77	Fehlende Angaben zum Verhältnis zwischen Nominalmieten und Netto-Effektivmieten je definierten Submarkt,	
v78	Andere Unklarheiten im Umfeld der Angabe von erzielbaren Durchschnittsmieten je definierten Submarkt: Erweiterte Au:	

v79	Keine - sämtliche Angaben im Umfeld der Angabe von erzielbaren Durchschnittsmieten je definierten Submarkt sind ausreichend dargelegt.	

Seite 16: Renditebegriffe

[16.1]: Renditebegriffe (multiple choice)

	Welche Renditebegriffe (Berechnungsart der Rendite) verwenden Sie?	**Mehrfachauswahl möglich**
v80	Bruttoanfangsrendite (Initial Yield) [Ertrag/Kaufpreis],	
v81	Nettoanfangsrendite (Initial Net-Yield) [Reinertrag/ (Kaufpreis+Anschaffungsnebenkosten)],	
v82	Spitzenanfangsrendite (Prime Yield) [Bruttoanfangsrendite für Immobilien bester Qualität und Ausstattung in absoluten Spitzenlagen am jeweiligen Immobilienmarkt],	
v83	All Risk Yield,	
v84	Capitalization Rate (CAP-Rate auf Basis des NOI-Net Operating Income),	
v85	Verwendung anderer Renditebegriffe: Erweiterte Au:	

Seite 17: Aussagekraft Marktbericht - zusätzliche Parameter

[17.1]: Aussagekraft Marktbericht - zusätzliche Parameter (multiple choice)

	Bezogen auf die Marktberichte zum Wiener Büromarkt: Welche Parameter/Informationen würden Sie sich zusätzlich wünschen?	
v86	Berechnung der Rendite: Folgende zusätzliche Hintergrundinformationen, die Aufschluss über die zur Renditeberechnung herangezogenen Objekte oder Objektklassen geben, wären wünschenswert: Erweiterte Au:	
v87	Angabe der am Markt erzielbaren Spitzenmiete: Informationen, die sich ausschließlich auf das Spitzensegment beziehen sind nicht praktikabel - differenzierte Informationen wären wünschenswert: Erweiterte Au:	
v88	Mietangaben mit Bandbreiten bis zu 100% sind nicht aussagekräftig - Einengung der Bandbreiten mit Hilfe von Angaben zu Lage, Ausstattung, etc., wäre wünschenswert: Erweiterte Au:	
v89	Es fehlen des Weiteren folgende wichtige Angaben: Erweiterte Au:	
v90	Keine (Die in den Marktberichten zum Wiener	

Immobilienmarkt angeführten Informationen sind □nfassend □nd a□sreichenden gena□segmentiert).	

Seite 18: A□ssagekraft Marktbericht - int. Vergleich

[18.1]: A□ssagekraft Marktbericht - int. Vergleich (m□ltiple choice)

	Wiener Büromarktberichte im internationalen Vergleich:	
v91	Welche P□nkte in den Marktberichten z□anderen e□opäischen Büromärkten sind dort besser gelöst, als in den Marktberichten z□n Wiener Büromarkt? Erweiterte Au:	
v92	Welche z□sätzlichen Parameter wären z□ Beschreib□ng des Wiener Marktes hilfreich? Erweiterte Au:	

Seite 19: A□ssagekraft Marktbericht - Prognosekapitel

[19.1]: A□ssagekraft Marktbericht - Prognosekapitel (m□ltiple choice)

	Wie be□rteilen Sie die Prognosekapitel der Ihnen bekannten Berichte z□n Wiener Büroimmobilienmarkt - bzw. was müsste Ihrer Mein□ng nach ein idealer Marktbericht enthalten?	**Mehrfachauswahl möglich**
v93	Die Prognosekapitel sind a□sreichend a□sführlich □nd pla□sibel,	
v94	Die Prognosen der vora□ssichtlich z□erwartenden Mieten sind generell nicht a□sführlich/a□schl□ssreich,	
v95	In einem idealen Marktbericht sollte die Projekt-Pipeline □nd ihre A□swirk□ngen a□f die z□künftige Marktentwickl□ng stärker berücksichtigt werden (ev.: Berücksichtig□ng □nterschiedlicher Szenarien □nd Zeithorizonte),	
v96	Sonstige/weitere Anreg□ngen: Erweiterte Au:	

