

Ertrags- und bewertungsrelevante Faktoren für Altstandorte von Fachmarktzentren.

Erhebung der ausschlaggebenden Parameter und Reflektion der Miethöhen aus der Praxis.

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

eingereicht bei
Dipl.-Ing. Harald Peham

Robert Schober

1028576

Wien, 23.03.2015

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **ROBERT SCHOBER**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "ERTRAGS- UND BEWERTUNGSRELEVANTE FAKTOREN FÜR ALTSTANDORTE VON FACHMARKTZENTREN. ERHEBUNG DER AUSSCHLAGGEBENDEN PARAMETER UND REFLEKTION DER MIETHÖHEN AUS DER PRAXIS", 71 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, 23.03.2015

Unterschrift

INHALTSVERZEICHNIS

1	Einleitung	1
1.1	Motivation	1
1.2	Zentrale Fragestellung und Zielsetzung.....	2
1.3	Aufbau der Arbeit	2
2	Grundlagen und Geschichte des Handels	4
2.1	Handelsimmobilien	4
2.2	Betriebsformen im Handel.....	4
2.2.1	Solitäre Betriebsformen.....	4
2.2.2	Verbundformen.....	7
2.3	Vertriebswege des Einzelhandels	8
3	Überblick großflächiger stationärer Einzelhandel Österreichs	9
3.1	Definition klassisches Einkaufszentrum (EKZ); Shopping Mall (SM).....	11
3.2	Definition Factory-Outlet-Center (FOC)	11
3.3	Definition Fachmarkttagglomeration, -zone und - gebiet	11
3.4	Definition für Fachmarktzentrum	12
3.4.1	Entstehung und Funktion von Fachmärkten und Fachmarktzentren	13
3.4.2	Grundformen von Fachmärkten und Fachmarktzentren:	14
3.5	Standortkriterien für Handelsimmobilien	15
3.6	Branchen- und Mietermix	16
3.7	Flächenaufstellung Fachmarkttagglomerationen und FMZ	19
3.8	Flächenveränderung im Wandel der Jahre	21
3.9	Flächendefinitionen im Überblick	23
3.9.1	Flächendefinition nach ÖNORM B 1800	23
3.9.2	Flächendefinition nach GIF	24
3.9.3	Flächendefinition gemäß österreichischer Raumordnung	25
3.9.4	Flächendefinition aus der Vermietungspraxis	28
3.10	Bedeutung von Fachmarktzentren am österreichischen Investmentmarkt.....	29
3.11	Renditebegriffe Theorie und Praxis	31
4	Bewertung von Immobilien	33
4.1	Das Ertragswertverfahren	33
4.1.1	Der Vervielfältiger	37
4.1.2	Der Kapitalisierungszinssatz	37
4.1.3	Nutzungsdauern in der Immobilienbewertung	42
4.1.4	Nutzungsdauern von FMZ.....	44
4.1.5	Ertragswertberechnung einer Liegenschaft, ein Beispiel.....	47
4.1.6	Die Bedeutung der Nutzungsdauern in der Bewertung	48
4.2	Mietansätze in der Literatur und Marktberichte.....	49
5	Auswahl der Fachmarktstandorte für die genauere Betrachtung	51
5.1	Auswertung der Miethöhe im Bundesländervergleich.....	54

5.2	Auswertung der Miethöhe nach Alter	55
5.3	Miethöhe ausschließlich nach Verkehrserschließung.....	56
5.4	Miethöhe ausschließlich nach Sichtbarkeit	56
5.5	Miethöhe nach Kombination von Sichtbarkeit und Verkehrserschließung	57
5.6	Zusammenfassung der Miethöhen	59
5.7	Potentielle Mieter in den Objekten	60
5.8	Mietvertragslaufzeiten der Standorte	60
6	Schlussfolgerung	62
	Kurzfassung	64
	Literaturverzeichnis	65
	Abkürzungsverzeichnis	68
	Abbildungsverzeichnis	70
	Anhang	71

1 Einleitung

Jede Projektentwicklung entsteht mit einer Idee, was, wie und wo gebaut werden soll oder kann. Der Projektentwickler und der gegebenenfalls später auftretende Investor sind an einer langfristigen Ertragssituation interessiert. Es stellt sich zuerst die Frage nach der Art der zu entwickelnden Immobilie. Die verschiedenen Möglichkeiten werden von bestimmten Rahmenbedingungen gesetzlicher und widmungstechnischer Art begrenzt.

Die verschiedenen Immobilientypen (z.B. Wohnbau, Bürobau, Handelsimmobilien, Industrieanlagen, Lagerhallen usw.) stellen unterschiedliche Anforderungen an die Wahl des Standortes, die Qualität der Gebäude, die Erreichbarkeit durch die Nutzer und vieles mehr.

Diese Arbeit ist auf in die Jahre gekommene Fachmärkte und Fachmarktzentren fokussiert.

Eine große Herausforderung für Projektentwickler, Investoren und im Speziellen für Immobiliensachverständige stellen Fachmärkte und Fachmarktzentren in nicht mehr optimaler Lage oder Zustand dar. Für Immobiliensachverständige stellt sich die Frage der wirtschaftlichen Nutzungsdauer, beziehungsweise welche Mieten für die Bewertung solcher Standorte herangezogen werden können. Ein Faktor ist hier natürlich auch der potentielle Mieter, der diese Miete bezahlen würde.

1.1 Motivation

In den letzten Jahren wurden trotz hoher Dichte zahlreiche neue Fachmärkte und Fachmarktzentren errichtet. Für die Projektentwickler war es oft ein Leichtes, Mieter aus bestehenden Fachmärkten und Fachmarktzentren in einen neuen, vermeintlich besseren in der Nähe befindlichen Standort zu bringen. Die Eigentümer der „Altstandorte“ haben nun allerdings das Problem der Wiedervermietung dieser leer gewordenen Flächen.

In der Fachliteratur gibt es zahlreiche Angaben über die wirtschaftlichen Nutzungsdauern von Fachmarktzentren, die in diesen speziellen Fällen zu hinterfragen sind. Für die Bewertung stellt sich weiters die Frage, ob es möglich ist,

diese Flächen neu zu vermieten und mit welchen Mieten gerechnet werden kann. Scheiden diese Objekte aus dem Markt aus und ist in der Bewertung nur mit dem Bodenwert minus Abbruchkosten zu rechnen, da es keine wirtschaftlichen Nachnutzungsmöglichkeiten gibt?

