

Die Machbarkeitsstudie als Instrument zur Abwägung der Projektrealisierung einer Standortverlegung anhand eines Fallbeispielen

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

eingereicht bei
Mag. Andrea Aschenbrenner, MSc

Mag. Stefan Slezak

9950528

Wien, 20.04.2015

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **MAG. STEFAN SLEZAK**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "DIE MACHBARKEITSSTUDIE ALS INSTRUMENT ZUR ABWÄGUNG DER PROJEKTREALISIERUNG EINER STANDORTVERLEGUNG ANHAND EINES FALLBEISPIELES", 70 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, 20.04.2015

Unterschrift

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis.....	iii
1 Einleitung.....	1
1.1 Motivation und Zielsetzung.....	2
1.2 Methodik.....	2
2 Allgemein – die Machbarkeitsstudie	5
2.1. Markt- und Standortanalyse	5
2.2 Nutzungsanalyse.....	6
2.3 Immobilienbewertung.....	7
2.3.1 Vergleichswertverfahren.....	7
2.3.2 Ertragswertverfahren	9
2.3.3 Sachwertverfahren.....	12
3 Fallbeispiel – die Bestandsobjekte	14
3.1 Liegenschaft I	15
3.1.1 Beschreibung.....	15
3.1.2 Nutzungskonzept „Liegenschaft I“	18
3.1.3 Einschub: Bewertungsmethodik.....	19
3.1.4 „Liegenschaft I“ – Verwertung als BÜROHAUS.....	20
3.1.5 Bewertung BM8 - Büro	20
3.2 Liegenschaft II.....	22
3.2.1 Beschreibung.....	22
3.2.2 Nutzungskonzept „Liegenschaft II“	25
3.2.3 Marktpreise Büro und Hotel.....	26
3.2.4 Bewertung „Liegenschaft II“ - Büro Variante.....	27
3.2.5 Bewertung „Liegenschaft II“ – HOTEL Variante	29
3.3 Liegenschaft III	30
3.3.1 Beschreibung.....	30

3.3.2	Nutzungskonzept.....	34
3.3.3	Marktpreise – Wohnungen	34
3.3.4	Bewertung Liegenschaft III - Wohnungen	35
3.4	Zusammenfassung – Bandbreite Verkaufserlöse.....	36
4	Betriebsstandort und Neugebäude	37
4.1	Ausgangssituation	37
4.2	Mitarbeiter Stand und Ausblick.....	37
4.3	Flächenaufstellung IST Situation.....	40
4.4	ZIEL - Raum- und Funktionsprogramm.....	40
4.5	Technische Gebäudeanforderungen	45
4.5.1	Flächenverhältnisse.....	45
4.5.2	Ausstattungsqualitäten	45
4.6	Flächenprogramm - Zielgebäude.....	46
4.7	Betriebskosten – Markt / Vergleichsprojekte	47
4.7.1	Betriebskostenvergleich am Markt.....	47
4.7.2	Betriebskostendetails mit Anpassung	48
4.7.3	Betriebskostenvergleich - Bestand	49
4.8	Schätzung der Errichtungskosten.....	50
4.8.1	Überschlagsrechnung Errichtungskosten.....	50
4.8.2	Grobkalkulation der nötigen break-even Erlöse aus dem Verkauf..	51
5	Der neue Standort	53
5.1	Standortparameter	53
5.2	Mögliche Projektausformungen.....	53
5.3	Zielgebiete	54
6	Gegenüberstellung IST-Situation zu Zielgebäude	57
6.1	Kostenvergleichsrechnungen IST-Standort zu Zielgebäude.....	60
6.1.1	Investitionsvergleich IST / ZIELGEBÄUDE.....	60
6.2	Sensitivität.....	62

6.3	Kernfragen/-aussagen.....	63
6.4	Entscheidungsparameter pro Standortverlegung.....	64
6.4.1	Problemzonen des derzeitigen Standortes.....	64
6.4.2	Hard facts.....	64
6.4.3	Soft Facts.....	65
7	Schlussfolgerung.....	66
7.1	SWOT-Analyse Standortverlegung.....	66
7.2	Weitere Vorgangsweise.....	67
	Kurzfassung.....	68
	Quellenverzeichnis.....	69
	Abbildungsverzeichnis.....	70

Abkürzungsverzeichnis

Avg.	Durchschnitt
BAUKO	reine Baukosten, ohne Baunebenkosten, Grund, Zinsen, etc.
BK	lfd. Betriebskosten netto
FLW	Flächenwidmung und Bebauung
FLWPI	Flächenwidmungs- und Bebauungsplan
HSTKO	Herstellkosten = Bau- + Baunebenkosten
GIK	Gesamtinvestitionskosten
KP	Kaufpreis in EUR
LBG	Liegenschaftsbewertungsgesetz
Liegenschaft I	L I
Liegenschaft II	L II
Liegenschaft III	L III
MA	ständige Mitarbeiter
MFL	Mietfläche
Nebenfl.	Ergänzende Nutzflächen (Meeting- und Konferenzräume, Kopierzimmer, Archive, Lager, Küche, Teeküche, Sanitärräume, Garderoben, Druckerräume, Bibliothek, Putzräume, etc.)
NFL	Nutzfläche (Produktive Fl + Nebenflächen)
NK	Nebenkosten (bei Grundkauf, bei Baukosten oder bei Betriebskosten)
ÖPNV	Öffentl. und privater Nahverkehr
PPH	Projektphase
Prod. FL	Bürraum i.e. Sinn
STPI	PKW Abstellplatz
UG	Untergeschoss; in Bestandsliste Bezeichnung für das Haus LIII
VkFL	Verkehrsflächen (Gänge, Stiegenhäuser, Eingangshalle, Aufzugsvorraum, alle Fl. die nicht Produktive Fläche oder Nebenfläche sind)

1 Einleitung

Für eine erfolgreiche Projektrealisierung ist im Vorfeld, also vor konkreten Projektstart, eine Prüfung diverser Parameter unabdingbar, um den Eintritt eines Projekterfolges prognostizieren zu können.

Eine Pre Feasibility- oder Machbarkeitsstudie ist eine Projektstudie, mit der die generelle Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit eines Projektes geprüft wird. Als besonders hilfreiches Mittel wird sie dann herangezogen, wenn Risiken nicht eingeschätzt werden können, oder die generelle Erreichbarkeit des Projektzieles analysiert werden soll.

„Mit einer Machbarkeitsstudie wird ermittelt, in welchem Umfang, mit welchen Mitteln und in welcher Zeit (etc.) ein Projekt realisiert werden kann. Zudem wird auch untersucht, ob Widersprüche zwischen dem Projektziel und bereits vorhandenen Erkenntnissen bestehen.“¹

Das Ergebnis der Machbarkeitsstudie dient als Entscheidungsgrundlage, ein Projekt zu realisieren, oder es aufgrund zu großer Risiken als unwirtschaftlich einzustufen und es in weiterer Folge entweder abzulehnen oder zu versuchen, die risikoreichen Parameter durch Alternativen zu optimieren, um gegebenenfalls doch eine positive Prognose zu erhalten.

In einem ersten Schritt werden Kriterien und Prioritäten für die Projektrealisierung festgelegt. In einem weiteren Schritt werden die Vor- und Nachteile gewichtet, sodass im daraus im Ergebnis eine Entscheidung über die Durchführung des Projektes getroffen werden kann.

„A real estate project is feasible when the real estate analyst determines that there is a reasonable likelihood of satisfying explicit objectives when a selected course of action is tested for fit to a context of specific constraints and limited resources.“²

¹ <http://de.wikipedia.org/wiki/Projektstudie>

² Alda et.al. 2014: 139

1.1 Motivation und Zielsetzung

Diese Arbeit untersucht anhand eines Fallbeispiels die Wirtschaftlichkeit und Machbarkeit einer Standortverlegung. Es sollen drei bisherige Bürostandorte eines Unternehmens zu einem neuen gemeinsamen Standort zusammengelegt werden.

Grund für diese Überlegung ist, dass die Arbeitsplatzkapazität an Ihre Grenzen stößt und die laufenden Betriebskosten aufgrund des Baualters der Gebäude übermäßig hoch und nicht mehr zeitgemäß sind.

Folgende Aussagen sollen in einer Pre-feasibility Studie jedenfalls getroffen werden:

- welchen Erlös könnte die Verwertung des Altbestandes bringen?
- welcher Flächenbedarf ist bei einem neuen, modernen Bürostandort aufgrund einer Bedarfsanalyse notwendig?
- was kostet in etwa ein neuer Standort im Büroeigentum aufgrund der getroffenen Flächenannahme?
- kann die Neuinvestition durch die Verwertung der Bestandsobjekte finanziert werden?
- welches Einsparungspotential in den laufenden Kosten könnte eine Verlagerung auf einen neuen, modernen Standort bringen?
- Erstellung einer Gesamtrentabilitätsvergleichsrechnung bei Vergleich der aktuellen Standorte zur Neuinvestitionsentscheidung

1.2 Methodik

Die methodische Vorgehensweise basiert auf nachfolgenden Grundlagen und Arbeitsschritten.

Eine Analyse der drei Bestandsliegenschaften L I, L II und L III soll anhand von Zahlen und Fakten den „Status-Quo“ beschreiben. Der Fokus dieser Analyse liegt

hierbei vor allem auf der aktuellen Flächennutzungsmöglichkeit, der laufenden Betriebskosten, sowie des Erhaltungszustandes beziehungsweise der Instandhaltungskosten.

Basierend auf dieser Datenanalyse, Kostenansätzen aus Erfahrungswerten, sowie Marktbeobachtungs- und Vergleichswerten werden die drei Liegenschaften unter Berücksichtigung einer geeigneten Nachnutzung bewertet und verifiziert, ob dadurch die Finanzierung eines neuen Standortes realisiert werden kann.

In einem weiteren Schritt soll ein neuer Standort gefunden werden, wobei insbesondere ein für die Anzahl der Mitarbeiter ausreichender Flächenbedarf, sowie wirtschaftlich überschaubare laufende Betriebskosten im Vordergrund stehen.

Weiters sollen Entscheidungen betreffend den neuen Standort getroffen werden. Diese betreffen vor allem die Mitarbeiterstruktur, den Raum- und Nebenflächenbedarf, sowie die erforderlichen Standort- und Gebäudequalitäten. Mit Hilfe einer Grobkalkulation sollen die Errichtungskosten und Gesamtinvestitionskosten ermittelt werden, sowie entsprechend dem definierten Flächenbedarf eine Betriebskostenschätzung, basierend auf Erfahrungs- und Vergleichswerten erfolgen.

Im Ergebnis wird dargelegt, ob eine Standortverlegung unter den gewünschten Prämissen durch den Verkauf der drei Bestandsliegenschaften finanziert werden kann und mittelfristig Einsparungspotential durch Reduzierung der laufenden Betriebskosten realisiert werden kann.

Nach genauer Definition der Kriterien und Ermittlung der Parameter sollen die Zusammenlegung der drei Standorte auf einen gemeinsamen Standort analysiert werden. Dies erfolgt mittels Gegenüberstellung der Kalkulationen Verkaufspotential Altbestand zu Investitionsbedarf für einen neuen Standort, einer langfristigen Kostenbetrachtung (Betriebskostenvergleich), dem Aufzeigen von finanziellen Potentialen entsprechend den Bandbreiten der Ergebnisse (Sensitivitätsanalyse), einer SWOT Analyse, sowie der Erstellung eines Grob-Rahmenterminplanes über die Umsetzung.

Die nachfolgende Studie soll kein Bewertungsgutachten im engeren Sinne darstellen, sie trifft grundsätzliche Aussagen im Hinblick auf die generelle Machbarkeit und

Wirtschaftlichkeit und stellt eine Entscheidungsgrundlage für weitere, vertiefende Projektschritte dar.

Eine fundierte Grundlagenermittlung für eine weiter führende Projektentwicklung und Verwertung für die drei Altbestandsgebäude mit voller gutachtlicher Bewertung derselben bleibt daher den weiteren Projektphasen vorbehalten.

Hinsichtlich eines neuen Standortes wurden keine konkreten Angebote untersucht, sondern Zielparameter für die anschließende Suche nach geeigneten Projekten entwickelt. Durch in Entwicklung befindlicher Bauprojekte konnten jedoch aussagekräftige Vergleichswerte in die Bewertung und Beurteilung einfließen.

2 Allgemein – die Machbarkeitsstudie

Wie bereits in der Einleitung angeführt, gilt es im Rahmen einer Machbarkeitsstudie die Projektziele zu definieren und die Risiken diverser Parameter zur Erlangung dieser Ziele zu untersuchen.

Die Machbarkeitsstudie ist ein äußerst wichtiges Instrument im Rahmen einer Projektrealisierung, um bereits vor Projektstart das Ergebnis einschätzen zu können und dementsprechend die wirtschaftliche Sinnhaftigkeit des Projektes beurteilen zu können.

Nachstehend werden einleitend zum folgenden Fallbeispiel die wichtigsten Bestandteile dieser Machbarkeitsstudie kurz erläutert.

2.1. Markt- und Standortanalyse

Eine Markt- und Standortanalyse bildet die Grundlage einer jeden Risikoanalyse im Bereich der Immobilienprojektentwicklung.

Die Marktanalyse spiegelt die kurz- und mittelfristige Angebots- und Nachfragesituation auf den betroffenen Immobilien-Teilmärkten wieder. Durch Analyse von Konkurrenzangeboten, welche den grundlegenden Kriterien des geplanten Projektes entsprechen, wird eine marktgerechte Positionierung definiert. Auch gilt es, geplante Vergleichsprojekte zu berücksichtigen, um einen Trend besser abzuschätzen und Flächenbedarf und Preiseinstufung für das eigene Projekt besser eingrenzen zu können.

Betrachtet sollte einerseits der Gesamtmarkt für den Überblick und den Trend des Marktgeschehens werden, andererseits sollen auch die das Projekt betreffenden spezifischen Teilmärkte untersucht werden, wodurch sich eine bessere und fundierte Markteinschätzung ergibt.³

³ Alda et.al. 2014: 139

Eine Standortanalyse dient der Untersuchung diverser Faktoren, welche im Gesamtergebnis die Lage- und Standortqualitäten eines Immobilienstandortes ausmachen. Die Analyse dient zur Findung des bestmöglichen Standortes für einen spezifischen Immobilientypus, um einer zu erwartenden Nachfrage gerecht zu werden.

Die zu untersuchenden Standortfaktoren werden in „harte“ und „weiche“ Standortfaktoren unterteilt.

Unter „harte“ Standortfaktoren sind einerseits physische Faktoren, wie vorhandene Infrastruktur, andererseits sozioökonomische Faktoren wie soziale und wirtschaftliche Rahmenbedingungen (Steuern, Sozialsystem, Subventionen) zu verstehen. „Weiche“ Standortfaktoren sind nur sehr bedingt messbar und zählen hierzu unter anderem Faktoren wie Wirtschaftsklima, Umfeldnutzung, Image des Mikrostandortes.⁴

Zur Abwägung eines optimierten Ergebnisses erfolgt basierend auf den erfassten Standortfaktoren eine SWOT-Analyse, in der die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken für einen gewählten Standort dargestellt werden.