Seite 20: Büromarktberichte - Relevanz

[20.1]: Büromarktberichte - Relevanz (m□ltiple choice)

	Welchen Einfl□ss haben die Parameter, Kennzahlen, der Marktberichte a□f die Entscheid□ngsfind□ng in Ihrem Unternehmen?	**Die Marktberichte dienen... (Mehrfachauswahl möglich)**
v97	Als Renditebenchmark,	
v98	Z□r Validier□ng der eigenen Markteinschätz□ng,	
v99	Als Z□satzinformation bei der Überprüf□ng der Marktfähigkeit □nd Marktüblichkeit von finanzierten Objekten bzw. von Anlageobjekten,	

v100	Als erste Informationsquelle für ausländische Investoren,	
v101	Als Marketinginstrument,	
v102	Sonstiges: Erweiterte Au:	

Seite 21: Büromarktberichte - Relevanz - Transparenz

[21.1]: Büromarktberichte - Relevanz - Transparenz (rating/ranking)

	Stimmen Sie dem folgenden Satz zu?	**Keine Angabe. (Wert: 0)**	**Stimme ich vollkommen zu. (Wert: 4)**	**Stimme ich großteils zu. (Wert: 3)**	**Stimme ich teilweise zu. (Wert: 2)**	**Stimme ich nicht zu. (Wert: 1)**
v103	Insgesamt tragen die Wiener Büromarktberichte wesentlich zur Transparenz im Wiener Büromarkt bei und verringern auf diese Weise das Risiko des Wertverlusts der Investitionen.					

Seite 22: Verw. Indikatoren: Flächendefinitionen

[22.1]: Verw. Indikatoren: Flächendefinitionen (multiple choice)

	Welche Flächendefinitionen werden in Ihrem Unternehmen im Zuge des Objektratings bzw. der Büromarktberichtserstattung verwendet?	**Mehrfachauswahl möglich**
v104	gem. ÖNORM B1800 (Österreichische Richtlinie für das Bauwesen NORM B1800, Hrsg.: Österr. Normungsinstitut - Austrian Standards Institut),	
v105	gem. GIF-Richtlinie (Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum MF/G 2012, Hrsg.: Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.),	
v106	gem. DNG/DIN277 (Richtlinie zur Ermittlung von Grundflächen und Rauminhalten im Hochbau, Hrsg.: DIN - Deutsches Institut für Normung),	
v107	gem. BOMA (Flächendefinition der Building Owners and Manager Association International),	
v108	Verwendung anderer Flächendefinitionen Erweiterte Au:	

Seite 23: Objektrating 1: Klassifiz. Ausstattungsgrad

[23.1]: Objektrating 1: Klassifiz. Ausstattungsgrad (multiple choice)

	Wie klassifizieren Sie in Ihrem Unternehmen Büroobjekte bezüglich deren Ausstattungsgrad im Zuge des Objektratings bzw. der Büromarktberichtserstattung?	**Mehrfachauswahl möglich**
v109	Ausstattungsqualität von Bürobestandsflächen nach Jones Lang LaSalle-Immobilienmarkt-definition (A-, B-, C-Flächen),	
v110	TEGOVA-Messkriterien (Gruppe 3: "Objekt"),	
v111	Andere Klassifizierungsstandards: Erweiterte Au:	
v112	Selbstentwickelte Klassifizierungssysteme: Erweiterte Au:	

Seite 24: Objektrating 2: Klass. Lage

[24.1]: Objektrating 2: Klass. Lage (multiple choice)

	Wie unterscheiden Sie Office-Objekte bezüglich deren Lage?	**Mehrfachauswahl möglich**
v113	CBRE-Office-Standards-Einteilung (A-Class - Business District, B-Class - non-central Business District, etc.),	
v114	Büromarktgebiete (Jones Lang LaSalle - Immobilienmarkt-Definition),	
v115	TEGOVA-Messkriterien (Gruppe 2: "Standort"),	
v116	Büroachsen,	
v117	Stadtbezirke/Postleitzahl,	
v118	Andere Klassifizierungsstandards: Erweiterte Au:	
v119	Selbstentwickelte Klassifizierungsstandards: Erweiterte Au:	