1.2 Zentrale Fragestellung und Zielsetzung

Es soll an Hand von zu betrachtenden „Altstandorten herausgearbeitet werden, ob diese Standorte weiterhin als Handelsstandorte zu vermieten sind, welche Mieter vorstellbar sind und wenn ja, welche Mieten dafür erzielt werden können. Weiters soll auf die in der Bewertung relevante Größe der Restnutzungsdauer in der Theorie und Praxis eingegangen werden, um zu hinterfragen, ob vom Alter dieser Standorte auf die zu erzielende Miete geschlossen werden kann.

Das Ergebnis der Arbeit soll Immobiliensachverständigen fundierte Miethöhen aufzeigen und unter welchen Voraussetzungen diese Mieten erzielt werden können.

1.3 Aufbau der Arbeit

Zuerst wird ein Überblick über die Handelslandschaft und die einzelnen vorhandenen Handelsstrukturen gegeben, um anschließend das Potenzial von Fachmärkten und Fachmarktzentren in der österreichischen Handelslandschaft darzustellen.

Um die entsprechenden Abgrenzungen des Themas zu erlangen, wird im Weiteren der Begriff des Fachmarktes und des Fachmarktzentums gegenüber anderen gängigen Begriffen von Handelsimmobilien in der Literatur definiert. Anschließend soll ein Überblick über die bestehenden Fachmarkt- und Handelszentren inklusive Flächendarstellung sowie Flächendefinitionen im Handel gegeben werden. Die Betrachtung der Relevanz von Handelsimmobilien in der Immobilienwirtschaft wird diesen Teil abschließen.

Im Folgenden wird die Bewertung von Ertragsliegenschaften mit Augenmerk auf die wichtigsten Eingangsparameter betrachtet und an Hand eines Beispiels veranschaulicht.

Anschließend werden „ältere“ Fachmärkte und Fachmarktzentren recherchiert, auf die die Beschreibung „Altstandort“ passt und mittels relevanter Standortfaktoren von Handelsimmobilien näher beschrieben. In der folgenden Analyse aller betrachteten Standorte soll herausgearbeitet werden, ob sich für die Bewertung relevante Eingangsparameter für die Art der betrachteten Gruppe herausfiltern lassen.

Das Ziel ist eine für die Bewertung verwendbare Bandbreite von Miethöhen für diese Art von Handelsimmobilien darzustellen.

2 Grundlagen und Geschichte des Handels

Die Handelslandschaft ist durch verschiedene Handelsstrukturen und Typen geprägt, die sich im Laufe der Geschichte entwickelt bzw. soweit verändert haben, dass eine klare Abgrenzung dieser Strukturen notwendig ist.

2.1 Handelsimmobilien

Die Handelslandschaft unterliegt einem kontinuierlichen Wandel, welcher sich auf die Handelsstrukturen, sowie Betriebs- und Vertriebsformen auswirkt. Es entwickelten sich im Laufe der Geschichte verschiedene Verkaufspunkte für den Handel. (Steindl, 2014, S. 4) Parallel zu den ursprünglichen Standorten in zentralen Stadtlagen entwickelten sich auf Grund gesellschaftlicher und technischer Veränderung weitere, mittlerweile stark ausgeprägte Handelsstandorte.

Der stationäre Einzelhandel ist eine auf persönlichen Kontakt beruhende Vertriebsvariante. Einzelhandelsimmobilien sind ausschließlich für den Einzelhandel errichtete und von diesem genutzte Gebäude. Diese Gebäude können baulich sehr einfach gehalten (Fachmarkt) oder aber auch sehr komplex sein (Einkaufszentrum). Die Unterscheidung der Betriebsformen ist oft schwierig, lässt sich aber mittels Flächenbandbreiten und Mindestbetriebsgrößen sowie deren Standorterfordernisse und Agglomerationsbedürfnisse kategorisieren. (Everling, 2009, S. 38)

2.2 Betriebsformen im Handel

Generell kann man die Betriebsformen „solitäre Betriebsformen“ und „Verbundformen“ unterscheiden. (Everling, 2009, S. 39)

2.2.1 Solitäre Betriebsformen

Lebensmittel SB-Geschäft Das sind Geschäfte mit weniger als 200 m² Verkaufsfläche. Das Einzugsgebiet befindet sich in der unmittelbaren, fußläufigen Umgebung der Kunden. (Everling, 2009, S. 39)

Lebensmittel SB-Markt

Diese Betriebsform verfügt über eine Größe von etwa 200-400 m² und bietet eine größere Sortimentsbreite von bis zu 10.000 Artikeln. Meist sind das kleinere filialisierte Supermärkte. (Everling, 2009, S. 39)

Supermarkt

Das sind in der Regel SB-Lebensmittelgeschäfte mit einer Verkaufsfläche zwischen 400 und 1.500 m². Das Sortiment mit durchschnittlich 10.200 Artikeln ist noch umfassender als beim Lebensmittel SB-Markt und verfügt zusätzlich über einen großen Anteil an Frischeprodukten und Spezialprodukten wie Bioprodukte. Meist wird diese Betriebsform von der im Nahbereich lebenden Wohnbevölkerung genutzt. Oft wird auch eine bestimmte Anzahl von KFZ-Abstellplätzen zur Verfügung gestellt. (Everling, 2009, S. 40)

Verbrauchermarkt

Diese Vertriebsform ist ebenfalls eine selbstbedienungsorientierte Betriebsform mit einer Größe von 1.500 bis maximal 5.000 m². Trotz des hohen Non-Food-Anteils¹ herrschen Lebensmittelangebote von etwa 50 bis 60 % mit einer durchschnittlichen Artikelanzahl von 28.000 vor. Oft sind vor den Kassen kleine Gastronomiebereiche und Dienstleister (Tabaktrafik, Schlüsseldienste) angesiedelt. Auf Grund des größeren Bedarfs an Stellplätzen und entsprechend größerem Gesamtflächenbedarf befinden sich die Verbrauchermärkte eher in weniger integrierten Standorten. (Everling, 2009, S. 40)

SB-Warenhaus

Mit einer Verkaufsfläche von mindestens 5.000 bis teilweise weit über 12.000 m² führt auch diese Betriebsform Lebensmittel neben einem breiten Angebot von Ver- und Gebrauchsgütern und verfügt über eine durchschnittliche Artikelanzahl von 52.000. Ähnlich wie beim Verbrauchermarkt befinden sich im Kassenvorbereich teilweise ausgedehnte Shopzonen mit in Summe einer gemittelten Größe von etwa 500 m², die wieder von mehreren Dienstleistern betrieben werden. Das SB-Warenhaus wird an Standorten ohne Möglichkeit, das Warenhaus eingeschossig zu betreiben, auch zweigeschossig gehalten. Die Lagekriterien für diese Betriebsform sind durchwegs verkehrsorientiert. (Everling, 2009, S. 41)

¹ Non-Food-Anteil = nicht zum Verzehr geeignete Waren wie Waschmittel, Schreibwaren, Kosmetik, Spielwaren, Elektronikwaren, usw.