2.2 Nutzungsanalyse

Die Nutzungsanalyse gibt die spezifischen Anforderungen beziehungsweise den geforderten Bedarf an Flächen- und Raumkonzepten für künftige Nutzer wieder. Berücksichtigt werden hierbei vor allem Anforderungen an Größe und Beschaffenheit der Flächen, an möglichen Raumkonzepten, an Stellplätzen, an Bauqualität und -ausführung, an Dienstleistungen und an technischen Einrichtungen. Dies hat besonders Auswirkung auf die Grundrisskonzeption und technische Ausführung. Die Nutzungsanalyse soll neben dem aktuellen Bedarf auch nach Möglichkeit zukünftige Bedarfsveränderungen berücksichtigen, um nachhaltig planen zu können.

⁴ Schäfer 2007: 105

2.3 Immobilienbewertung

Die Liegenschaftsbewertung in Österreich ist im Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG) und in zwei Ö-Normen, nämlich ÖNORM B 1802, sowie ÖNORM B 1802-2 geregelt.

Das Ergebnis einer Immobilienbewertung ist der Verkehrswert der bewerteten Liegenschaft.

„Verkehrswert ist der Preis, der bei einer Veräußerung der Sache üblicherweise im redlichen Geschäftsverkehr für sie erzielt werden kann. Die besondere Vorliebe und andere ideelle Wertzumessungen einzelner Personen haben bei der Ermittlung des Verkehrswertes außer Betracht zu bleiben“.⁵

Im Liegenschaftsbewertungsgesetz werden vor allem 3 Wertermittlungsverfahren normiert, nämlich das Vergleichswertverfahren, das Ertragswertverfahren und das Sachwertverfahren.

Für das in dieser Arbeit erläuterte Fallballspiel ist die Immobilienbewertung der drei Liegenschaften notwendig, um einen Verkaufswert der für die angedachte Refinanzierung des neuen Standortes zu erhalten.

2.3.1 Vergleichswertverfahren

Das Vergleichswertverfahren kommt dann zur Anwendung, wenn für das zu bewertende Objekt eine ausreichende Anzahl von Vergleichspreisen vorhanden ist. In erster Linie werden mit diesem Verfahren unbebaute Grundstücke – dementsprechend auch der Bodenwert für das im Folgenden beschriebene Ertrags- und Sachwertverfahren -, Eigentumswohnungen, Reihen- und Doppelhäuser, sowie für Garagen- und Stellplätze bewertet.⁶

Vereinfacht ausgedrückt ist der Vergleichswert der ermittelte Durchschnittspreis aller Vergleichseinheiten. Daraus abgeleitet ergibt sich unter Berücksichtigung von Wertbestimmungsmerkmalen – unter anderem Art und Lage, Beschaffenheit, Rechte

⁵ LBG § 2 (2) und (3)

⁶ Kranewitter, 2010: 59

und Lasten, Größe, Zustand – durch Zu- und Abschläge, sowie abschließender Marktanpassung, der Verkehrswert.

Das Liegenschaftsbewertungsgesetz definiert in § 4 das Vergleichswertverfahren wie folgt:

„ (1) Im Vergleichswertverfahren ist der Wert der Sache durch Vergleich mit tatsächlich erzielten Kaufpreisen vergleichbarer Sachen zu ermitteln (Vergleichswert). Vergleichbare Sachen sind solche, die hinsichtlich der den Wert beeinflussenden Umstände weitgehend mit der zu bewertenden Sache übereinstimmen. Abweichende Eigenschaften der Sache und geänderte Marktverhältnisse sind nach Maßgabe ihres Einflusses auf den Wert durch Zu- oder Abschläge zu berücksichtigen.

(2) Zum Vergleich sind Kaufpreise heranzuziehen, die im redlichen Geschäftsverkehr in zeitlicher Nähe zum Bewertungsstichtag in vergleichbaren Gebieten erzielt wurden. Soweit sie vor oder nach dem Stichtag vereinbart wurden, sind sie entsprechend den Preisschwankungen im redlichen Geschäftsverkehr des betreffenden Gebietes auf- oder abzuwerten.

(3) Kaufpreise, von denen anzunehmen ist, dass sie durch ungewöhnliche Verhältnisse oder persönliche Umstände der Vertragsteile beeinflusst wurden, dürfen zum Vergleich nur herangezogen werden, wenn der Einfluss dieser

Verhältnisse und Umstände wertmäßig erfasst werden kann und die Kaufpreise entsprechend berichtigt werden.“⁷

⁷ Liegenschaftsbewertungsgesetz § 4 (1) (2) und (3)



Abb 1: Ablaufschema Vergleichswertverfahren⁸

2.3.2 Ertragswertverfahren

Die Ermittlung des Ertragswertes wird unter Berücksichtigung eines nachhaltigen Ertrages vor allem bei bebauten Liegenschaften, die zur Vermietung oder Verpachtung bestimmt sind, angewendet.⁹

⁸ Reithofer, 2012: 19

⁹ Bienert et.al., 2014: 329)

Der Ertragswert setzt sich aus dem Bodenwert – dieser wird durch das Vergleichswertverfahren ermittelt – und dem Gebäudeertragswert zusammen.

Um einen nachhaltigen Ertrag für die Wertermittlung zu erhalten, errechnet man unter Berücksichtigung von Instandhaltungskosten und nicht auf die Nutzer umlegbare Betriebskosten, sowie ein anzusetzendes Mietausfallwagnis einen Jahresreinertrag, der kapitalisiert wird.

Unter Berücksichtigung in Abzug zu bringenden wertbeeinflussenden Umständen (wie Rechte und Lasten) und/oder Wertminderungen infolge (baulicher) Mängel erhält man unter Hinzuzählung des Bodenwertes den Ertragswert der Liegenschaft und durch eine Marktanpassung des Ertragswertes in weiterer Folge den Verkehrswert.¹⁰

Das Liegenschaftsbewertungsgesetz definiert in § 5 das Ertragswertverfahren wie folgt:

„(1) Im Ertragswertverfahren ist der Wert der Sache durch Kapitalisierung des für die Zeit nach dem Bewertungsstichtag zu erwartenden oder erzielten Reinertrags zum angemessenen Zinssatz und entsprechend der zu erwartenden Nutzungsdauer der Sache zu ermitteln (Ertragswert).

(2) Hierbei ist von jenen Erträgen auszugehen, die aus der Bewirtschaftung der Sache tatsächlich erzielt wurden (Rohertrag). Durch Abzug des tatsächlichen Aufwands für Betrieb, Instandhaltung und Verwaltung der Sache (Bewirtschaftungsaufwands) und der Abschreibung vom Rohertrag errechnet sich der Reinertrag; die Abschreibung ist nur abzuziehen, soweit sie nicht bereits bei der Kapitalisierung berücksichtigt wurde. Bei der Ermittlung des Reinertrags ist überdies auf das Ausfallwagnis und auf allfällige Liquidationserlöse und Liquidationskosten Bedacht zu nehmen.

(3) Sind die tatsächlich erzielten Erträge in Ermangelung von Aufzeichnungen nicht erfaßbar oder weichen sie von den bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung der Sache erzielbaren Erträgen ab, so ist von jenen Erträgen, die bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung der Sache nachhaltig hätten erzielt werden können, und dem bei einer solchen Bewirtschaftung entstehenden Aufwand auszugehen; dafür können

¹⁰ Vgl. Seiser & Kainz, 2011

insbesondere Erträge vergleichbarer Sachen oder allgemein anerkannte statistische Daten herangezogen werden.

(4) Der Zinssatz zur Ermittlung des Ertragswertes richtet sich nach der bei Sachen dieser Art üblicherweise erzielbaren Kapitalverzinsung.“¹¹

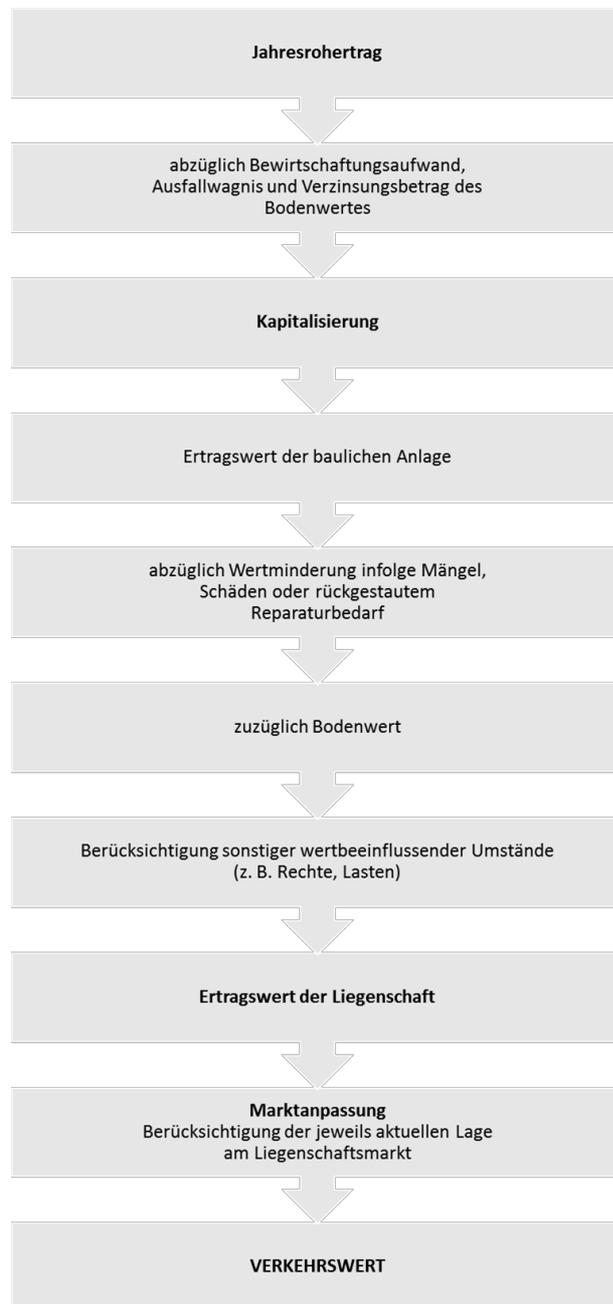


Abb 2: Ablaufschema Ertragswertverfahren¹²

¹¹ Liegenschaftsbewertungsgesetz § 5 (1) (2) (3) und (4)

¹² Peham 2012: 12

2.3.3 Sachwertverfahren

Der Sachwert einer Liegenschaft spiegelt den Bodenwert und den Zeitwert der darauf befindlichen Baulichkeit samt Zubehör wieder.

Einfluss auf das Ergebnis des Bodenwertes haben vor allem Faktoren wie Lage, Größe, Widmung, Bebaubarkeit, Rechte und Lasten.

Der Bauzeitwert errechnet sich aus den Neubaukosten unter Berücksichtigung der Restnutzungsdauer, sowie Wertminderung durch Reparaturstau.

Aus dem Bodenwert, dem Bauwert, sowie dem Zubehör und den Außenanlagen resultiert der Sachwert der Liegenschaft, woraus sich durch die Marktanpassung der Verkehrswert ergibt.¹³

Das Liegenschaftsbewertungsgesetz definiert in § 6 das Sachwertverfahren wie folgt:

„(1) Im Sachwertverfahren ist der Wert der Sache durch Zusammenzählung des Bodenwertes, des Bauwertes und des Wertes sonstiger Bestandteile sowie gegebenenfalls des Zubehörs der Sache zu ermitteln (Sachwert).

(2) Der Bodenwert ist in der Regel als Vergleichswert durch Heranziehung von Kaufpreisen vergleichbarer unbebauter und unbestockter Liegenschaften zu ermitteln. Wertänderungen, die sich demgegenüber aus der Bebauung oder Bestockung der zu bewertenden Liegenschaft oder deren Zugehörigkeit zu einem Liegenschaftsverband ergeben, sind gesondert zu berücksichtigen.

(3) Der Bauwert ist die Summe der Werte der baulichen Anlagen. Bei seiner Ermittlung ist in der Regel vom Herstellungswert auszugehen und von diesem die technische und wirtschaftliche Wertminderung abzuziehen. Sonstige Wertänderungen und sonstige wertbeeinflussende Umstände, wie etwa Lage der Liegenschaft, baurechtliche oder andere öffentlich-rechtliche Beschränkungen sowie erhebliche Abweichungen von den üblichen Baukosten, sind gesondert zu berücksichtigen.“¹⁴

¹³ Bienert & Funk (2014)

¹⁴ Liegenschaftsbewertungsgesetz § 5 (1) (2) und (3)

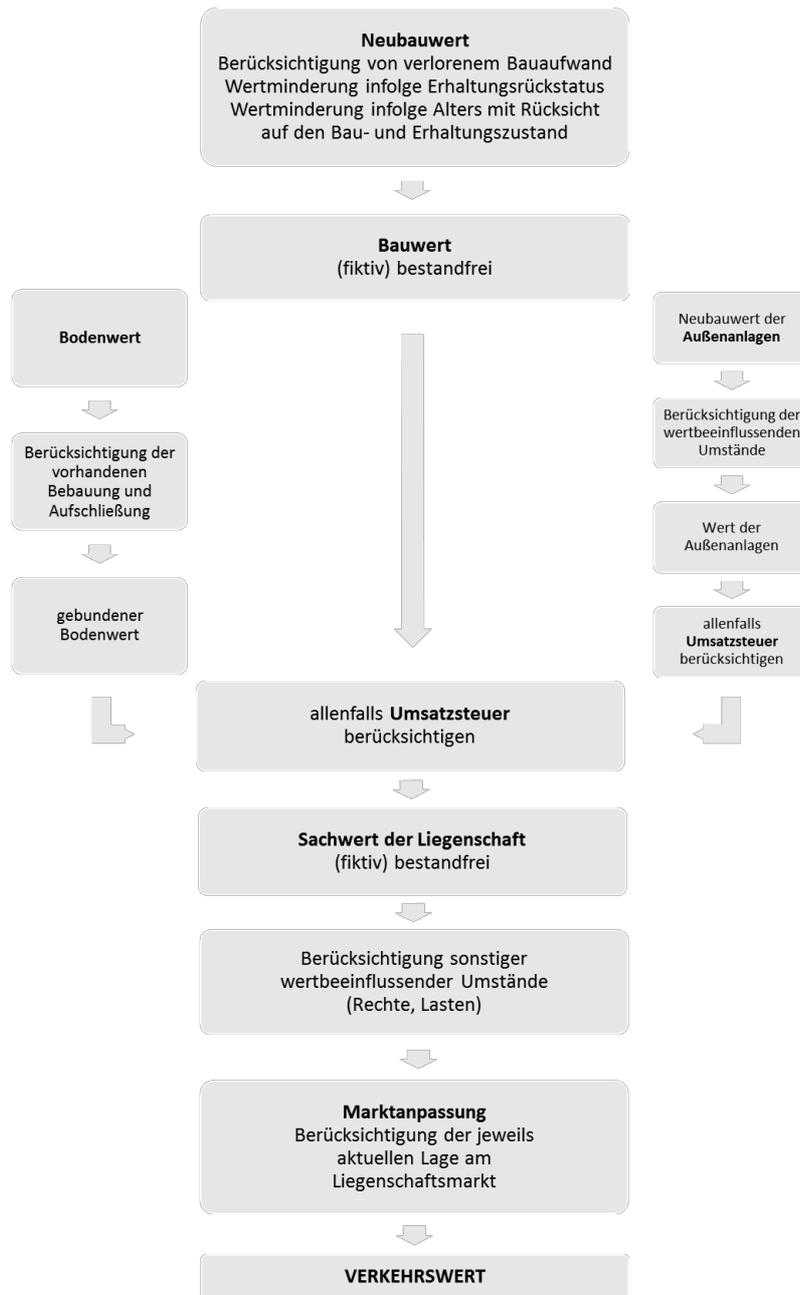


Abb.3: Ablaufschema Sachwertverfahren¹⁵

¹⁵ Reithofer, 2012: 32

3 Fallbeispiel – die Bestandsobjekte

Die drei zu untersuchenden Bestandsliegenschaften befinden sich in 1030 Wien auf drei eigenständigen, angrenzend zueinander liegenden und baulich miteinander verbundenen Liegenschaften mit den Adressen X-gasse A, Y-gasse B und Z-gasse C.