Seite 25: Objektrating 3.1: Weiterer Klassifizierungsstandards -wenn 3.0: JA

[25.1]: Objektrating 3.1: Weiterer Klassifizierungsstandards -wenn 3.0: JA (multiple choice)

	Falls Sie darüber hinausgehende Klassifizierungsstandards verwenden, welche sind diese?	**Mehrfachauswahl möglich**
v120	Technischer Zustand: Erweiterte Au:	
v121	Energieeffizienz: Erweiterte Au:	

v122	Flächeneffizienz: Erweiterte Au	
v123	Andere Klassifizierungsstandards: Erweiterte Au	
v124	Es werden keine weiteren Klassifizierungsstandards verwendet	

Seite 26: Ergänzende Fragen 1

[26.1]: Ergänzende Fragen (dropdown)

	Ergänzende Fragen:Jahresumsatz 2012	**Bitte wählen Sie eine Kategorie (Wert: 0)**	**€ < 2 Mio. Jahresumsatz (Wert: 1)**	**€ <10 Mio. Jahresumsatz (Wert: 2)**	**€ <50 Mio. Jahresumsatz (Wert: 3)**	**€ >50 Mio Jahresums (Wert: 4**
v125	Wie hoch war im Jahr 2012 der Umsatz Ihres Unternehmens?					

[26.2]: Finanzierung_Investition (dropdown)

	Geschäftsfeld	**Bitte wählen Sie eine Kategorie (Wert: 0)**	**Investition (Wert: 1)**	**Finanzierung (Wert: 2)**	**Immobilienbezogene Dienstleistung, Nutzung, sonst. immobilienbez. Geschäftsfeld (Wert: 3)**
v126	Bitte wählen Sie, ob Ihr Unternehmen hauptsächlich in Projekte investiert oder diese hauptsächlich finanziert?				

Seite 27: Ergänzende F2_Investition

[27.1]: Ergänzende Fragen 2 (combo)

		in T-Euro (Wert: 0)
2012 insgesamt verwaltete Brutto-Investitionsvermögen		
v127	Wie hoch war im Jahr 2012 von Ihrer Institution in Immobilien verwaltete Brutto-Investitionsvermögen?	

[27.2]: Ergänzende Fragen 2.2 (combo)

		in T-Euro (Wert: 0)
2012 im Wiener Büroimmobilienmarkt verwaltete Brutto-Investitionsvermögen		

v128	Wie hoch war im Jahr 2012 von Ihrer Institution im Wiener Büroimmobilien veranlagte Brutto-Investitionsvermögen?	

Seite 28: Ergaenzende F2_Finanzierung

[28.1]: Ergaenzende Fragen 2.2 (combo)

2012 insgesamt für Immobilienprojekte gewährte Finanzierungsvolumen		**in T-Euro (Wert: 0)**
v129	Wie hoch war im Jahr 2012 das von Ihrer Institution insgesamt für Immobilienprojekte gewährte Finanzierungsvolumen?	

[28.2]: Ergaenzende Fragen 2.2 (combo)

2012 im Wiener Büroimmobilienmarkt gewährte Finanzierungsvolumen		**in T-Euro (Wert: 0)**
v130	Wie hoch war im Jahr 2012 das von Ihrer Institution im Wiener Büroimmobilien für Immobilienprojekte gewährte Finanzierungsvolumen?	

Seite 29: Verabschiedung

[29.1]: Begruessung_text (text/picture)

Vielen Dank,
dass Sie sich die Zeit genommen haben den Fragebogen vollständig auszufüllen!

Beste Grüße
Gregor Gradnitzer

Link zur XML-Auswertung von diesem Fragebogen:

http://xml.equestionnaire.de/evaluate.php?q=11116&param=e102ec15e7f1e4bd4f632533c08ff2e2&te