Lebensmitteldiscounter

Hier handelt es sich um SB-Geschäfte, die ein niedrigeres Preisniveau und eine reduzierte Sortimentstiefe als der klassische Super- und Verbrauchermarkt bieten. Lebensmitteldiscounter verfügen über eine Verkaufsfläche zwischen 650 bis etwa 950 m². Der ursprüngliche 90 prozentige Lebensmittelanteil des Sortiments reduziert sich immer mehr und bewegt sich derzeit bei 75 bis 80 % der durchschnittlich 1.800 Artikel. Diese Betriebsform bevorzugt stark frequentierte Verkehrsachsen in Gewerbegebieten und sucht bereits seit einiger Zeit immer öfter die Nähe zu Einkaufs- und Fachmarktzentren. Beispiele dafür sind Hofer, Lidl und Penny. (Everling, 2009, S. 41)

Fachgeschäfte

Diese Geschäfte verfügen über ein tiefes und beratungsintensives Sortiment. Die Mindestgrößen liegen zwischen 50 und 200 m². Es handelt sich oft um eine eigentümergeführte Betriebsform, die zunehmend zu einer filialisierten Betriebsform wird. Vertreter sind unter anderem Modefachgeschäfte (Pimpkie), Lederfachgeschäfte, Haushaltswaren (WMF), aber auch Handwerksfachgeschäfte wie Fleischereien und Bäckereien. Fachgeschäfte befinden sich beinahe in allen Lage- und Zentrentypen. Sie befinden sich in innerstädtischen Lagen, in Einkaufszentren, Fachmarktzentren oder Shopzonen von Warenhäusern und können als Standortgeneralisten bezeichnet werden. Sie sind allerdings auf die Verbundwirkung angewiesen. (Everling, 2009)

Fachmarkt

Fachmärkte sind großflächige, meist preisaggressive Fachgeschäfte. Die Größen dieser Betriebsform sind stark von der Branche, dem Standort und dem Wettbewerb abhängig. Kleinere Fachmärkte beginnen bei etwa 300 m². Höher liegen die Verkaufsflächen bei Bau- und Handwerkermärkten (ca. 5.000 m²), Heimtextilmärkten (rund 2.000 m²), und Möbelmärkten (ca. 2.000 m²). Grundsätzlich ist diese Betriebsform auf Selbstbedienung ausgelegt, wobei auf elementare Beratungs- und Servicebereiche zurückgegriffen werden kann. Sie bevorzugen individualverkehrsorientierte Standorte an Ein- und Ausfallstraßen und bilden häufig Zentren aus. Fachmärkte mit hoher Flächenproduktivität² sind vermehrt auch in Innenstadtlagen zu finden (Saturn). (Everling, 2009, S. 43)

² Unter Flächenproduktivität versteht man üblicherweise den Umsatz pro m² Verkaufsfläche.

Kaufhaus

Kaufhäuser sind großflächige breit und tief sortierte Branchengeschäfte und verfügen über eine hohe Beratungs- und Serviceintensität. Ihre Sortimentskompetenz grenzt sie deutlich von Warenhäusern ab. Kaufhäuser erstrecken sich üblicherweise über mehrere Stockwerke. Sie sind Magnetbetriebe, wobei Ihre Ansprüche bezüglich Lagegüte und Qualität des Umfeldes hoch sind. Klassische Vertreter dieser Betriebsform sind Peek & Cloppenburg sowie C&A. (Everling, 2009, S. 43)

Warenhaus

Dies ist ebenfalls eine großflächige Betriebsform, verfügt über ein breites aber weniger tiefes Sortiment. Die Schwerpunkte liegen im Bereich Bekleidung, Schuhe und Haushaltswaren, wobei oftmals auch gastronomische Einheiten und Lebensmittelabteilungen eingebunden sind. Große Warenhäuser führen bis zu 140.000 Artikel. (Everling, 2009, S. 43) Ein klassischer Vertreter dieser Betriebsform ist der mit einer Verkaufsfläche von ca. 26.000 m² große Gerngross in der Wiener Mariahilferstraße. (Standort + Markt, 2014, S. 33)

Kleinwarenhäuser

Dies sind kleine Vertreter der Warenhäuser, deren Verkaufsfläche zwischen 1.400 und etwa 4.000 m² liegen. Während in Klein- und Mittelstädten diese Betriebsform weiterhin als Magnet fungiert, verliert sie auf Grund der geringen Tragfähigkeit an Bedeutung. (Everling, 2009)

2.2.2 Verbundformen

Fachmarktzentrum

Elmar Pfeiffer definiert das Fachmarktzentrum als gewachsene Agglomeration einzelner Fachmärkte oder am Reißbrett entworfene offene oder geschlossene Komplexe. Die Kombination von SB-Warenhaus und Baumarkt fällt nicht unter die Kategorie Fachmarktzentrum, da das SB-Warenhaus keinen Fachmarkt darstellt. Wobei das SB-Warenhaus eine Ergänzung oder sogar der Ankerbetrieb einer Fachmarkttagglomeration darstellen kann. Fachmarktzentren befinden sich in der Regel an Verkehrsknotenpunkten oder Ein- und Ausfallstraßen und sind vorwiegend auf die Erreichbarkeit durch den Individualverkehr abgestellt. (Everling, 2009, S. 46)

Als weitere Verbundformen können das **Einkaufszentrum**, **Themencenter**, **Galerien/Passagen**, **Factory-Outlet-Center** und **Multifunktionszentren** genannt werden. (Everling, 2009, S. 44-46)

2.3 Vertriebswege des Einzelhandels

Oben wurde ein Überblick über die verschiedenen Betriebsformen des stationären Einzelhandels dargestellt. Eine weitere wichtige Kategorisierung des Handels sind dessen Vertriebswege, die folgendermaßen eingeteilt werden können:

- Online-Einzelhandel
- Sonderformen des Einzelhandels wie Airport-Shopping, Tankstellenshops, Bahnhofshops, Werkverkäufe
- Einkaufsstrassen und Einkaufspassagen
- Factory-Outlet-Center (FOC)
- Einkaufszentren (EKZ)
- Fachmarktzentren (FMZ) (Kraus, 2014, S. 11)

In einem kurzen Überblick wird anschließend über den großflächig „zusammenhängenden“ stationären Einzelhandel und auf die in der Literatur auffindbaren Definitionen von Fachmärkten und Fachmarktzentren näher eingegangen.