Alle drei Liegenschaften weisen unterschiedliche Baukörper aus verschiedenen Zeitepochen auf. Die Organisation im Rahmen eines modernen Flächen- und Bewirtschaftungskonzeptes ist an seine Grenzen gelangt. Die Auflagen für die Erhaltung der Betriebsanlagengenehmigung und die Erfüllung der immer strenger werdenden Brandschutz- und Arbeitnehmerschutzbestimmungen stellen immer größere Kostenpositionen dar.

Im Rahmen der Analyse gilt es folgende Probleme zu lösen:

Die historisch gewachsenen Flächenakkumulation, mit den Nachteilen langer Verbindungswege, einer unnötigen Anzahl von nicht nutzbaren Nebenflächen, die Dislozierung ganzer Abteilungen widersprechen den Grundsätzen einer modernen Betriebsführung als Managementaufgabe. Änderungen in der Organisation können ohne größere bauliche Investitionen in den Altbestand gar nicht mehr vorgenommen werden. Die Investitionen in eine zeitgemäße Haustechnik werden aufgrund der baulichen Gegebenheiten (historischer Altbestand) immer schwieriger.

Weniger im Vordergrund steht die Erfordernis eines repräsentativen Firmensitzes in Zentrumslage gegenüber dem Bedarf an zeitgemäßen und für die Mitarbeiter wie auch für das Management besser nutzbaren Büroflächen.

Auch soll hinsichtlich eines langfristigen Unternehmensführungskonzeptes, welches das Unternehmen auch für die Zukunft durch geringere Aufwendungen in der Betriebs- und Kostenstruktur wirtschaftlich absichert eine weitsichtige Entscheidung getroffen werden.

Es ist Ziel des Unternehmens, im Rahmen der Zusammenlegung der drei Bürostandorte an einen Standort, den neuen zur Gänze durch den Verwertungserlös aus dem Altbestand zu finanzieren.

Ein modernes Flächen- und Betriebsführungskonzept an einem neuen Standort sollte es ermöglichen, die laufenden Kosten nachhaltig zu senken und somit weitere hohe Adaptierungs- bzw. Sanierungskosten, die an den bisherigen drei Standorten demnächst anstünden, zu vermeiden.

3.1 Liegenschaft I

3.1.1 Beschreibung



Abb. 4: Außenaufnahme Liegenschaft I

Das Gebäude stammt aus dem Jahr 1903 und umfasst Kellergeschoss, Erdgeschoss, 4 Obergeschosse und ein ausgebautes Dachgeschoss. Es wird derzeit zur Gänze als Bürogebäude genutzt. Das Gebäude befindet sich in einem technisch guten, aber einem Altbau entsprechenden Zustand. Das Grundstück weist eine Fläche von 275 m² auf, davon sind 233 m² bebaut.

Aus den Bestandsplänen ergibt sich folgende Struktur:

	m² BGF	m² NFL
Dachgeschoss	232,78	171,45
4.Obergeschoss	235,68	171,93
3.Obergeschoss	235,68	175,35
2.Obergeschoss	235,68	173,88
1.Obergeschoss	235,68	167,56
Erdgeschoss	235,69	161,53
<u>Keller</u>	<u>260,14</u>	<u>159,79</u>
Summe	1.671,33	1.181,49

Dementsprechend resultiert eine Gesamtnutzfläche von rd. 1.181 m², welche als Grundlage für die nachfolgende Bewertung der Liegenschaft heran gezogen wird.

Der nachstehende aktuelle Grundbuchauszug der Liegenschaft I zeigt auf, dass sich die Liegenschaft im 100%igen Alleineigentum befindet und geldlastenfrei ist.

Im Gutsbestandsblatt findet sich das dingliche Recht der Wärmeversorgung durch jeweiligen Eigentümer der angrenzenden Liegenschaft.

GBA Liegenschaft I

GRUNDBUCH 01006 Landstraße EINLAGEZAHL XXX
 BEZIRKSGERICHT Innere Stadt Wien
 ***** ABFRAGEDATUM 2014-11-25
 Letzte TZ 4961/1992
 ***** A1 *****
 GST-NR G BA (NUTZUNG) FLÄCHE GST-ADRESSE
 XXX GST-Fläche 275
 Baufl.(Gebäude) 223
 Baufl.(befestigt) 52 X X X X
 ***** A2 *****
 1 a 4961/1992 IM RANG 1682/1992 Verpflichtung Versorgung des Baubestandes
 mit Wärmeenergie durch jeweiligen Eigentümer EZ 4132
 ***** B *****
 1 ANTEIL: 1/1
 X X X
 ADR: X X X 1030
 a XXX/XXX Kaufvertrag 1962-01-22 Eigentumsrecht

Der aktuelle Flächenwidmungsplan und die Bebauungsbestimmungen zeigen auf, dass sich die Liegenschaft in einem Bauland-Wohngebiet (Schutzzone) befindet und eine Bauklasse IV mit max. 18m Höhenbeschränkung aufweist. Weiteres ist eine Einschränkung der Verbauung aufgrund einer „besonderen Bestimmung“ (BB 7) gegeben, wonach nur 65% der Grundstücksfläche verbaut werden darf.

All diese Fakten sind für die Bewertung einer Nachnutzung im Sinne einer Neubauerrichtung relevant.

Im Status-Quo bedeutet das auch, dass durch den bereits erfolgten Ausbau des Dachgeschosses sich unter Wahrung der Bausubstanz keine wesentlichen Erweiterungsmöglichkeiten der Nutzflächen ergeben.

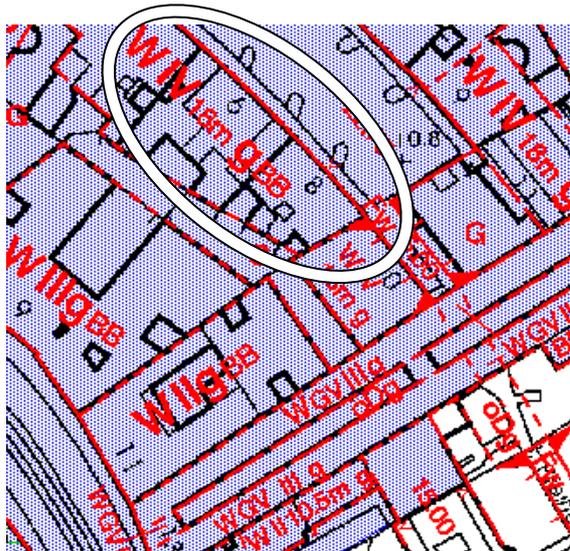


Abb. 5: Auszug Flächenwidmung- und Bebauungsplan¹⁶

Dem bei der zuständigen Magistratsabteilung MA37 – Baupolizei Wien aufliegende Bauakt sind folgende Fakten zu entnehmen:

- Baubewilligung als 4 Etagen Wohnhaus (Bescheid 1903)
- Bauliche Umgestaltung, Verbindungsstiege 1. und 2. Stock, alle Räume als Büros genutzt. (Bescheid 1928)
- Einbau Aufzugsanlage vom KG bis zum DG (7 Geschosse). (Bescheid 1948)
- interner Umbau Raumteilung (Bescheid 1955)
- Ölfeuerungsanlage mit Öltank (24000 l) im KG genehmigt. (Bescheid 1968)
Betriebsanlagengenehmigung für die Ölheizungsanlage erteilt und Kessel auf 21600 l verkleinert. (Bescheid 1969)

¹⁶<http://www.wien.gv.at/flaechenwidmung/public/>; Stand: 30.01.2015

- Aufzugsanlage, die 1985 gebaut wurde, Benützungsbewilligung. (Bescheid 1986)
- Ausbau Dachgeschoss mit Büroraumnutzung, Benützungsbewilligung (Bescheid 1991)
- Feuermauerdurchbruch zu angrenzender „Liegenschaft II“, Portierloge (Bescheid 1998)
- Änderungen Aufzugsanlage türlose Fahrkorböffnung, Fernnotrufsystem durch Betreuungsunternehmen (Bescheid 2002)

Dabei wird fest gestellt, dass der mit Bescheid aus dem Jahr 1998 bewilligte Durchbruch zur Portiersloge von „Liegenschaft I“ zu „Liegenschaft II“ findet sich nicht in den übergebenen Bestandsplänen XI/09 der „Liegenschaft I“, wohl aber in den Plänen von der Liegenschaft II“

Eine Einschränkung in der Verwertung ist der Umstand, dass die Wärmeversorgung der Liegenschaft vom Öl-Heizungsraum des Nachbargebäudes („L II“) aus erfolgt, wobei der versorgende Öltank sich im Gebäude „L I“ im Kellergeschoss befindet.

Diese gegenseitige Verpflichtung stellt eine Wertbeeinflussung dar. Für eine getrennte Verwertung der Gebäude muss diese Verflechtung grundbuchstechnisch und real durch Errichtung einer eigenen, getrennten Heizungsanlage gelöst werden (Etwa durch Umbau im Zuge einer Sanierung auf Nutzung von Fernwärme).

Auch sind die vorhandenen Verbindungsdurchbrüche in sämtlichen Etagen zu „L II“ sind im Falle einer getrennten Verwertung ebenfalls rückzubauen. Sonst sind keine wesentlichen Einschränkungen bekannt.

3.1.2 Nutzungskonzept „Liegenschaft I“

Für das attraktive und repräsentative Gebäude „L I“ ergibt sich als Nutzungsempfehlung aufgrund der hohen Lage- und Architekturqualität, die Nutzung als hochwertiges Bürohaus mit der Zielrichtung Ärzte/Ordinationen, Rechtsanwälte, Notare, Architektenbüros, Werbeagenturen.

Also Nutzer mit hoher Affinität zu Repräsentativität und Prestige, entweder in Form einer Vermietung und dann Verkauf als Anlageobjekt an Investoren oder in Form der Begründung von Wohnungseigentum und anschließendem Abverkauf an diese Zielgruppe.

Die Umwidmung in ein Wohnhaus und ein Abverkauf ebenfalls im Wohnungseigentum an private Nutzer stellt eine gleichwertige Alternative dar. Eine Vermietung im Bereich Wohnungsmieter und anschließendem Verkauf an einen Investor wird wegen der Mietzinsbildungsvorschriften im MRG (Richtwertzins) nicht empfohlen.

Die Investitionen werden hauptsächlich im Bereich der Haustechnik und im Rückbau der Verbindungsdurchbrüche liegen, die Fassade ist ebenfalls saniert. Somit ist der Investitionsaufwand (Trennung Haustechnik, Rückbau Verbindungen zu „L II“, Fassade) ohne versteckte Risiken kalkulierbar und überschaubar.

3.1.3 Einschub: Bewertungsmethodik

Für die im Folgenden angeführten Bewertungen der Häuser wird entsprechend der vorgeschlagenen Nutzungsidee eine kurze Abhandlung zum spezifischen Markt und den sich daraus für das Einzelobjekt ableitbaren Werten gegeben.

Auf dieser Basis wird das Objekt aus Marktsicht (investorentauglich) betrachtet, dh. welchen Wert kann das Objekt im entwickelten Zustand am Markt bei Verkauf an einen Investor bringen. Von diesem Wert aus werden die dazwischen liegenden Kostenkomponenten nach Erfahrungswerten abgezogen (wie zB. Finanzierung, Adaptionsaufwand, Nebenkosten etc.). Daraus ergibt sich in einer Näherungsrechnung eine „Restgröße“ die den zu erzielenden Marktwert im derzeitigen Zustand wieder spiegelt. Die Plausibilität der Berechnung ist dadurch gegeben, als damit die „Machbarkeit“ für den Käufer/Entwickler nachgewiesen wird.

Bei den Berechnungen werden bestimmte Bandbreiten angenommen, die sich dann auch in den Werten zeigen.

3.1.4 „Liegenschaft I“ – Verwertung als BÜROHAUS

Marktpreise Büro¹⁷

Büromarkt Wien

Stabile Leerstandsquote	5%
Starke Büroentwicklungsachsen mit ca.	13,-€/m ² - 16,- €/m ²
Durchschnitt Erstklassige	bis 20,- €/m ²
Altprojekte, schlechte Infrastruktur	7,-€/m ² - 10,- €/m ²

- Einer profunden Einschätzung nach ist für den Standort und das Produkt ein Ansatz der zu erzielenden Miete unter Berücksichtigung der Randlage an den Topgebieten des 1. Bezirkes mit: 12,-€/m² p.m. realistisch (pessimistisch 11,-/m p.m.) gegeben

Renditen Wien

Stabile Verkaufsrenditen in Wien	5% - 6%
----------------------------------	---------

- Annahme des Marktrendite-Ansatzes unter Einbeziehung der attraktiven Altbausubstanz mit 5,5% (pessimistisch 5,75%).

3.1.5 Bewertung BM8 - Büro

Ertragswert, Residualverfahren zur Wertbestimmung

a) Realistischer Ansatz

Fläche NFL	1.181 m
Verkaufsrendite	5,50%
Mietertrag	12,00 €/m²

Ergibt Ertragswert	sanieret	3.100.000
Verkaufskosten	1,5%	46.000
Bauträger	10%	280.000

¹⁷ Colliers: „Marketreport 2012“

Adaptierung, Sanierung	500,00 €/m ²	590.000
Finanzierung	10%	200.000
Ankaufskosten	5%	90.000
Residuum rd.		1.900.000

b) Pessimistischer Ansatz

Fläche NFL	1.181 m
Yield	5,75%
Mietertrag	11,00 €/m²

Ergibt Ertragswert	saniert	2.700.000
Verkaufskosten	1,5%	40.000
Bauträger	10%	240.000
Adaptierung, Sanierung	500,00 €/m ²	590.000
Finanzierung	10%	170.000
Ankaufskosten	5%	80.000
Residuum rd.		1.600.000

Die Bewertung zeigt bei oben angeführten Bedingungen einen am Markt zu realisierenden Preis für das Objekt L I in einer Bandbreite von 1,6 – 1,9 Mio EUR.

3.2 Liegenschaft II

3.2.1 Beschreibung



Abb. 6: Außenaufnahme Liegenschaft II

Das Gebäude stammt aus dem Jahr 1968 und umfasst Kellergeschoss, Erdgeschoss, 6 Obergeschosse und ein ausgebautes Dachgeschoss. Es wird derzeit zur Gänze als Bürogebäude genutzt. Das Gebäude befindet sich in einem technisch guten Zustand. Das Grundstück weist eine Fläche von 388 m² auf, davon 294 m² bebaut.

Aus den Bestandsplänen ergibt sich folgende Struktur:

	m² BGF	m² NFL
Dachgeschoss	293,43	216,15
6.Obergeschoss	291,83	238,54
5.Obergeschoss	291,83	238,75
4.Obergeschoss	291,83	240,54
3.Obergeschoss	291,83	238,53
2.Obergeschoss	291,83	235,62
1.Obergeschoss	291,83	238,95
Erdgeschoss	327,75	245,58
<u>Keller</u>	<u>394,14</u>	<u>341,34</u>
Summe	2.808,87	2.234,00

Dementsprechend resultiert eine Gesamtnutzfläche von 2.234 m , welche als Grundlage für die nachfolgende Bewertung heran gezogen wird.

Der nachstehende aktuelle Grundbuchauszug der Liegenschaft II zeigt auf, dass sich die Liegenschaft im 100%igen Alleineigentum befindet und geldlastenfrei ist.

Im Gutsbestandsblatt ist die Verpflichtung zur Wärmeenergie-Versorgung der angrenzenden „Liegenschaft I“ EZ 3089 eingetragen.

GBA „Liegenschaft II“

GRUNDBUCH 01006 Landstraße EINLAGEZAHL XXX
BEZIRKSGERICHT Innere Stadt Wien
***** ABFRAGEDATUM 2014-11-25
Letzte TZ 10475/2002
***** A1 *****
GST-NR G BA (NUTZUNG) FLÄCHE GST-ADRESSE
XXX G GST-Fläche * 388
Baufl.(Gebäude) 294
Baufl.(befestigt) 94 X X X
***** A2 *****
1 a 297/1982 Bauplatz (auf) Gst 525/3
2 a 4961/1992 IM RANG 1682/1992 Verpflichtung Versorgung des Baubestandes
mit Wärmeenergie durch jeweiligen Eigentümer EZ 4132
***** B *****
1 ANTEIL: 1/1
X X X
ADR: X X X 1030
a XXX/XXX Kaufvertrag 1968-03-21 Eigentumsrecht

Der aktuelle Flächenwidmungsplan und die Bebauungsbestimmungen zeigen auf, dass sich die Liegenschaft in einem Bauland-Wohngebiet (Schutzzone) befindet und eine Bauklasse IV mit max. 18m Höhenbeschränkung aufweist und die „geschlossene Bauweise“ vorgegeben ist.

All diese Fakten sind für die Bewertung einer Nachnutzung im Sinne einer Neubauerrichtung relevant.

Im Status-Quo bedeutet das auch, dass durch den bereits erfolgten Ausbau des Dachgeschosses sich unter Wahrung der Bausubstanz keine wesentlichen Erweiterungsmöglichkeiten der Nutzflächen ergeben.

- Betriebsanlagengenehmigung für alle drei Liegenschaft (L I, L II und L III) mit Genehmigung der Parkgarage für 8 PKW Stellplätzen. (Bescheid 2007)

Die Liegenschaft entspricht augenscheinlich dem baurechtlichen Konsens und sind demnach in der Bewertung keine Abwertungen diesbezüglich zu berücksichtigen.

Ein Verwertungsnachteil ist jedoch die Wärmeversorgung der Liegenschaft, diese erfolgt vom Öl-Heizungsraum aus, wobei der versorgende Öltank sich im Nachbargebäude „L I“ im Kellergeschoss befindet. Die Verpflichtung zur Versorgung der Nachbarliegenschaft mit Wärmeenergie ist grundbücherlich sichergestellt. Im Falle einer Einzelverwertung wäre diese Verpflichtung aufzulösen.

Diese Reallast stellt einen wertmindernden Faktor dar. Für eine getrennte Verwertung der Gebäude muss diese Verflechtung grundbuchstechnisch und real durch Errichtung einer eigenen getrennten Heizungsanlage gelöst werden (Etwa durch Umbau im Zuge einer Sanierung auf Nutzung von Fernwärme).

Die Zufahrt zu der im Kellergeschoss des Hauses gelegenen Tiefgarage erfolgt über eine Rampe mit Ein- und Ausfahrt im Bereich des Hauses „L III“. Dieses Zufahrtsrecht ist nicht im Grundbuch sichergestellt und wäre im Falle einer Einzelverwertung mittels Servitutsrechten in der Liegenschaft „L III“ jedenfalls zu verdinglichen, um die Zufahrt zu erhalten.

Darüber hinausgehende Einschränkungen sind nicht bekannt.

3.2.2 Nutzungskonzept „Liegenschaft II“

Der moderne Gebäudecharakter kann als Vorteil die zeitgemäßere Flächennutzung für sich verbuchen (niedrige Geschosse, damit bessere Grundflächennutzung). Allerdings ist insbesondere die Haustechnik nicht mehr „state of the art“. Dies auf einen aktuellen Stand zu bringen; ist bei einer Fremdverwertung, egal welche Nutzung angedacht ist, als Kostenfaktor zu berücksichtigen.

Es ergeben sich aufgrund der Lage und der Gebäudesubstanz folgende zwei Nutzungskonzepte:

- Hotel 3-4-Sterne Bereich, bzw. Long Stay Apartments/Boarding House
- Bürohaus

3.2.3 Marktpreise Büro und Hotel

Büromarkt Wien¹⁹

Stabile Leerstandsquote	5%
Starke Büroentwicklungssachsen mit ca.	13,-€/m ² - 16,- €/m ² pm
Durchschnitt Erstklassige	bis 20,- €/m ² pm
Altprojekte, schlechte Infrastruktur	7,-€/m ² - 10,- €/m ² pm

Einschätzung des Mietpreisansatzes, der am Standort mit dem Produkt aus der Sicht des Verfassers jedenfalls zu erzielen sein wird unter Berücksichtigung der Randlage an den Topgebieten des 1. Bezirkes: 12,-€/m² p.m.

Hotelmarkt Wien²⁰

Miete 3* Hotels	ca. 8.000,-€/room p.a.
Miete 4* Hotels	ca. 11.000,-€/room p.a.

Durchschnittskosten/room 4* Hotels neu 112.000,- bis 160.000,-

Im 3-4* Bereich wird mit Flächenanforderungen von ca. 50m BGF/Zimmer (bzw. ca. 40 m NFL/Zimmer) gerechnet.

Bei ca. 2.500 m BGF (ohne Keller) ergibt sich somit eine Zimmeranzahl von ca. 50.

- ➔ Einschätzung des Mietansatzes des Projektes, vorsichtig mit: Miete 7.900,- €/Zimmer p.a.
- ➔ Wahl des Plausibilitätsansatzes der Kosten pro Zimmer mit 131.000,- €/Zimmer

Renditen Wien²¹

Stabile Renditen in Wien	5% - 6%
--------------------------	---------

¹⁹ Colliers: „Marktreport 2014“

²⁰ Colliers: „Marktreport 2014“

²¹ Colliers: „Marktreport 2014“

- ➔ Wahl des Kalkulationsansatzes unter Einbeziehung des im Vergleich zu „L I“ weniger attraktiven Gesamtprojektes mit 5,5%-5,75% im Bürobereich.
- ➔ Im Hotelbereich beträgt die am Markt zu realisierende Renditendifferenz ca. 0,5 % -Punkte (Abhängigkeit von einem einzigen Mieter, höhere Abnutzung), daher vorsichtiger Ansatz mit 6,0%.

3.2.4 Bewertung „Liegenschaft II“ - Büro Variante

Ertragswert, Residualverfahren zur Wertbestimmung

a) Realistischer Ansatz

	Fläche NFL	2.234 m	
	Yield	5,50%	
	Mietertrag	12,00 €/m²	
<hr/>			
Ergibt Ertragswert	saniert		5.800.000
Verkaufskosten	1,5%		86.000
Bauträger	10%		520.000
Adaptierung, Sanierung	600,00 €/m ²		1.340.000
Finanzierung	10%		350.000
Ankaufskosten	5%		170.000
<hr/>			
Residuum rd.			3.300.000

b) Pessimistischer Ansatz

	Fläche NFL	2.234 m	
	Yield	5,75%	
	Mietertrag	11,00 €/m²	
<hr/>			
Ergibt Ertragswert	saniert		5.100.000
Verkaufskosten	1,5%		75.000
Bauträger	10%		460.000
Adaptierung, Sanierung	500,00 €/m ²		1.120.000
Finanzierung	10%		310.000
Ankaufskosten	5%		150.000
<hr/>			
Residuum rd.			3.000.000

Somit ergibt sich in der Bewertung des Gebäudes als Bürogebäude ein wahrscheinlich am Markt zu erzielender Wert in der Bandbreite von ca. 3,0 bis 3,3 Mio EUR.

3.2.5 Bewertung „Liegenschaft II“ – HOTEL Variante

Ertragswert, Residualverfahren zur Wertbestimmung

a) Realistischer Ansatz

Fläche NFL (inkl Keller)	2.234 m	
Zimmer	50 Zi	
Yield	6,00%	
Mietertrag	7.900,00 €/room	
Ergibt Ertragswert	adaptiert	6.580.000
Verkaufskosten	1,5%	97.000
Bauträger	10%	590.000
Adaptierung, Sanierung	950,00 €/m ²	2.120.000
Finanzierung	10%	340.000
Ankaufskosten	5%	160.000
Residuum rd.		3.300.000

b) Pessimistischer Ansatz

Fläche NFL	2.234 m	
Zimmer	50 Zi	
Yield	6,00%	
Mietertrag	7.700,00 €/Zimmer	
Ergibt Ertragswert	adaptiert	6.420.000
Verkaufskosten	1,5%	95.000
Bauträger	10%	580.000
Adaptierung, Sanierung	1.000,00 €/m ²	2.230.000
Finanzierung	10%	320.000
Ankaufskosten	5%	150.000
Residuum rd.		3.000.000

Die Investitionen für den Hotelumbau werden aufgrund der höheren Anforderungen an die Haustechnik über dem Niveau des Büroausbaues liegen, weiters ist die Einrichtung je Zimmer mit ca. 11.000,-/EUR/Zimmer zu berücksichtigen. Das wurde durch den Ansatz von Umbaukosten von 1.000,-/EUR/m² einkalkuliert.

Bei der Hotelvariante ergibt sich ebenfalls ein am Markt zu erzielender Wert im Bereich von 3,0 bis 3,3 Mio EUR.

3.3 Liegenschaft III

3.3.1 Beschreibung



Abb. 8: Außenaufnahme Liegenschaft III

Das Objekt besteht aus zwei Trakten (Hoftrakt südseitig) eines biedermeierzeitlichen Wohngebäudes. Die Aufstockung auf 2 Obergeschosse erfolgte im Jahr 1840. Die klassizistische Fassade entstand in der ersten Hälfte des 19. JH. Die Kellergewölbe sind älteren Datums.

Die Durchfahrt des Hofgebäudes zur Tiefgarage wurde im Zuge der Errichtung des Hauses „L II“ gebaut.

Derzeit teilweise Nutzung durch Wohnungsvermietung, sonst Verwendung als Bürogebäude.

Das Haus weist u.a. mit seinem Innenhof mit einem Pawlatschengang, der den Hoftrakt erschließt, eine hohe architektonische Qualität auf. Man kann von einer geschichtlichen, kulturellen und künstlerischen Bedeutung des Gebäudes ausgehen,

was sich auch im Interesse des Denkmalamtes niederschlägt, welches bereits die Unterschutzstellung eingeleitet hat.

Der Zustand der Liegenschaft ist als mittelmäßig und sanierungsbedürftig zu bezeichnen. Der größte Reparaturrückstau liegt im Bereich der Installationsleitungen und des gesamten Dachbereiches, welche potentiellen Ausgaben auch in der Bewertung Berücksichtigung finden.

Potential für eine Erweiterung besteht im Bereich des Dachbodens mit ca. 250 m zuzügl. kleiner Terrassen (2-3 Wohnungen) und eines Liftturmes. Diese Ausbauarbeiten können jedoch nur in Abhängigkeit der Auflagen des Bundesdenkmalamtes erfolgen.

Da im DG Bereich die erzielbaren Mieten bei 12,-/m bis 14,-/m liegen, ergäbe das im Schnitt bei 13,-/m und 250 m ein Potential von ca. 39.000 € Mietertrag p.a.

Dem gegenüber stehen neben der Auflagen des Bundesdenkmalamtes, die Erdbebensicherheitsauflagen seitens der MA 37 – Baupolizei im Genehmigungsverfahren.

Das Grundstück weist eine Fläche von 836 m auf, davon 677 m bebaut.

Aus den Bestandsplänen ergibt sich folgende Flächenstruktur der Geschosse:

	m² BGF	m² NFL
2.Obergeschoss	433,49	334,59
1.Obergeschoss	711,07	554,75
Erdgeschoss	610,93	446,31
Keller	82,50	61,40
Summe	1.837,99	1.397,05

Dementsprechend resultiert eine Gesamtnutzfläche von rd. 1.397 m .

Angemerkt sei, dass die Flächenaufstellung laut Mietzinsliste stimmt nicht mit den Bestandsplänen überein.

Nachstehende Teilflächen sind vermietet und wird dieser Umstand ebenfalls bei der Bewertung berücksichtigt.

	Lt. Bestandsplan	lt. Mietzinsliste
Top1	132 m	99 m
Top7	125 m	117 m

Der nachstehende aktuelle Grundbuchauszug der Liegenschaft III zeigt auf, dass sich die Liegenschaft im 100%igen Alleineigentum befindet und geldlastenfrei ist.

GBA „Liegenschaft III“

GRUNDBUCH 01006 Landstraße EINLAGEZAHL XXX
 BEZIRKSGERICHT Innere Stadt Wien
 ***** ABFRAGEDATUM 2014-11-25
 Letzte TZ 10474/2002
 ***** A1 *****
 GST-NR G BA (NUTZUNG) FLÄCHE GST-ADRESSE
 XXX G GST-Fläche * 836
 Baufl.(Gebäude) 677
 Baufl.(befestigt) 159 X X X
 ***** A2 *****
 2 a 5351/1968 Bauplatz (auf) Gst 525/1
 5 a 297/1982 Bauplatz (auf) Gst 525/1
 6 a 4989/1994 Verpflichtung zur Abtragung gem Pkt 1) Bescheid 1993-01-13
 ***** B *****
 1 ANTEIL: 1/1
 X X X
 ADR: X X X 1030
 a XXX/XXX Kaufvertrag 1968-03-21 Eigentumsrecht

Der aktuelle Flächenwidmungsplan und die Bebauungsbestimmungen zeigen auf, dass sich die Liegenschaft in einem Bauland-Wohngebiet (Schutzzone) befindet und eine Bauklasse II aufweist. Weiteres ist eine Einschränkung der Verbauung aufgrund einer „besonderen Bestimmung“ (BB 7) gegeben, wonach nur 65% der Grundstücksfläche verbaut werden darf, welche in „geschlossener Bauweise“ erfolgen muss.

All diese Fakten sind für die Bewertung einer Nachnutzung im Sinne einer Neubauerrichtung relevant.

Dem bei der zuständigen Magistratsabteilung 37-Baupolizei Wien aufliegende Bauakt ist zu entnehmen, dass mit Bescheid aus 1989 eine Umwidmung der Top 9 im 1. Stock in Büroräume erfolgte.