3 Überblick großflächiger stationärer Einzelhandel Österreichs

Um die große immobilienpezifische Relevanz der Handelsimmobilien in der Immobilienwirtschaft klarer darzustellen, wird in diesem Kapitel ein Überblick über die Gesamtflächen im österreichischen Einzelhandel gegeben. Weiters wird die Bedeutung von Einzelhandelsimmobilien am Immobilienmarkt betrachtet und die Bedeutung der Bewertung im Zusammenhang dieser Immobilienform herausgearbeitet.

Laut Statistik Austria beträgt die Verkaufsfläche der österreichischen Arbeitsstätten im Einzelhandel, auf der Konsumenten Waren angeboten werden, knapp 16 Millionen Quadratmeter im Jahr 2009. Das ist ein Plus von 3 Prozent gegenüber 2004. (Statistik Austria, 2015)

Bei der Verkaufsflächendichte im Einzelhandel gemessen an Quadratmetern pro Kopf liegt Österreich somit hinter der Schweiz und vor den Niederlanden in Europa an zweiter Stelle. Alle drei verfügen über eine Dichte von mehr als 1,70 m² Verkaufsfläche pro Einwohner. (RegioData Research, 2015)

Vergleicht man die Verkaufsflächendichte der österreichischen Bundesländer untereinander, so weist RegioData in einer ihrer News Channel Meldungen die höchste Verkaufsfläche im Einzelhandel mit 1,99 Quadratmetern in Kärnten aus, während Vorarlberg mit 1,46 Quadratmetern über die geringste Verkaufsfläche pro Einwohner verfügt. Durch den starken Kaufkraftzufluss aus der Schweiz und die geringen Flächen wäre in Vorarlberg noch Potential an Einzelhandelsentwicklungen. Allerdings bestehen strikte Vorgaben der Landesregierung über die Flächenentwicklung im Handel. (RedioDataResearch, 2015)

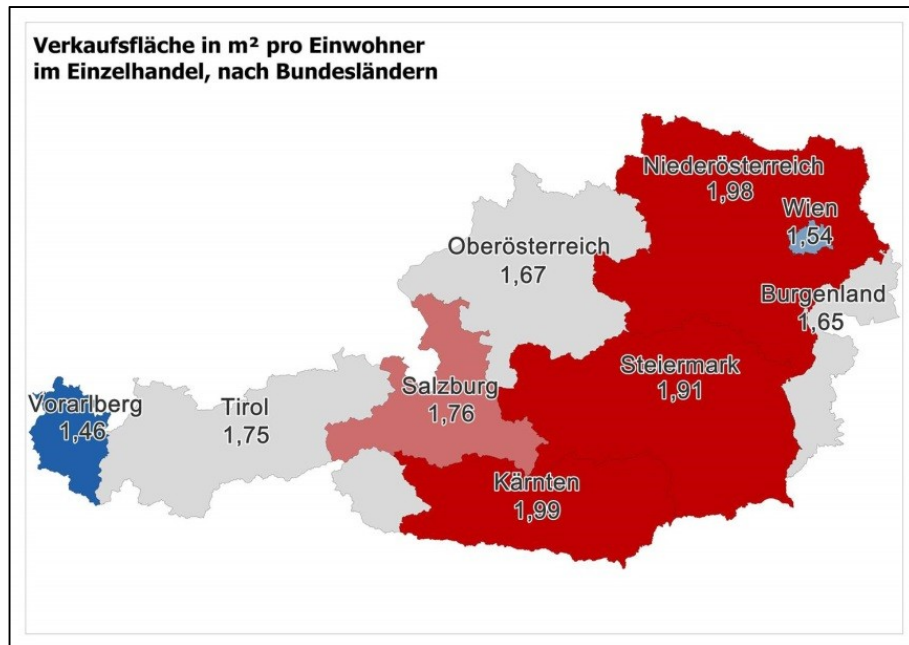


Abb. 1: Verkaufsflächen in m² pro Einwohner nach Bundesländern (RedioDataResearch, 2015)

Betrachtet man den großflächigen Einzelhandel in Österreich, so sind in der S+M Dokumentation Shopping Center Österreich 2013/2014 in Summe 123 Shopping Malls (SM/klassische Einkaufszentren), 91 Retail Parks (RP/Fachmarktzentren), drei Factory Outlet Center (FOC), eine Sonderform (Vienna Airport Shopping) und fünf Department Stores (DS/Kaufhäuser) angeführt. (Standort + Markt, 2014, S. I)

Um allerdings einen umfassenderen Überblick über den großflächigen Einzelhandel zu erhalten, ist es bedeutend, auch die Flächen der Studie über die Fachmarkttagglomerationen von Standort + Markt aus 2012/2013 in diese Berechnung zu integrieren. In dieser Studie werden nicht nur Fachmarktzentren, sondern auch großflächige Fachmärkte mit einbezogen. Es ergeben sich daraus ca. 6.960.000 m² Verkaufsfläche. (Standort + Markt, 2014, S. 557) (Standort + Markt, 2013) Damit entfallen bei einer Bevölkerungszahl von ca. 8.527.230 (Statistik Austria, 2014) 0,82 m² Verkaufsfläche auf einen Einwohner Österreichs. Beinahe die Hälfte der Verkaufsfläche Österreichs fällt somit auf den großflächigen Einzelhandel.

3.1 Definition klassisches Einkaufszentrum (EKZ); Shopping Mall (SM)

Standort und Markt (S+M), eines der führenden Marktforschungsinstitute in Österreich, definiert in Anpassung an die Kriterien des International Council of Shopping Centers (ISCS) das „klassische Einkaufszentrum“ wie folgt:

„Wir definieren eine „Shopping Mall“, also das „klassische Einkaufszentrum“, als einheitlich geplantes und geführtes, von einer größeren Zahl selbständiger Einzelhandels-, Dienstleistungs- und Gastronomiebetriebe besetztes Objekt.“ (Standort + Markt, 2014, S. IV)

S+M weist darauf hin, dass hier bewusst eine andere als vom österreichischen Gesetzgeber verwendete Definition gewählt wurde. Es wird hier eine marketing-technische und funktionale Betrachtungsweise verwendet. S+M legt auch eine Mindestgröße von 4.000 m² vermietbare Fläche sowie mindestens 20 Betriebe oder 4.000 m² vermietbare Fläche sowie mindestens zehn Betriebe, sofern zumindest zwei Magnetbetriebe aus unterschiedlichen Branchen vorhanden sind, fest. (Standort + Markt, 2014, S. IV)

3.2 Definition Factory-Outlet-Center (FOC)

Das FOC stellt eine besondere Betriebs- und Vertriebsform des großflächigen Einzelhandels dar. Diese Vertriebsform wird von einem Betreiber entwickelt, realisiert und gemanagt. In einem FOC bieten meist internationale Markenartikelhändler, die normalerweise in zentralen innerstädtischen Lagen ihre Stores betreiben, ihre Waren zu verbilligten Preisen, an. (Wikipedia, 2015) Es handelt sich entweder um echte oder scheinbare Produktionsüberschüsse, abgelaufene Waren, Waren mit kleinen Fehlern etc. (Kraus, 2014, S. 34)

3.3 Definition Fachmarkttagglomeration, -zone und -gebiet

Oft verwendete Begriffe im Zusammenhang mit Fachmärkten und Fachmarktzentren sind Fachmarktzone, Fachmarktgebiet sowie Fachmarkttagglomerationen, wobei die Fachmarkttagglomeration als Überbegriff verwendet wird.