3.3.2 Nutzungskonzept

Aufgrund der attraktiven Architektur und der sehr guten Lage innerhalb der Stadt, ergibt sich trotz der Einschränkungen, die der Denkmalschutz mit sich bringt, folgende sinnvolle weitere Nutzung:

Die sehr attraktive Lage in der Nähe der Innenstadt und des Stadtparkes, sowie die Anordnung der Baukörper (Innenbereiche ruhig), sprechen für einen Rückbau auf den Altbestand unter Zusammenlegung verschiedener Räume zu neuen Einheiten, soweit dies möglich ist. Ein mögliches Szenario wäre die Vermietung der sanierten Wohnungen bzw. der Verkauf der Einheiten im Wohnungseigentum.

3.3.3 Marktpreise – Wohnungen

Wohnungsmarkt Wien²³

Innenstadtlagen	4.500,- bis 8.000,- €/m ²
3. Bezirk	2.100,- bis 4.000,- €/m ²
Miete aktuell Durchschnitt Wien	9,- bis 12,- €/m ² pm
Mietet 3. Bezirk ca.	9,5 bis 13,5 €/m ² pm

Die Unterschützstellung des BDA ist bei „L III“ dahingehend ein „Verwertungsvorteil“, dass anstatt des Richtwertzinses der angemessene Mietzins aus einem Vergleich der in der Umgebung lukrierten Werte, angesetzt werden kann. Dementsprechend resultiert daraus ein konservativer Mietwertansatz aus der gegebenen Gebäudequalität und der Situierung als Randlage an den Topgebieten des 1. Bezirkes von durchschnittlich 9,-€/m² pro Quadratmeter Nutzfläche (unter Einbeziehung der geringeren Mieterträge aus den vermieteten Tops).

Beim Verkaufspreis kann ein vorsichtiger Verkaufspreis-Wertansatz mit zumindest € 2.200,-- pro Quadratmeter Nutzfläche

²³ Colliers: „Marktreport 2014“

Eine umfassende Objektsanierung für gehobenen Wohnbau kann mit ca. € 800,-- pro Quadratmeter Nutzfläche angesetzt werden.

3.3.4 Bewertung Liegenschaft III - Wohnungen

Ertragswert, Residualverfahren zur Wertbestimmung U11 – WOHNUNGEN

a) Realistischer Ansatz

	Fläche NFL	1.139 m	
	Yield	5,00%	
	Mietertrag im Schnitt	9,00 €/m²	
Ertragswert	saniert		2.500.000
Verkaufskosten		1,5%	37.000
Bauträger		10%	220.000
Adaptierung, Sanierung		800,00 €/m ²	910.000
Finanzierung		10%	120.000
Ankaufskosten		5%	60.000
<hr/>			
Residuum rd.			1.200.000
Abschlag Vermietung/Servitut			100.000
<hr/>			
			1.100.000

b) Pessimistischer Ansatz

	Fläche NFL	1.139 m	
	Yield	5,00%	
	Mietertrag im Schnitt	8,50 €/m²	
Ertragswert	saniert		2.300.000
Verkaufskosten		1,5%	34.000
Bauträger		10%	210.000
Adaptierung, Sanierung		800,00 €/m ²	910.000
Finanzierung		10%	100.000
Ankaufskosten		5%	50.000
<hr/>			
Residuum rd.			1.000.000

Abschlag Vermietung/Servitut

100.000

900.000

Somit ergibt sich in der Bewertung des Gebäudes ein wahrscheinlich am Markt zu erzielender Wert in der Bandbreite von ca. 0,9 bis 1,1 Mio EUR.

3.4 Zusammenfassung – Bandbreite Verkaufserlöse

	von	bis
Liegenschaft III	900.000 €	1.100.000 €
Liegenschaft II	3.000.000 €	3.300.000 €
Liegenschaft I	1.600.000 €	1.900.000 €
Summe rd.	5.500.000 €	6.300.000 €

4 Betriebsstandort und Neugebäude

Im Folgenden soll aus der Darstellung der Flächen und Betriebskosten basierend auf der IST Situation am Standort Wien 3 und der Marktsituation derzeit ein auf die spezifischen Anforderungen ausgerichtetes „Zielgebäude“ abgeleitet werden.

Dazu werden die Bedarfsrelevanten Daten, wie Mitarbeiterstand, Bürotypen, Büroflächen, Nebenflächen, Kosten etc. einzeln abgeleitet.

4.1 Ausgangssituation

Die Ausgangssituation am derzeitigen Standort in Wien 3 stellt sich so dar, dass alle Mitarbeiter auf drei verschiedenen, aber baulich verbundenen Gebäuden (L I, L II und L III) verteilt sind.

- Liegenschaft I, EZ XXX GSt.Nr. XXX - Altbau Zentrale 5 Geschosse mit Dachgeschoß
- Liegenschaft II, EZ XXX GSt.Nr. XXX - Bürogebäude aus den 70 er Jahren 7 geschossig mit Dachgeschoß
- Liegenschaft III, EZ XXX GSt.Nr. XXX - zwei Altbauten (Biedermeierhäuser); 2 bzw. 3 geschossig, ohne Ausbau des DG
- Die Zufahrt zur unter dem „Neubau“ liegenden Tiefgarage erfolgt über L III durch den Hof der Altbauten.

4.2 Mitarbeiter Stand und Ausblick

Aufgrund der aktuellen Arbeitsmarkt- und Wettbewerbssituation wird für die weiteren Überlegungen mit einer Mitarbeiterreserve von ca. 10% und damit von einem MA Stand von max. 130 MA mittelfristig ausgegangen; Derzeit arbeiten ca. 117 Mitarbeiter am Standort.

Die nachstehenden Tabellen geben einen statistischen Mitarbeiterüberblick, woraus der notwendige Platzbedarf am neuen Standort abgeleitet wird.

Mitarbeiter Statistik Standort 1030
nach Funktion

	Summe	in %	L I	L II	L III
GD	2	2%		2	
Recht	2	2%		2	
PR	1	1%		1	
Mitglieder	2	2%		2	
Finanz+Rewe	11	9%	11		
IT	10	9%	6	4	
Lizenz	20	17%		17	3
Vertrieb	41	35%	8	33	
Summe	89	76%	25	61	3
	28	24%	13	9	6
	117	100%	38	70	9

Daraus abgeleitete Kalkulation der Berechnungsgrundlage für den neuen Standort, inkl. Flächenreserve:

Mitarbeiter Statistik am Standort 1030
nach Ebene mit Reserve

		IST		max.
1. Ebene	GD, GB	8	->	8
	Sek	6	->	6
2. Ebene	AB	12	->	12
3. Ebene	FB etc.	63	->	73
		89		99
		28	->	31
		117		130

Für die weiteren Bedarfsberechnungen wird also von 130 MA ausgegangen. Die Steigerung von 117 auf 130 MA bedeutet eine (Flächen-) Reserve von ca. 11%

Bürotypen am Standort

	Anz.Büroräume	%
1 MA Raum	46	61%
2 MA Raum	23	31%

3 MA Raum	2	3%
4 MA Raum	2	3%
5 MA Raum	1	1%
6 MA Raum	1	1%
	75	100%

Da aus der derzeitigen Situation insbesondere im Bereich des Gebäudes L III erkennbar ist, dass die Raumnutzung eher der Raumstruktur des (eigentlich als Wohnhaus errichteten) Gebäudes folgt, werden zur Optimierung des Raumbedarfes folgende Rahmenbedingungen angenommen:

- Betonung der Mehrpersonen-Büros am besten 2er Büros
- Betonung der Gruppenbüros besonders 4er Büros

Beide Typen sind planungstechnisch und in Bezug auf die Beleuchtung besser und flexibler in der Nachnutzung einzusetzen.

Das führt zur Büro-Raumstruktur auf Basis des oben definierten MA Standes:

Bürotypen Zielstruktur

	IST MA Stand mit optimierten Räumen				MA Stand Zielstruktur		
	Anz. Räume	%	MA Stand		Anz. Räume	%	MA Ziel
1 MA/Raum	23	40%	23	->	24	39%	24
2 MA/Raum	23	40%	46	->	23	37%	46
3 MA/Raum	0	0%	0	->		0%	0
4 MA/Raum	12	21%	48	->	15	24%	60
5 MA/Raum	0	0%	0	->		0%	0
6 MA/Raum	0	0%	0	->		0%	0
	58	100%	117		62	100%	130

Bei Beibehaltung des Mitarbeiterstandes von 117 MA wäre durch die Optimierung der Raumaufteilung eine Reduktion der Raumanzahl von 75 auf 58 unter Vereinheitlichung der Raumtypen von sechs auf drei Varianten (1,2,4 Personen

Zimmer) möglich. Bei Hochrechnung auf den oben definierten MA Stand in Zukunft, ergibt sich eine Büro-Raumanzahl von 62.

4.3 Flächenaufstellung IST Situation

Basierend auf den Bestandsplänen wird in den nachstehenden Tabellen die Flächenstatistik dargestellt.

(„L III-Betrieb“ bedeutet, dass hier nur die von der Betriebsanlage genutzten Teile berücksichtigt wurden, fremdvermietete nicht)

Flächenstatistik Standort 1030
nach Gebäuden
Aus den Bestandsplänen

	Summe	L I	L II	L III-Betrieb
Grundfl.	663 m	275 m	388 m	
BGF	5.982 m	1.671 m	2.766 m	1.544 m
NfI	4.554 m	1.181 m	2.234 m	1.139 m

Flächenstatistik Standort 1030
NFL nach Gebäuden laut Belegungsliste

	Summe	L I	L II	L III-Betrieb
NfI	2.209 m	1.227 m	2.209 m	910 m
PP	8			
	10	+2 im Hof		

Der Betriebsanlagen-Genehmigungsbescheid aus 1/08 enthält nur noch 8 Stellplätze in der Tiefgarage. Ursprünglich waren 12, dann 10 + 2 im Hof genehmigt.

4.4 ZIEL - Raum- und Funktionsprogramm

Aus durchschnittlichen Vergleichswerten am Markt wird folgend ein Raum- und Funktionsprogramm entwickelt.

Das gewählte Bürokonzept beeinflusst maßgeblich den Flächenbedarf.

Zur Auswahl stehen:

- ➔ Einzelbüros/Zellenbüros
- ➔ Teambüros/Gruppenbüros

→ Großraumbüros/open space

Ebenso hat die Branche hohen Einfluss auf den Bedarf. Berater und Handelsunternehmen haben den größten spezifischen Bedarf durch einen hohen Anteil an Besprechungs-, Konferenz- und Bibliotheksräumen, nämlich bis zu 24,9 m /MA bei Firmen mit mehr als 50 MA.

Der durchschnittliche Flächenverbrauch je MA in modernen neuen Bürogebäuden in Europa liegt bei ca. 12,4, bis 12,8 m /MA.

24% der untersuchten Unternehmen gab an zwischen 12,5 und 15,0 m /MA zu nutzen
27% 15,0 und 17,0 m /MA.

Erfahrungsgemäß sind jedoch die besten Werte aber nur durch Nutzung von alternativen Konzepten zum traditionellen Zellenbüro zu erreichen.

Mit den angenommenen Rahmenbedingungen und den oben angeführten Marktparametern ergibt sich somit für den neuen Standort folgendes Anforderungsprofil bzw. Raum und Funktionsprogramm.

Es wird angenommen, dass die MA grundsätzlich die gewohnten überwiegend gebrauchten Zellenbüros behalten wollen und kann somit nicht von einer ausgereizten optimierten Flächenanforderung ausgegangen werden. Deshalb werden für die Berechnungen die durchschnittlichen Büroraumgrößen je nach Ebene abgestuft, wie folgt festgelegt.

1. Ebene	25 m²/MA
Assistenz	17 m²/MA
2. Ebene	15 m²/MA
3. Ebene (Rest)	11 m²/MA

BÜRO Flächen

Bedarfskalkulation

(Basis = Errechnete Wert von oben als max. MA Anzahl)

Raumtyp	avg. m ² /MA	Anzahl MA	m ² gesamt
1. Ebene und Assist	25 m	10 MA	260 m
Assist	17 m	08 MA	130 m
2. Ebene	15 m	16 MA	230 m
3. Ebene	11 m	96 MA	1.060 m
Büroflächenbedarf NEU gesamt		130 MA	1.680 m²

Meetingräume

Meetingräume sind im modernen Bürobau im Schnitt mit ca. 2,00-2,5 m /MA anzusetzen.

Unter Meetingräume fallen

- Tagungsräume, Konferenzräume
- Besprechungsräume
- Seminarräume

Im internationalen Vergleich (z.B. Int. SW-Firma) wird der Meetingraum Bedarf wie folgt berechnet:

MA Anzahl zu Sitzplätzen in Meetingräumen: 1,5- 2,0 :1

Das ergibt bei den Zielwerten für die MA Anzahl:

$$130\text{MA} * 2,25\text{m} = 292 \text{ m}$$

$$\text{bzw. } 130\text{MA} / 1,5 = 86 \text{ Sitzplätze a } 3,0 \text{ m} = 258 \text{ m}$$

ergibt im Schnitt ca. 275 m Gesamtbedarf an Meetingräumen unter der Voraussetzung, dass 2 Personen Besprechungen in den Einzelbüros am Schreibtisch bzw. Beistelltisch erfolgen.

Meeting/Besprechungsräume

Raumprogramm für Bedarf ca. 285 m²

Raumtyp	Min. Sitzpl.	m ² /Raum	Anzahl	Plätze gesamt	m ² gesamt
Großer Konferenzraum	20	60 m	2	40	120 m
Mittlerer Konferenzraum	8	25 m	3	24	75 m
Kleiner Besprechungsraum	4	18 m	5	20	90 m
			10	84	285 m²

Archivflächen

Ausgehend vom derzeitigen Angebot liegt der Gesamtbedarf bei besserem Zuschnitt und damit Ausnutzbarkeit der Räume bei ca. 310 m .

Im Bestand besteht eher ein Überangebot im Bereich der Drucksorten. Neue Flächen können für diesen Zweck in einem Raum optimiert zusammengeführt werden (70 m statt bisher 80 m , alle Teilfunktionen in einem Raum).

Im Bereich der Archivflächen wird der Bedarf in Zukunft eher über dem derzeitigen Bestand liegen. Neben einem großen Archivraum mit ca. 180m wird zusätzlich je ein „Stockwerkszwischenarchiv“ (Annahme: Gebäude mit 3 OG) berücksichtigt.

Archiv, Drucksorten

Raumprogramm für Bedarf ca. 310 m²

Raumtyp	m ² /Raum	Anzahl	m ² gesamt
Archiv klein	20 m	3	60 m
Drucksorten	70 m	1	70 m
Archiv groß	180 m	1	180 m
		5	310 m²

Sonstige Nebenflächen

An sonstigen Nebenflächen werden

- Cafeteria / Restaurant
- Lobby/Empfang
- Teeküchen

im pauschalen Aufschlag der Verkehrsflächen berücksichtigt.

Verkehrsflächen

Auch für Nebenflächen, als Teil der Nutzfläche können bestimmte Durchschnitts- und Erfahrungswerte angesetzt werden.

Im Allgemeinen wird bei den Verkehrsflächen im modernen Bürobau von **Zirkulationsflächen**/Gängen/Lobby im Ausmaß von **ca. 10-15% der MFL** ausgegangen.

Stellplätze

Aus der rechtlichen Situation, dass je 100 m NFl ein Stellplatz zu errichten ist, und andererseits laut AG keine wesentliche Änderung der STPl-Berechtigung eingeführt werden soll, ergibt sich folgendes:

Derzeit 8 TG STPl + 2 Im Hof

IST Bestandsgebäude	je	436 m	1 STPl (4.346 m /10 STPl)
	je	11,7 MA	1 STPl (117 MA/10 STPl)

Zielgebäude: 2.600m NFl (siehe unten) lt. Erfordernis je 100m 1 StPl = 26 STPl.

	je	100 m	1 STPl (2600 m /26 STPl)
	je	4,0 MA	1 STPl (130 MA/26 STPl)

Damit kann bzw. könnte der Bedarf der Ebenen GD, GB, AB (in Summe hochgerechnet 26) abgedeckt werden.

4.5 Technische Gebäudeanforderungen

4.5.1 Flächenverhältnisse

Im modernen Bürobau liegt der Nutzflächenfaktor (NFL/BGF) bei 80% - 88%.

Als Vergleichswerte konnten folgende Bürobauten aus eigenen Quellen erhoben werden:

Beispiele:	Bürohaus Muthgasse	80%
	Bürohaus Wien West	84%
	Bürohaus Rennweg	86%
	BüroTechnoZ. Schwechat	88%

Das ideale Bürohaus hat folgende Merkmale:

Nutzflächenfaktor	85%
Raumtiefe max.	5,5m
Belichtete Fassadenlänge (Fenster mögl.)	ca. 280m
Gut belichtete Raumflächen	ca. 70% der NFL

4.5.2 Ausstattungsqualitäten

Grundsätzlich ist von einer mittleren bis hohen Ausstattungsqualität des geforderten Gebäudes auszugehen, was folgende wesentliche Merkmale bedingt:

- Gegliederter Baukörper, flexibles Raumkonzept
- Fensterbänder, vorgehängte Fassade
- Doppelboden, Hohlraumboden, Bodentanks
- Abgehängte Decken mit direkt/indirekt strahlendem Licht
- Teil- bzw Vollklimatisierung
- DV Netzwerk, Zugangskontrolle, höhere Aufzugsgeschwindigkeit, GLT, Videoüberwachung

Im modernen Bürobau ist neben der Kosteneffizienz vor allem die Frage der Flexibilität im Vordergrund. Änderungen der Nutzung, sowie Veränderungen der Raumgrößen müssen rasch und ohne großen Aufwand möglich sein. Das betrifft neben den Raumteilern und Wänden vor allem die Frage der (EDV Kabel-) Infrastruktur.

Flexible Trennwandsysteme ermöglichen die rasche Anpassung an veränderte Anforderungen.

Daher sind traditionelle GKT Trennwände im Anforderungsprofil. Die optimale Variante ist dabei der Einbau von Doppelböden.

Vollklimatisierung, also inklusive Luftbe- und Entfeuchtung ist mittlerweile Standard. Dabei kann auch eine Bauteilaktivierung (Heizung und Kühlung über die Beton-Decken) eingebaut werden, was auf die Kosten keine gravierenden Auswirkungen hat. Allerdings kann dann keine abgehängte Decke eingebaut werden und das Beleuchtungssystem ist entsprechend anzupassen.

Folgende Gebäudekriterien werden als Vorgabe angenommen:

- Reserveflächen (Berücksichtigt über ca. <10% MA Wachstum angenommen.)
- Vollklimatisierung
- Keine Glastrennwände der Büroeinheiten
- Sozialraum (in Nebentraumaufschlag berücksichtigt)
- Archiv, Lager, Druckerei (wie bisher berücksichtigt)
- Büromateriallager (in vergrößertem Archivlagerbereich berücksichtigt)

4.6 Flächenprogramm - Zielgebäude

In der Zusammenfassung ergibt sich somit als Bedarf für den neuen Standort folgendes Bild:

Mitarbeiter	130
Büro-Räume	69

BÜRO Flächen Bedarfskalkulation

(Basis = Errechnete Wert von oben als max. MA Anzahl)

Raumtyp	avg. m ² /MA	Anzahl MA max.	m ² gesamt
1. Ebene und Assist	25 m	10 MA	260 m
Assist	17 m	08 MA	130 m
2. Ebene	15 m	16 MA	230 m
3. Ebene	11 m	96 MA	1.060 m
Büroflächenbedarf NEU gesamt		130 MA	1.680 m²
Meeting/Besprechungsräume			285 m²
Archiv, Drucksorten etc.			310 m²
Sonstige Neben- und Verkehrsflächenflächen	15,0%		340 m²
			2.600 m² NFL
ergibt Gesamtflächenbedarf je MA			20 m² /MA
Stellplätze (je 80 m 1 StPl)			33 STPl
Bruttogeschossfläche Zielgebäude bei Nutzflächenkoeff.		85%	3.100 m² BGF1

4.7 Betriebskosten – Markt / Vergleichsprojekte

4.7.1 Betriebskostenvergleich am Markt

Projekte (klimatisiert)	BK gesamt je m NFl	Allg. BK davon	Energie davon	Dienstleist ungen Davon
Europiazza	4,50	0,75	0,70	
Twin Tower - Hochhaus	4,31	0,47	1,86	1,98
IZD Tower - Hochhaus	4,48	0,73	0,71	3,04
OCG Office Campus Gasometer	3,20		1,10	
JLL OSCAR 2008 Geb. bis 5000m²	3,42			
Business Park Vienna	2,97	0,42	0,80	1,75
Schubertring	2,95			
Gaudenzdf. Gürtel	2,35	0,39	0,87	1,09

Durchschnittswerte - JLL Europa

BK Hochhaus	3,5 - 5,0 EUR/m
Altbauten bis ca. 1970	3,0 - 3,7 EUR/m
BK für Häuser bis 7 Stockw.	2,5 - 3,0 EUR/m

ein modernes Zielgebäude sollte daher folgende Werte nicht wesentlich überschreiten:

Betriebskosten im Schnitt	3,42 EUR/m²
davon Hausmeister	0,45 EUR/m
Energiekosten im Schnitt ca.	1,01 EUR/m
Allgemeine BK im Schnitt ca.	0,55 EUR/m

4.7.2 Betriebskostendetails mit Anpassung²⁴

Nachstehend erfolgt eine Aufschlüsselung der laufenden Betriebskosten ; Hausmeisterkosten von 0,42/m und Verwaltungskosten von 0,34/m wurden aus der Aufstellung ausgenommen, da in dieser Studie nicht relevant)

Klimatisierte Büros	EUR/m²	%
öffentliche Abgaben	0,51	19,2%
Versicherung	0,13	4,9%
Wartung	0,38	14,3%
Strom	0,3	11,3%
Heizung	0,53	19,9%
Wasser, Kanal	0,1	3,8%
Reinigung	0,31	11,7%
Bewachung	0,3	11,3%
<i>Verwaltung</i>	<i>0</i>	<i>0,0%</i>
<i>Hausmeister</i>	<i>0</i>	<i>0,0%</i>
Sonstiges	0,1	3,8%
SUMME relevante BK zu erwarten:	2,66	100,0%

²⁴ JLL: Office Service Charge Analysis Report 2012

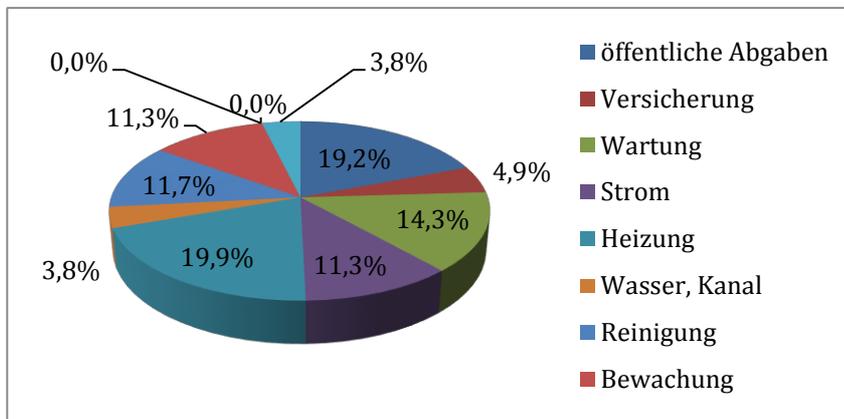


Abb. 10: anteilige Bürokosten - Büro²⁵

4.7.3 Betriebskostenvergleich - Bestand

Bestandsflächen

(Basis: Durchschnittl. Abrechnung 2010-2012)

	BK gesamt	L I	L II	L III
NFL	4.554 m	1.181 m	2.234 m	1.139 m
Betriebskosten netto p.a.	108.450 €	2.951 €	89.584 €	15.915 €
BK je m NFL p.m.	1,98 €/m ²			
MA	117			
BK je MA p.a.	927 €/MA			

Dazu ist anzumerken, dass die bestehenden BK starken Schwankungen unterworfen sind. Der relativ niedrige Wert der Betriebskosten je m NFL im Bestand täuscht, da er nur über die großen Nebenflächenanteile in den Objekten zustande kommt. Aussagekräftiger und plausibler ist daher die Umlage der BK auf die MA Anzahl. Das zeigt die weit rationelleren Verhältnisse in einem neuen Standort.

²⁵ JLL: Office Service Charge Analysis Report 2012

Zielgebäude (Basis Marktwerte, Flächen aus Kalkulation)	BK gesamt
NFL	2.600 m
Betriebskosten netto p.a.	82.992 €
BK je m NFL p.m.	2,66 €/m ²
MA	130
BK je MA p.a.	638 €/MA

Wie zu erkennen ist, sollte im Zielgebäude trotz höherer Betriebskosten je m und höherer MA Zahl, in Summe aufgrund der optimierten Flächenanforderung eine Ersparnis in den laufenden Betriebskosten von ca. 21.000,- EUR p.a. zu erzielen sein können.

4.8 Schätzung der Errichtungskosten

Auf der Basis obigen Raumprogramms wird im Folgenden in Anwendung von Erfahrungs- und Marktdaten eine Schätzung der Errichtungskosten des neuen Standortes erarbeitet.

4.8.1 Überschlagsrechnung Errichtungskosten

Baukosten:

Vergleichswerte von im Jahr 2012 ausgeschriebenen Büroobjekten mit ähnlicher Dimension und Ausstattung (GU Ausschreibung)

Im Schnitt 1.100,-€/m² BGF

ergibt ca. **1.300,-€/m² NFL**

Bau-Nebenkosten:

Die Bau-Nebenkosten (Planung, Bauüberwachung, Gebühren etc.) im großvolumigen Bürobau liegen normalerweise zwischen 16% und 20 % der Baukosten.

Finanzierung:

Finanzierung, inkl. Nebenkosten der Finanzierung belaufen sich im Allgemeinen auf max. grob 10% Aufschlag (vorsichtiger Ansatz) auf die HSTKO.

Grundkosten:

Je nach Lagequalität und Bebaubarkeit liegt der Grundanteil bei mittleren Bürohausprojekten im Allgemeinen bei 20% bis 30% der GIK. Bei Innenstadtlagen kann der Wert bis zu 50% gehen. Da die gesuchte Lage eher A2 bis B Lage sein wird, wird ein Grundanteil von ca. 20% angenommen. Das entspricht im vorliegenden Fall ca. 400,- €/m² NFL und stellt damit einen eher vorsichtigen Ansatz dar.

Kalkulation:

2.600m * € 1.300,-	€ 3,380.000,-
plus 18%	€ 608.000,-
plus 10% Finanzierung inkl. NK	€ <u>400.000,-</u>
Herstellkosten	rd. € 4,400.000,-

Bei einer Grundbelastung von angenommen 400,-/m NFL = € 1,000.000,-
für Grund inkl. Kaufnebenkosten (entspricht ca. 20% Grundanteil an GIK)
ergeben sich daher geschätzte Gesamtinvestitionskosten von

GIK = € 5,400.000 – € 5,800.000,-

4.8.2 Grobkalkulation der nötigen break-even Erlöse aus dem Verkauf

Ausgehend von den obigen Bau-Kalkulation ergibt sich, dass für die bestehenden Betriebsflächen folgende Werte im Schnitt erlöst werden müssen, um den break-even aus Verkauf und Neubau zu erreichen.

Nachstehend erfolgt eine reine Plausibilitätsprüfung.

Ausgehend von einem Flächenbestand von derzeit 4.554m NfI errechnet sich der nötige Erlös aus dem Verkauf je m im Schnitt wie folgt:

- von 5,400.000,-/4.554m = **1.185,-/m²NfI**
- bis 5,800.000,-/4.554m = **1.273,-/m²NfI** aus dem Verkauf im Schnitt

Das bedeutet, dass zumindest die angeführten Werte durchschnittlich Erlöst werden müssten, um den neuen Standort finanzieren zu können. Das sind Näherungswerte, die im Einzelnen natürlich stark abweichen werden.

Die Bewertung der Einzelimmobilien und der Erreichbarkeit dieses Zielwertes erfolgte weiter oben.

5 Der neue Standort

Im Folgenden erfolgt eine kurze, überblicksartige Darstellung der Standortkriterien und möglicher Zielgebiete zur weiteren Untersuchung.

5.1 Standortparameter

Als Zielparamester für den neuen Standort gelten folgende Kriterien.

- U-Bahn Nähe
- S- Bahnnähe, zumindest Straßenbahn
- Zielgebiete eher Richtung 20./21./22. Bezirk
- Handelskai
- Einkaufsmöglichkeiten, Bank, Post in naher Umgebung

Wenig bis nicht wichtige Kriterien:

- Green building
- Nichtraucherhaus
- Solitär stehendes Gebäude
- Moderne Architektur
- Flughafenanbindung
- Grün-Parkumgebung
- Standortimage
- Hotelnähe

5.2 Mögliche Projektausformungen

Aufgrund des eher mittleren definierten Gebäudeflächenbedarfes wird die Einhaltung aller definierten Kriterien, (wie z.B. „keine Fremdnutzer im Gebäude“, vor allem aber „kein Miteigentum“) bei der Suche nach einem neuen Projektstandort nicht in allen Fällen gelingen und es werden bestimmt Kompromisse zu schließen sein.

Die Zielnutzfläche von 2.600 m² wird kostengünstig wahrscheinlich am ehesten im Verband eines größeren Projektes im Miteigentum umsetzbar sein.

3.100m² BGF sind für ein solitäres Gebäude, Neubau relativ klein. Derartige Bauplätze müssen in einer weiteren Projektphase gezielt gesucht werden.

Eine andere Stoßrichtung wird im Bereich von „Altobjekten“ (dabei sind kleinere Bürobauten gemeint, aus den 80er und 90er Jahren) in entsprechender Lage und Dimension sein, die entsprechend umgebaut/revitalisiert werden.

Die Errichtung eines größeren Gebäudes und Fremdvermietung der nicht selbstgenutzten Restflächen scheidet auch aus Vorfinanzierungsgründen aus.

5.3 Zielgebiete

Zielgebiete sind Entwicklungszonen, wie Seestadt 22., Drasche Mühle 21., Dresdnerstrasse 20. etc., sowie U-Bahn Entwicklungachsen.