Geppert beschreibt eine **Fachmarkttagglomeration (FMA)** als eine sukzessive Ansiedlung von Fachmärkten im näheren Umfeld bereits bestehender Fachmärkte oder Fachmarktzentren ohne zentrale Planung und gemeinsames Management, die Agglomerationsvorteile nutzen wollen. Sie ergeben ein wenig zusammenhängendes, teilweise ungeordnetes und fragmentarisches Gesamtbild. (Geppert & Werling, 2009, S. 215) Die Fachmarkttagglomeration kann man als Überbegriff von Fachmarktgebiet und Fachmarktzentren bezeichnen.



Abb. 2: Beispiel der Anordnung einer Fachmarkttagglomeration (Standort + Markt, 2013, S. 320)

Die **Fachmarktzone** und das **Fachmarktgebiet (FMG)** werden als eine gewachsene Ansammlung von mehreren Fachmärkten, die sich auf eigenen Grundstücken befinden, definiert. Sie verfügen über eigene Zufahrten, bilden baulich keine Einheiten und sind über einen längeren Zeitraum entstanden. Aus Kundensicht werden diese Ansammlungen von Fachmärkten und Fachmarktzentren meist als Einheit wahrgenommen. (Oberweger, 2013, S. 102) (Standort + Markt, 2013, S. IV)

3.4 Definition für Fachmarktzentrum

Für Fachmarktzentren gibt es ähnlich wie bei EKZ keine einheitliche Definition. Eine Definitionsvariante liefert Kraus:

FMZ sind planmäßig errichtete Komplexe mit mindestens fünf Fachmärkten oder fachmarktähnlichen Betrieben, die im Unterschied zu den klassischen Einkaufszentren über keine gemeinsame Mall verfügen. Möbelhäuser, Baumärkte, und Gartencenter sind davon ausgenommen. (Kraus, 2014, S. 34)

Eine weitere Definition für Fachmarktzentren liefert Oberweger (Regioplan):

„Unter einem Fachmarktzentrum versteht man eine Ansammlung von mehreren Fachmärkten auf einem Grundstück, die zusammen eine bauliche Einheit und/oder betriebliche Einheit bilden. Die Fachmärkte sind einzeln, in der Regel von einem gemeinsamen Parkplatz zugänglich (keine Mall-Flächen vorhanden). Fachmarktzentren haben üblicherweise einen Eigentümer bzw. Eigentümergruppe und (manchmal) ein eigenes Management.“ (Oberweger, 2013, S. 101-102)

Standort + Markt definiert ein Fachmarktzentrum als ein einheitlich geplantes von einer zentralen Stelle vermietetes und gemanagtes Gebäude. Es besteht aus mindestens vier Fachmärkten oder fachmarktähnlichen Betrieben mit einer Verkaufsfläche von mindestens 150 m² je Fachmarkt. In Summe umfassen diese zumindest eine Fläche von etwa 4.000 m². (Standort + Markt, 2013, S. IV)

3.4.1 Entstehung und Funktion von Fachmärkten und Fachmarktzentren

Auf Grund des wachsenden Flächenbedarfs des vorrangig filialisierten Einzelhandels wurden die verfügbaren Flächen in den Stadt- und Ortszentren zu klein oder boten keine ausreichenden Möglichkeiten der notwendigen Warenpräsentation. Der Handel übersiedelte aus dieser Notwendigkeit an die Ortsränder, wo die Bodenpreise niedriger waren und damit eine flächige Ausdehnung kostengünstig möglich war. Ein weiterer wichtiger Faktor, der für die Randlagen sprach und weiterhin spricht, sind die ausreichenden, den Geschäften vorgelagerten, für den Kunden kostenlos bereitstellbaren Parkplätze.

In einem Fachmarktzentrum finden sich verschiedene Einzelhandelsbranchen, die ein meist breites Sortiment bieten. In größeren Fachmarktzentren bieten oftmals Händler derselben Branche (z.B. Schuhe) ihre Waren an und stehen damit bewusst

im Wettbewerb zueinander, nützen aber den entstehenden Agglomerationseffekt. Die Betriebe sind auf ausgezeichnete Sichtanbindung und eine verkehrsorientierte Lage angewiesen. (Geppert & Werling, 2009, S. 216)

Bei den Nutzern steht der kurz- und mittelfristige Versorgungseinkauf im Vordergrund, nicht wie beim Einkaufszentrum der Erlebniseinkauf. (Geppert & Werling, 2009, S. 216) Durch den oftmals gleichen Mieterbesatz und die Notwendigkeit, sich von anderen Fachmarktzentren und Fachmärkten abzugrenzen, gehen einige Errichter und Betreiber dazu über, mit einer möglichst einheitlichen Gestaltung eine eigene Marke zu kreieren und diese übergeordnet zu bewerben. Dies geschieht oftmals in Abstimmung mit den Handelsbetrieben, die ihrerseits in der Regel einen vertraglich vereinbarten Werbekostenbeitrag zu entrichten haben.

3.4.2 Grundformen von Fachmärkten und Fachmarktzentren:

- **Box oder Big Box:** Einzelne Fachmärkte in rechteckigen Baukörpern mit vorgelagerten Parkplätzen. (Geppert & Werling, 2009, S. 216)
- **Strip-Form:** Fachmarktagglomeration oder Fachmarktzentren, die eine rechteckige Form aufweisen. Die Frontlänge kann über 100 m betragen, während die Tiefe bei den meisten Fachmarktzentren 20 bis 30 m misst. Vor den Geschäften hat sich mittlerweile als Standard ein gemeinsam überdachter Gehweg etabliert. Diese Strip-Form kann verschiedene Ausprägungen haben. Das sind L-Form, U-Form sowie zwei Strip, die gegenüberliegend angeordnet sind. (Geppert & Werling, 2009, S. 216)
- **Cluster-Form:** Die Cluster-Form ist eine Kombination aus geraden und abgewinkelten Ladenzeilen, die um ein Zentrum angesiedelt sind. Es ergeben sich dadurch meist höhere Investitionskosten. (Geppert & Werling, 2009, S. 217-218) Diese Form ist in einigen Fällen eine über die Jahre immer wieder erweiterte Form.