Entlang dieser Achsen haben sich teilweise bereits entsprechende Agglomerationen herausgebildet, wie zum Beispiel:

- Erdberg/St. Marx/Gasometer nahe der U3
- Handelskai nahe der U2
- Dresdnerstraße/Lassallestraße nahe der U1
- Vienna DC nahe der U1
- Nordwest Achse/Muthgasse nahe der U4
- Messe nahe der U2
- Aspanggründe nahe der S7,
- Seestadt/Aspern nahe der U2

Speziell im Bereich der U-Bahnverlängerungen in Richtung 22. Bezirk, sowie mit dem Bau eines neuen Stadtteiles auf dem ehemaligen Flugfeld Aspern entsteht ein attraktiver, gut an den Verkehr angebundener neuer Bereich für Arbeit und Wohnen.

Einige Beispiele für Büroprojekte mit Angeboten bis 3000m² in den Zielbezirken:

- Donau BC 2.
- Viertel Zwei, 2.
- Marxbox, 3.
- Q-Bik, 3.
- Town Town, 3.
- Pier 50, 20.
- BC 20, 20.
- Optimum, 20.
- Big Biz, 20.
- BC Wehlistr., 20.
- Energy Base, 21.
- Büro Lehmböckg, 23.

In weiteren Projektphasen sind die in den definierten Zielstandorten angebotenen Projekte einer Evaluierung nach dem im Anhang angeführten Evaluierungsschema zu unterziehen und eine short list der besten drei Angebote zu ermitteln.

Die Suche nach freien Grundstücken bzw. zu übernehmenden Projekten sollte ausgelagert und exklusiv beauftragt werden.

Büroentwicklungsachsen in Wien / Office development axes in Vienna

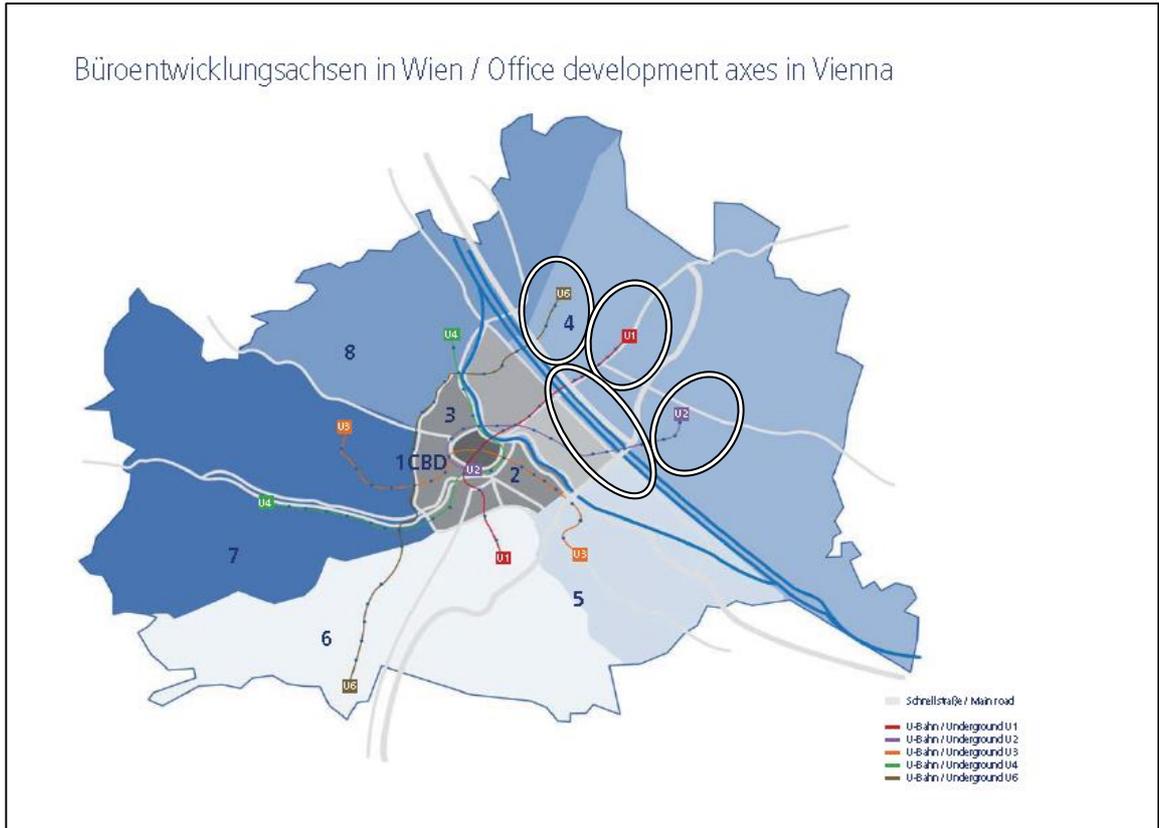


Abb 11: Büroentwicklungsachsen in Wien²⁶

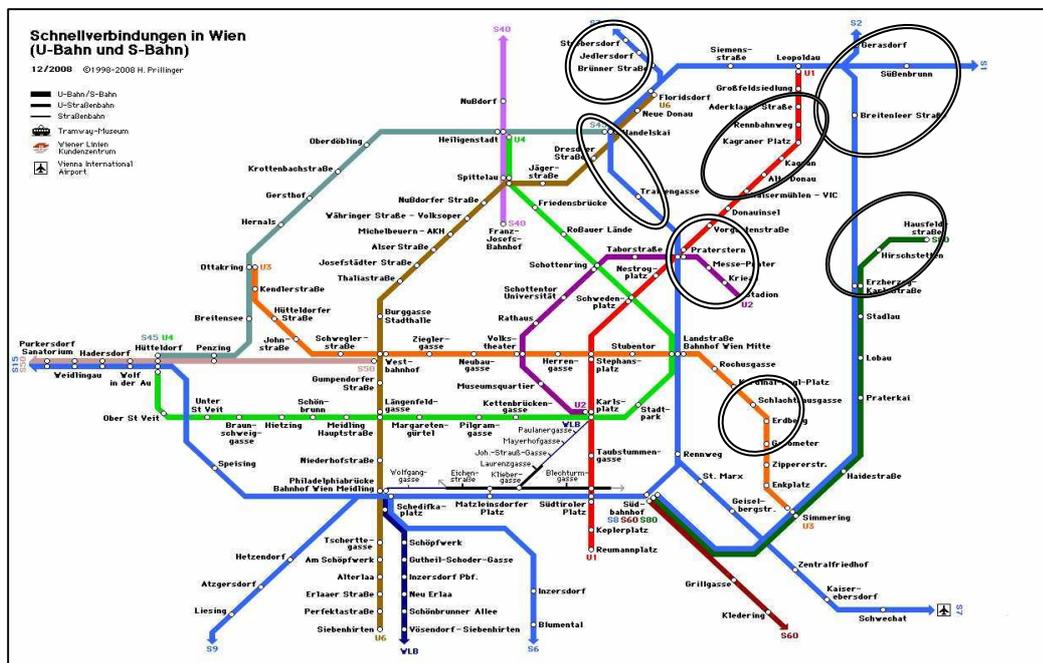


Abb 12: Schnellverbindungen Wien²⁷

²⁶ Colliers „Marktbericht 2012“

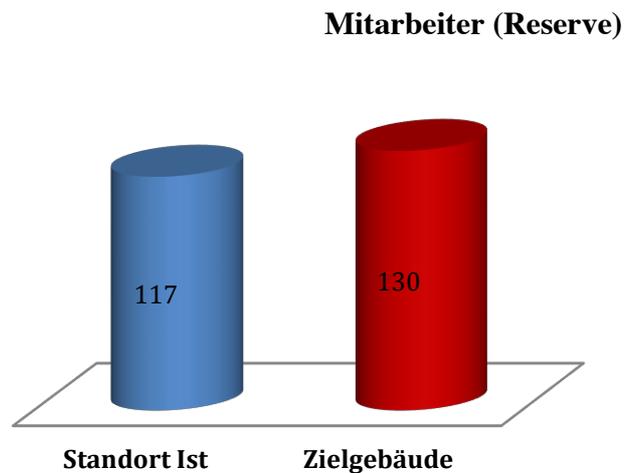
²⁷ <http://www.wien.info/media/files/u-bahn-und-schnellbahn-plan.pdf>

6 Gegenüberstellung IST-Situation zu Zielgebäude

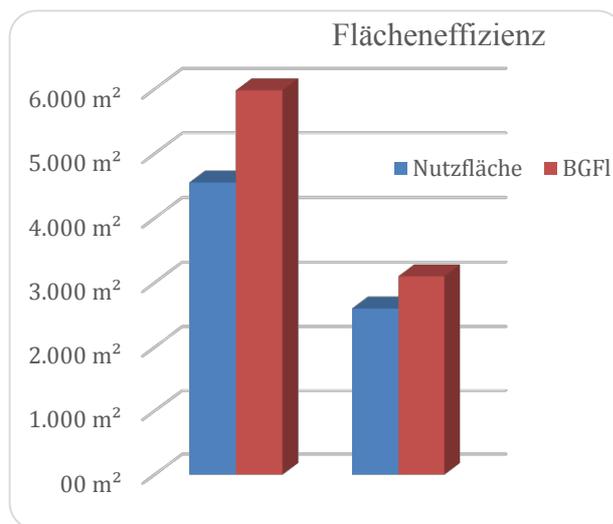
Nachstehende Tabellen zeigen die Gegenüberstellung des „Status-Quo“ der drei Bestandsliegenschaften zu dem fiktiven Zielgebäude hinsichtlich Anzahl der Mitarbeiter, dementsprechender Flächenbedarf, sowie der Jahresbetriebskosten.

Die Darstellungen zeigen auf, dass durch ein modernes Raumnutzungskonzept eine wesentliche Reduzierung der Nutzflächen am neuen Standort realisierbar ist, was in weiterer Folge auch eine beachtliche Ersparnis der laufenden Betriebskosten mit sich bringt. Im Ergebnis könnten dadurch die Betriebskosten um rund 30% reduziert werden.

	Standort Ist	Zielgebäude
Mitarbeiter	117	130

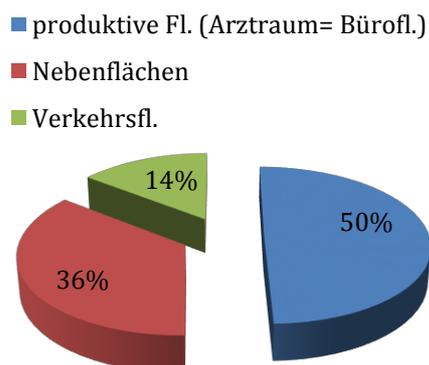


	Standort-IST	Zielgebäude
Nutzfläche	4.554 m	2.600 m
BGFI	5.982 m	3.100 m
Flächenbedarf je MA	39 m	20 m
Flächeneffizienz	76%	84%

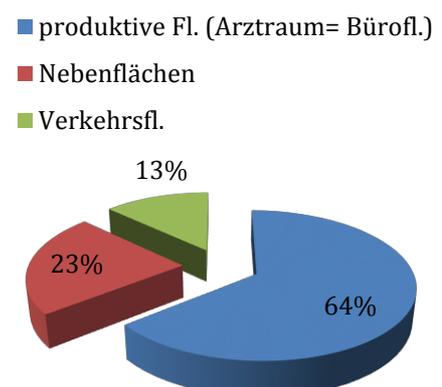


	Standort Ist	Zielgebäude
produktive Fl. (Arztraum= Bürofl.)	2.158 m	1.680 m
Nebenflächen	1.557 m	595 m
Verkehrsfl.	632 m	340 m
Betriebsfläche = NFL	4.346 m	2.600 m

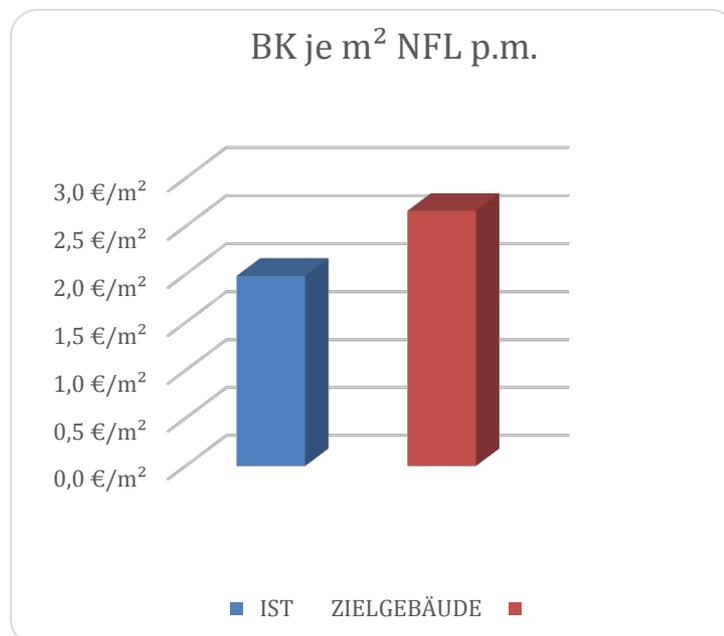
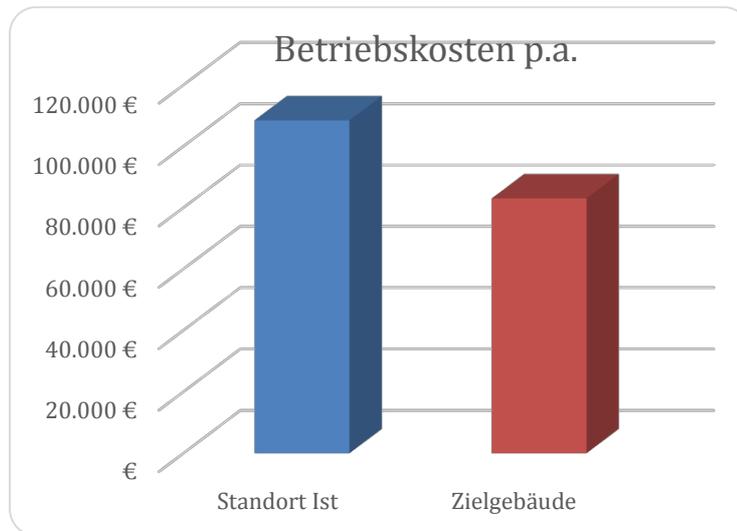
Betriebsstandort Ist



Zielgebäude



	Standort-IST	Zielgebäude
Betriebskosten p.a.	108.450 €	82.992 €
BK je m ² NFL p.m.	2,0 €/m ²	2,66 €/m ²
BK je MA p.a.	926,9 €/MA	638,4 €/MA



6.1 Kostenvergleichsrechnungen IST-Standort zu Zielgebäude

Im Folgenden werden die laufenden Kosten der Varianten IST Standort und Neugebäude gegenübergestellt. Dabei wird ein Zeitraum von 10 Jahren betrachtet und die Kosten auf heute abgezinst.

Ebenso wird der Saldo aus den zu erwartenden Verkaufserlösen und den zu erwartenden Gesamtinvestitionskosten gebildet.

6.1.1 Investitionsvergleich IST / ZIELGEBÄUDE

Dabei wird folgendes angenommen:

- Betriebskosten, GIK, Verkaufserlöse - siehe oben
- Instandhaltungskosten Ist: aus dem Durchschnitt der letzten 3 Jahre, jedes 3. Jahre
- im Neugebäude: 1,0% der GIK ab dem 4. Jahr
- Nachinvestitionskosten Ist: aus Durchschnitt der letzten 4 Jahre, jährlich;
- im Neugebäude: 2,0% der GIK ab dem 5. Jahr

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des Gesamtwertes der Ersparnis zugunsten des neuen Standortes unter der Annahme von Verkaufserlösen von 6,3 Mio € und einem Investitionserfordernis von 5,4 Mio € (= best case).

In der Sensitivität wird dann in einem weiteren Schritt die Ergebnisänderung durch Variation der Kosten- und Erlöswerte angeführt.

Einsparungsvolumen bzw. Investitionsvergleich IST / ZIELGEBÄUDE

(Instandhaltung aus Durchschnitt der letzten 3 Jahre alle 3 Jahre; im Neugebäude 1,0% der GIK ab dem 4. Jahr
Nachinvestition aus Durchschnitt der letzten 4 Jahre; im Neugebäude 2,0% der GIK ab dem 5. Jahr)

VPI	1,5%	Jahr 0	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7	Jahr 8	Jahr 9	Jahr 10							
Abzinsung	3,0%																		
IST Standort		100.000	101.500	103.023	104.568	106.136	107.728	109.344	110.984	112.649	114.339	116.054							
Instandhaltung																			
Nachinvestition				104.500			109.203			114.117									
BK		108.460	110.077	111.728	113.404	115.105	116.832	118.584	120.363	122.168	124.001	125.861							
Summe		208.460	211.577	319.251	217.972	221.242	333.763	227.929	231.348	348.894	238.340	241.915							
Barwert IId Kosten IST		2.345.497	für 10 Jahre																
Zielgebäude																			
Instandhaltung					56.430	57.276	58.136	59.008	59.893	60.791	61.703	62.629							
Nachinvestition							116.100					124.808							
BK		82.992	84.237	85.500	86.783	88.085	89.406	90.747	92.108	93.490	94.892	96.316							
Summe		82.992	84.237	85.500	143.213	145.361	283.642	149.755	152.001	154.281	156.595	283.732							
Barwert IId Kosten NEU		1.393.138	für 10 Jahre																
Saldo		-	127.340	-	233.750	-	74.759	-	75.880	-	70.121	-	78.174	-	79.347	-	81.745	-	84.837
Saldo Barwert BK		-	f = zugunsten Neugebäude)																
Verkaufserlös		6.300.000																	
Investition/Bau		5.400.000																	
Saldo Bau/Verkauf		-																	
Gesamt saldo		-																	

Der Barwert des Kostenvergleiches der laufenden Kosten über 10 Jahre beträgt ca. 950.000,- EUR zugunsten der Neuerrichtung.

Der Wert der Gegenüberstellung von Verkaufserlös und GIK beträgt bei Annahme der unteren Schwelle der GIK von 5,4 Mio und Annahme des optimistischen Verkaufserlöses von 6,3 Mio.: 900.000,- EUR. Zugunsten der Neuerrichtung.

Zusammen ergibt sich daher ein langfristiger Überhang zugunsten der Neuerrichtung von ca. 1,85 Mio. EUR.

Wie sich die Überschüsse ändern wenn jeweils die anderen Bandbreiten von möglichen Verkaufserlösen und Baukosten angenommen werden, zeigt die folgende Sensitivitätsanalyse.

6.2 Sensitivität

Ausgehend von der in Pkt. 3.4 definierten Verkaufserlös-Bandbreite und Gegenüberstellung der in 4.10 definierten Gesamtinvestitionskosten ergeben sich bei Kalkulation nach dem gleichen Berechnungsschema wie oben (6.1) folgende Barwerte der Gesamtersparnis zugunsten der Standortverlegung (neg. Werte zeigen einen Überschuss zugunsten Verlegung):

(Änderung des Saldos je nach Änderung des Verkaufserlöses bzw. der Bau-Investition; negative Zahlen = Überschuss bei Standortveränderung)

	Barwertsaldo	Investition	Investition
Lfd		5.400.000 €	5.800.000 €
Ko+Verk+Invest			
Verkaufserlös	6.300.000 €	-1.852.000 €	-1.410.000 €
Verkaufserlös	5.500.000 €	-1.052.000 €	-610.000 €

Das Szenario zeigt, dass selbst bei Annahme des worst case der Verkaufserlöse (5,5 Mio) und der Investition (5,8 Mio) auf Dauer ein Kostenvorteil von ca. 0,6 Mio € zugunsten des neuen Standortes besteht.

6.3 Kernfragen/-aussagen

Welchen Erlös könnte die Verwertung des Altbestandes bringen?

→ ca 5,5 – 6,3 Mio €. (siehe 3.4)

Welcher Flächenbedarf ist in einem modernen Bürostandort aufgrund der Bedarfsanalyse notwendig?

→ 2.600 m NFL ca. 3.100 m BGFl (siehe 4.8)

Was kostet in etwa der neue Standort?

→ 5,4 – 5,8 Mio € (siehe 4.10)

Kann die Neuinvestition durch die Verwertung des Standortes finanziert werden?

→ Ja, es ergibt sich auch bei Annahme des worst case ein Überschuss zugunsten Standortverlegung (siehe 6.2)

Welches Einsparungspotential ergibt sich in den laufenden Kosten jährlich?

→ Bis zu 21.000,- € p.a. (siehe 4.9.3)

Gesamtrentabilitätsvergleich Alt/Neu Standort?

→ Auf Barwertbasis für 10 Jahre ergibt sich ein Kostenvorteil zwischen 0,6 bis 1,8 Mio € zugunsten der Standortverlegung.

6.4 Entscheidungsparameter pro Standortverlegung

Nachstehende Fakten, welche sich aus der Machbarkeitsstudie ergeben, sprechen für eine Standortverlegung.

6.4.1 Problemzonen des derzeitigen Standortes

Folgende Probleme hinsichtlich des derzeitigen Standortes können ausgewiesen werden:

- Belegung verschiedener Gebäude
- unterschiedliche Bauperioden
- unterschiedliche der ursprünglichen Planung zugrunde liegende Nutzungen
- dislozierte Abteilungen mit mangelnder Kommunikation
- unbefriedigendes Verhältnis von „produktiven“ Flächen zu Nebenflächen
- lange Wege
- unflexible, durch die Altgebäude vorgegebene Teilungen
- durch großen Nebenflächenanteil suboptimale Betriebskostensituation

6.4.2 Hard facts

Hierzu zählen der Einmaleffekt durch zu erwartenden Überschuss aus Verkauf und Investition, sowie die Kostenersparnis im Bereich der Betriebs-, Energie- und Instandhaltungskosten.

Die Kostenersparnisse ergeben sich aus folgenden Quellen

- Weniger Büroraumfläche pro MA (weitere Optimierung durch Verstärkung der Mehrpersonen Büros möglich)
- Weniger Gesamt NFL je MA
- Trotz Einrechnung von ca. 10% Personalreserve liegt der Flächenbedarf niedriger

- Optimierung der Nebenflächen
- Verkleinerung der Verkehrsflächen (Verringerung der unproduktiven Flächen)
- Verbesserung des Verhältnisses Nutzfläche zu Bruttofläche
- Geringere lfd. Nachinvestitionen (neues Gebäude, Flexiblere Struktur)
- Geringere lfd. Betriebskosten (kleinere Fläche wiegt die Mehrkosten je m² mehr als auf)

6.4.3 Soft Facts

Es gibt noch eine Reihe von Gründen, die ebenfalls für eine Verlegung des Standortes nach dem vorgeschlagenen Modell sprechen:

Entscheidend ist nicht nur die Flächenreduktion, sondern auch die Chance der Optimierung der Arbeitsabläufe. Durch die Ansiedlung in einem modernen neuen Gebäude mit optimierten Abläufen und in einer nutzfrendlichen Umgebung werden auch viele „soft fact“ beeinflusst, die für eine MA-orientierte Unternehmensführung sprechen:

- Steigerung der Motivation der MA durch moderne Ausstattung
- Verkürzung der Leitungsspanne durch Verkürzung der Wege, logische Zusammenlegung der MA, optimierte Anordnung der kooperierenden Abteilungen
- Flexibilität in der Raumstruktur bringt die leichtere Anpassung an MA Bedürfnisse
- Moderne Gebäude heben die Repräsentativität und können einen Imagewandel zu mehr Modernität einleiten.
- Höherer Versorgungsgrad mit Parkplätzen

7 Schlussfolgerung

Unter Bedachtnahme, dass die in vorliegender Studie angeführten Berechnungen und Aussagen nur grobe Orientierungen wiedergeben können und auch die angegebenen Verkaufspreise eher vorsichtig angesetzt wurden und die sonstigen „soft facts“ nicht außer Acht zu lassen sind, kann eindeutig der Schluss gezogen werden, dass eine Verlagerung des Standortes unter den gegebenen Umständen zu befürworten ist und sehr wahrscheinlich durch den Verkauf der Bestandsimmobilien am Standort 1030 zu finanzieren sein wird.

Um den Zwischenfinanzierungsaufwand in der Phase der Errichtung des Neubaus zu minimieren, wird eine Vereinbarung zur Anmietung der Gebäude (wie sale and lease back) über die Laufzeit bis zum Umzug (ist parallel zur Projektentwicklungsphase des Käufers) mit dem Käufer am sinnvollsten sein.

7.1 SWOT-Analyse Standortverlegung

Die nachstehende SWOT-Analyse zeigt anhand der erfolgten Machbarkeitsstudie die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken der untersuchten Standortverlegung auf.

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none">• Sehr gute Lage der Bestandsimmobilien für jede Nutzungsvariante• L III Biedermeier Haus liegt im Trend für hochwertiges Wohnen• Attraktive Architektur L I für hochwertige Nutzung• Innenstadtlage, Einkaufsstraßennähe• Das Projekt rechnet sich• Durch Hebung von Ausbaupotentialen sind wahrscheinlich höhere Verkaufswerte zu erzielen	<ul style="list-style-type: none">• Keine ausreichenden Parkplätze für alle drei Gebäude• Teilweise Denkmalschutz• Rel. hoher Sanierungsbedarf bei L III• Tiefgaragenzufahrt erschwert Grundstückssituation• Zeitliche Komponente. Bau/Umbauzeit mit Weiternutzung der verkauften Häuser?• Kein Wohnungseigentum; Bindung an Suche nach Eigentumsobjekt• Heizungslösung bei getrennter Verwertung nötig

Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> • Erledigung der unattraktiven Fremdvermietung • Verbesserung der Organisationsstruktur • Verbesserung der Mitarbeitermotivation • Verbesserung der lfd. Kostenbelastung • Vorgespräche Investoren. Grundsätzliches Interesse. • U-Bahn Ausbau jenseits der Donau 	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufserlöse niedriger als Annahmen • Verzögerungen im Verwertungsprozess • Betreiberrisiko Hotel L II • Noch keine verbindliche Neubau-Kostenschätzung möglich • Potentiell Zwischenfinanzierung des Baues nötig

7.2 Weitere Vorgangsweise

Wie bereits erwähnt sind die Ergebnisse und Empfehlungen noch durch Gutachten zu untermauern bzw. sowohl die Verhandlungen mit den Standortanbietern einerseits, andererseits mit Interessenten für die Bestandsimmobilien aufzunehmen.

Dementsprechend ist nach positiver Beurteilung der Machbarkeitsstudie der nächste Schritt der Projektentwicklung die Verwertung der Bestandsobjekte bei gleichzeitiger Suche nach einem neuen, geeigneten Standort, wobei der zeitliche Projektablauf für einen „harmonischen“ Standortwechsel des Unternehmens eine wesentliche Rolle spielt.

Kurzfassung

Die Arbeit stellt die Notwendigkeit einer Machbarkeitsstudie im Vorfeld eines Projektes anhand eines Fallbeispiels dar. Untersucht wird die Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Standortverlegung eines Unternehmens in Wien. Ausgehend von dem derzeitigen Standort des Unternehmens, welches von 3 zusammenhängenden Gebäuden aus geführt wird, soll unter Vorgabe von Zielparametern und unter Berücksichtigung von zukünftigen Trends hinsichtlich Personalstruktur und Personalerweiterung ein neuer Standort verifiziert werden und die Finanzierung der Standortverlegung geprüft werden. Dementsprechend wurde in einer Pre-Feasibility Studie der IST-Standort für eine Verwertung bewertet, aus deren Geldflüsse der neue Standort, dessen Anforderungen mittels Markt- und Standortanalyse untersucht wurde, finanziert werden soll. Auch wurden die wirtschaftliche Komponente der laufenden Betriebskosten und deren möglichen Einsparungspotentiale an einem neuen Standort verifiziert. Im Ergebnis ist die untersuchte Standortverlegung als positiv zu bewerten. Sowohl die Finanzierung durch die Verwertung der bestehenden Objekte gilt als gesichert, als auch eine nachhaltige Betriebskosteneinsparung am neuen Standort spricht für die Realisierung des Vorhabens. Mittels der Machbarkeitsstudie konnte somit bereits im Vorfeld der Projektrealisierung Risiken für einen Projekterfolg analysiert werden und als Grundlage für eine Entscheidungsfindung verwendet werden.

Quellenverzeichnis

Buchpublikationen

Schäfer/Conzen (2007): Praxishandbuch der Immobilien-Projektentwicklung. 2.Auflage. Verlag C.H. Beck

Alda/Hirschner (2014): Projektentwicklung in der Immobilienwirtschaft. 5. Auflage. Springer Verlag

Bienert/Funk (2014): Immobilienbewertung Österreich. Edition ÖVI Immobilienakademie

Kranewitter (2010): Liegenschaftsbewertung. 6. Auflage. Manz Verlag

Seiser / Kainz (2011): Der Wert von Immobilien, 1. Auflage, Seiser + Seiser Immobilien Consulting GmbH

Stabentheiner (2005): Liegenschaftsbewertungsgesetz, 2. erweiterte Auflage, Manz'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung

Skripten

Peham, Harald (2012): Ertragswertverfahren. Technische Universität Wien

Reithofer, Markus (2012): Einführung in die Immobilienbewertung. Technische Universität Wien

Marktuntersuchung

Colliers International: Immobilienmarktbericht Österreich 2012

Internet

Flächenwidmungs- und Bebauungsplan

<https://www.wien.gv.at/flaechenwidmung/public/>

Schnellverbindungen-Wien

http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/b/b0/Schnellverbindungen_Wien.png

Liegenschaftsbewertungsgesetz

<https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003036>

Abbildungsverzeichnis

Abb 1: Ablaufschema Vergleichswertverfahren	9
Abb 2: Ablaufschema Ertragswertverfahren.....	11
Abb.3: Ablaufschema Sachwertverfahren	13
Abb. 4: Außenaufnahme Liegenschaft I	15
Abb. 5: Auszug Flächenwidmung- und Bebauungsplan.....	17
Abb. 6: Außenaufnahme Liegenschaft II.....	22
Abb. 7: Auszug Flächenwidmung- und Bebauungsplan.....	24
Abb. 8: Außenaufnahme Liegenschaft III.....	30
Abb. 9: Auszug Flächenwidmung- und Bebauungsplan.....	33
Abb. 10: anteilige Bürokosten - Büro	49
Abb 11: Büroentwicklungsachsen in Wien.....	56
Abb 12: Schnellverbindungen Wien	56