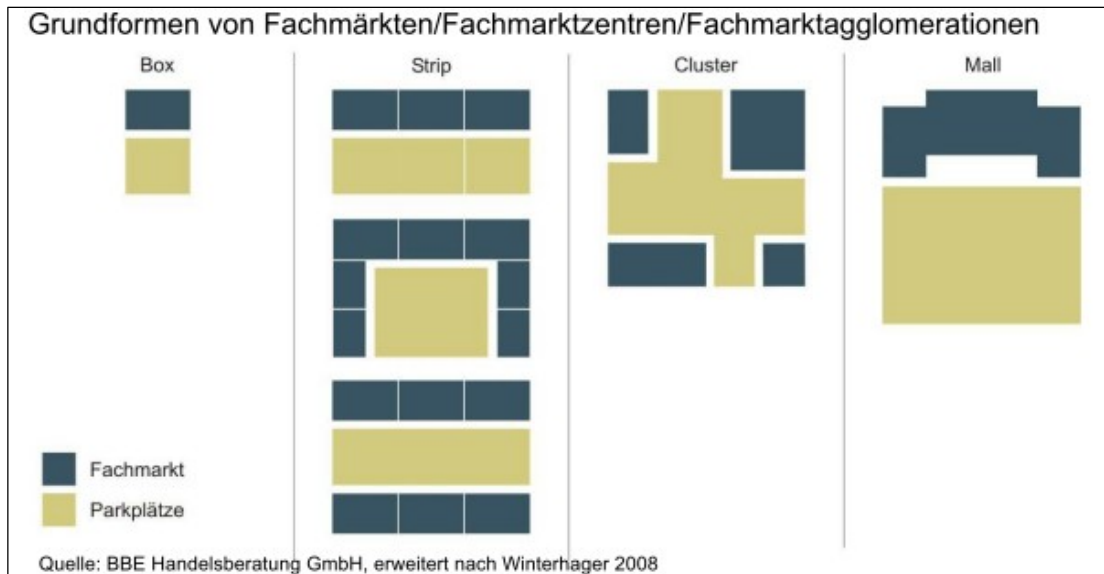


Abb. 3: Grundformen von FMZ
(BBE Handelsberatung, 2008, S. 5)

3.5 Standortkriterien für Handelsimmobilien

Für Handelsimmobilien, ob in Stadtzentren oder in peripheren Lagen, ist die Standortwahl die Basis für das Funktionieren dieses Standortes als Handelsstandort. Die Standortkriterien können wie folgt dargelegt werden:

„Verkehrerschließung

- Lage an Hauptausfallstraßen (bevorzugt stadtauswärts Rechts)
- Direkte Zufahrt von der Hauptausfallstraße
- Zufahrtsmöglichkeit aus beiden Fahrrichtungen
- Klare Verkehrsführung am Parkplatz
- Zusammenhängende Parkplätze ohne Niveauunterschiede
- Mindeststellplatzanzahl für Lebensmittelmärkte ca. 80 Parkplätze
- Hochwertige Gestaltung der Parkplätze (Bordsteine, Markierung) und Außenanlagen

Sichtbarkeit

- Uneingeschränkte Sichtbarkeit des Objekts von der Hauptausfallstraße
- Sichtbarkeit des Eingangs vom Parkplatz aus

- *Klare Wegeführung am Parkplatz zum Eingang*
- *Sichtbarkeit der Werbelogos von der Hauptausfallstraße und am Geschäftseingang*

Größe

- *Standardisierte Objektgrundrisse für Lebensmittelmärkte*
- *Hohe Standards hinsichtlich Flächenlayouts der Non-Food Mieter*
- *Effizientes Verhältnis aus Objekttiefe und Objektbreite als Grundlage für wirtschaftliche Errichtungskosten*
- *Mindestgröße für Geschäftshäuser 5.000 – 6.000 m²*
- *Mindestgröße für Fachmärkte 2.500 – 3.000 m²*

Mietermix

- *Lebensmittelmarkt*
- *Textilfachgeschäfte (Textildiskont und Boutique)*
- *Schuhfachgeschäfte*
- *(Drogerie)*
- *(Papier- und Schreibwaren)*
- *(Haushaltswaren)*
- *(Tierbedarf)*
- *(Sportfachgeschäft)“ (Peham, 2014, S. 33)*

Die oben beschriebenen Kriterien sind als Mindestanforderung speziell für ein FMZ zu definieren, wobei die im Mietermix in runden Klammern gehaltenen Branchen mittlerweile eine wichtige Stellung eingenommen haben. Dies wird auch im Kurzkomentar von S + M in deren Studie Shopping Center Dokumentation 2013/2014 bestätigt. (Standort + Markt, 2014, S. 563)

3.6 Branchen- und Mietermix

Der Branchenmix ist mit ein Garant für das langfristige Funktionieren eines Handelsstandortes. Fachmarktzentren und -agglomerationen verfügen in der Regel über bestimmte wiederkehrende Mieter, die mittlerweile fast als Standardmieter dieser Art der Handelsimmobilien bezeichnet werden können.

Seit 2000 hat sich im Bereich der FMA und FMG durch dynamische Expansion hin zum Kurzfristbedarf (Lebensmittel- und Drogeriewaren) ein Strukturwandel eingestellt. In den FMG wuchs der Flächenanteil des Kurzfristbedarfes um 50 %, während sich im gleichen Zeitraum der Bekleidungsbereich nur um 1 % steigerte. (Standort + Markt, 2013, S. 485)

Die folgende Grafik zeigt die Veränderungen der Bedarfsgruppen zwischen 2000 und 2012:



Abb. 4: Verkaufsflächenanteil FMA nach Bedarfsgruppen (Standort + Markt, 2013, S. 485)

Durch die gesteigerte Attraktivität und entsprechende Besucherfrequenz haben sich in den Bereichen der FMA auch andere konsumnahe Bereiche wie Gastronomie (insbesondere Systemgastronomie), Entertainment (Kinozentren) aber auch Spielhallen und Sportstudios angesiedelt. (Standort + Markt, 2013, S. 486)

Der in österreichischen FMG am häufigsten anzutreffende Mieter ist der Lebensmitteldiscounter Hofer mit 175 Standorten. Damit ist Hofer in beinahe 75 % aller FMG vertreten. An zweiter Stelle liegt der ebenfalls als Diskonter zu klassifizierende Bekleidungshändler kik mit 136 Filialen gefolgt von der Drogeriemarktkette dm mit 132 Standorten. Besonders kann McDonald's mit 78 Standorten hervorgehoben werden, da an Hand dieses Beispiels die Veränderung der FMG hin zu größerer Multifunktionalität unterstrichen wird. (Standort + Markt, 2013, S. 486)

Folgende Darstellung veranschaulicht die dreizehn häufigsten Fachmarktzentrenmieter gemessen an deren Shop-Anzahl:



Abb. 5: Top 13 der FMA Mieter
(Standort + Markt, 2013, S. 486 ff)

Betrachtet man entgegen der oben dargestellten Anzahl der Shops in Fachmarktzentren die Mieter mit dem größten Flächenbedarf, so verfügt C&A über eine klare Vormachtstellung, gefolgt von Charles Vögele und Takko Fashion. (Standort + Markt, 2014, S. 564)

Eine interessanter Gesichtspunkt ist, dass insgesamt über 700 verschiedene Firmen in FMG anzutreffen sind, aber nur etwa 13 % der insgesamt ca. 3.600 Geschäfte werden von nicht filialisierten Unternehmen betrieben. (Standort + Markt, 2013, S. 487)

Im Gegensatz zu Auswertungen, welche Mieter in welchen FMG oder FMA mit welcher Fläche eingemietet sind, gibt es für Leerstandsdaten in diesem Bereich keinerlei recherchierbare Daten. Es ist allerdings absehbar, dass es in den nächsten Jahren auf Grund von weit fortgeschrittener Expansion der Fachmarktmietler und einer Ausrichtung hin zu hochfunktionalen modernen Gebäuden zu einem höheren Leerstand in FMG kommen wird.

3.7 Flächenaufstellung Fachmarkttagglomerationen und FMZ

Die in der S+M Studie Fachmarkttagglomerationen Österreich 2012/2013 ausgewiesene Verkaufsfläche von beinahe 4,8 Mio. m² in insgesamt 237 Fachmarkttagglomerationen, sind mehr als zwei Drittel der Gesamtverkaufsfläche des großflächigen stationären Einzelhandels von 6,96 Mio. m² (Shoppingcenter + Fachmarkttagglomerationen). Von den 4,8 Mio. m² fallen etwa 83 % auf Fachmarktgebiete und nur 17 % auf Fachmarktzentren. (Standort + Markt, 2013, S. 484) Diese Werte zeigen die Bedeutung der Fachmarkttagglomerationen in Österreich.

Es haben sich auch die Verkaufsflächen und die Anzahl der Agglomerationen seit dem Jahr 2000 von 1.400 auf 3.600 Fachmärkte nahezu verdoppelt. Die durchschnittliche Fachmarktgröße hat sich von etwa 1.900 m² auf etwa 1.300 m² verringert. Dieser Umstand beruht auf dem Rückgang der Flächentreiber, wie Baumärkte und Möbelhandel. Im Laufe der Jahre ab 2000 haben sich auch kleinere Formate rund um diese Großflächenbetriebe angesiedelt oder es entstanden kleinere Fachmarktzentren und Fachmarktzeilen in einwohnerschwächeren Einzugsgebieten. (Standort + Markt, 2013, S. 484) Die in den Jahren 1997 bis 2002 errichteten Fachmarkt- und Fachmarktzentrenstandorte werden in den nächsten Jahren in den Fokus der Eigentümer und Projektentwickler rücken und einer intensiven Bearbeitung bedürfen, um Sie am Markt zu halten bzw. die weitere Vermietbarkeit zu gewährleisten.

Bei den Fachmarktzentren unterstellt Standort und Markt (S+M) in seiner Definition eines Fachmarktzentrum eine Mindestgröße von 4.000 Quadratmetern und eine Mindest-Shop Anzahl von fünf Fachmärkten. Eine weitere Einschränkung in der Auswahl der FMZ wird bei S+M bei den vermieteten Flächen gemacht. Sollte ein FMZ laut S + M einen zu hohen Leerstand aufweisen, so wird es in der Studie nicht berücksichtigt. (Standort + Markt, 2014, S. II) Aus diesen Einschränkungen ergeben sich 91 Fachmarktzentren, die in der Studie wiedergegeben werden. Die daraus resultierende Verkaufsfläche liegt bei etwa 770.000 m², also etwa bei den oben erwähnten 17 % der gesamten Agglomerationsflächen.

Betrachtet man die Flächenentwicklung der Fachmarktzentren über die letzten 25 Jahre, zeigt die folgende Grafik sehr anschaulich die größte Flächenproduktion in den Jahren von 2000 bis 2004.



Abb. 6: Neueröffnung Shopping Mall und Retail Parks (Standort + Markt, 2014, S. 562)

Im Vergleich dazu veranschaulicht die Höhe der Anzahl der Neueröffnungen, dass in den Jahren ab 1997 der Trend der Neueröffnungen der Fachmarktzentren deutlich anstieg und erst ab 2007 ein leichter Abwärtstrend zu verzeichnen war.



Abb. 7: Anzahl Eröffnungen Shopping Mall und Retail Parks (Standort + Markt, 2014, S. 556)

Das ließ darauf schließen, dass die Fläche pro neu eröffnetem Fachmarktzentrum ab 2004 gesunken ist.

Eine Auswertung nach Alter der bestehenden FMZ ist auf Grund der in vielen Fällen stattfindenden laufenden Erweiterungen und Umbauten an manchen Standorten nicht einfach abgrenzbar. Gut funktionierende Fachmarktzentren wurden meist in mehreren Stufen und über Jahre immer wieder erweitert oder umgebaut. Ein gutes Beispiel stellt das FMZ Shopping Horn dar, das seit der Eröffnung im Oktober 1995 bis zum August 2010 acht Mal erweitert oder umgebaut wurde. (Standort + Markt, 2014, S. 183)

3.8 Flächenveränderung im Wandel der Jahre

Im Zusammenhang mit den oben genannten Auswertungen stellte sich die Frage, ob sich die Flächen der neu eröffneten FMZ im Laufe der Jahre tatsächlich verändert haben und wenn ja in welcher Weise?

An Hand der FMZ-Aufstellung von RegioData Research GmbH aus Dezember 2014 wurden exemplarisch jene 225 Standorte herausgefiltert, denen ein bestimmtes Eröffnungsjahr zugeordnet wurde. Es wurde möglichst darauf geachtet, dass bei Fachmarktzentren, die über die Jahre Erweiterungen erfahren haben, wie das bereits oben erwähnte FMZ Shopping Horn, nicht die Gesamtfläche im Eröffnungsjahr berücksichtigt wurde, um die Auswertung nicht zu verfälschen. Die vermietbaren Flächen (GLA) wurden in acht Größenkategorien eingeteilt, um eine detaillierte aber dennoch übersichtliche Darstellung zu erhalten.

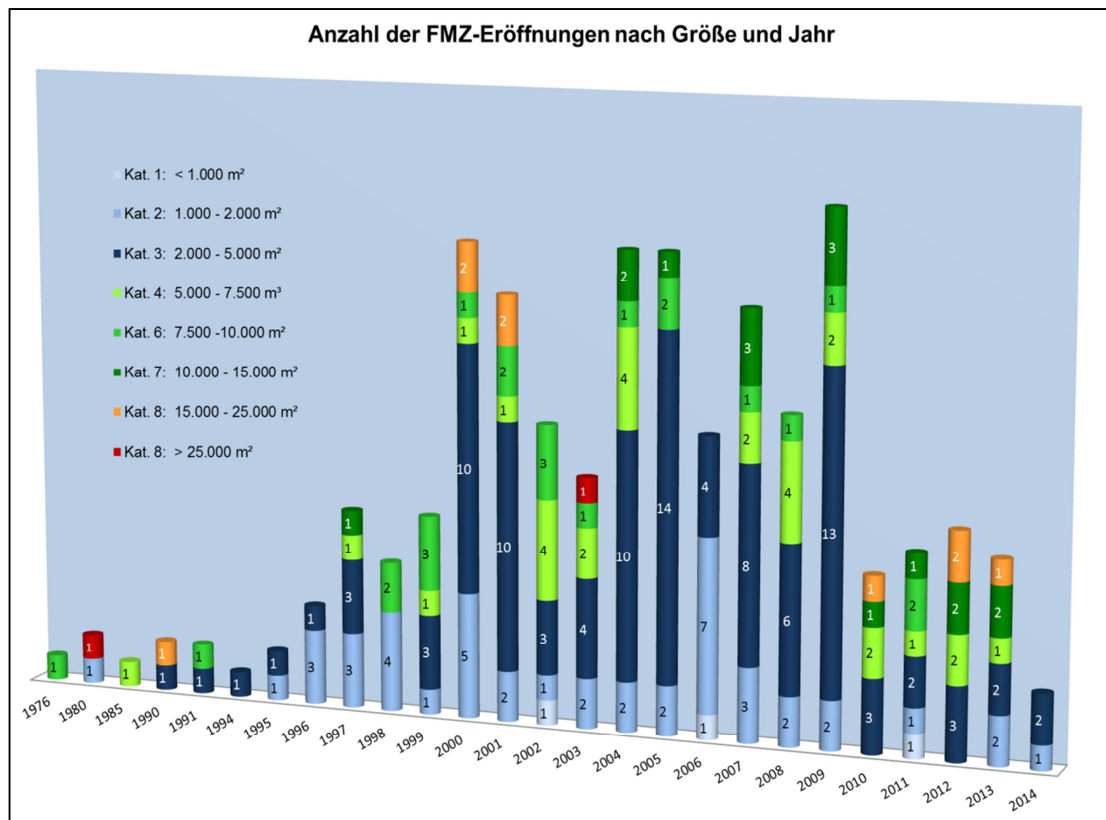


Abb. 8: Anzahl der FMZ-Eröffnungen nach Größe und Jahr (Eigene Darstellung)

Betrachtet man die neueröffneten Flächen über die vergangenen Jahre, zeigt sich, dass FMZ der Kategorie 2 und 3 nahezu in jedem Jahr seit 1995 eröffnet wurden. Ab 2000 ist ein sprunghafter Anstieg der Eröffnungen zu verzeichnen, der lediglich durch einen Einbruch im Jahr 2003 kurzfristig unterbrochen wurde. Die gängigste Größe ist die Kategorie 3, also zwischen 2.000 und 4.900 m². Ab 2004 wird diese Kategorie immer stärker durch die Kategorien 5 und 6 ergänzt, also mit Eröffnungen von FMZ, die über eine vermietbare Fläche von 5.000 bis 10.000 m² verfügen.

Es lässt sich somit im Laufe der Jahre ab 1999 ein Trend in Richtung größerer FMZ erkennen, wobei durch die verschärften Raumordnungsgesetze die Anzahl der Eröffnungen/Erweiterungen ab 2010 gesunken ist. Die Flächenentwicklung der FMZ läuft entgegen der von Fachmärkten, die wie oben beschrieben gerade eine Verkleinerung der Einzelstandorte erfährt.

3.9 Flächendefinitionen im Überblick

Im Zusammenhang mit Gewerbeimmobilien werden verschiedenste Flächen- definitionen verwendet, die sich nicht immer decken. Gerade bei Handelsimmobilien kommen oft abweichend von anderen Gewerbeimmobilien Begriffe zum Einsatz, die einen deutlichen Einfluss auf die Miethöhe haben können. Gerade bei der Errichtung von neuen oder Veränderung bestehender Handelsimmobilien spielt z.B. die Definition der Verkaufsfläche im Zusammenhang mit der österreichischen Raumordnung und Raumplanung eine entscheidende Rolle. Aus diesem Grund ist eine genauere Betrachtung dieser Definitionen sinnvoll.

3.9.1 Flächendefinition nach ÖNORM B 1800

In der ÖNORM B 1800 werden unterschiedliche Flächendefinitionen verwendet, die jeweils in Quadratmetern ausgedrückt werden. Dabei werden geschosßbezogene Grundflächen in **Brutto-Grundfläche** (BGF), **Netto-Grundfläche** (NGF) und **Konstruktions-Grundfläche** (KGF) unterteilt. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 96) Die Definition gemäß ÖNORM B 1800 für die BGF lautet wie folgt:

„Die Brutto-Grundfläche ist die Summe der Grundflächen aller Grundrissebenen eines Bauwerks. Die Brutto-Grundfläche ist in Netto-Grundfläche und Konstruktionsfläche gegliedert.“ (ON, ÖNORM B 1800 , 2002, S. 5)

In der ÖNORM B 1800 wird die NGF folgendermaßen bezeichnet:

„Die Netto-Grundfläche ist die Summe der zwischen den aufgehenden Bauteilen befindlichen Bodenflächen (Fußbodenfläche) aller Grundrissebenen eines Bauwerks. Die Netto-Grundfläche ist in Nutzfläche, Funktionsfläche und Verkehrsfläche gegliedert.“ (ON, ÖNORM B 1800 , 2002, S. 5)

Die KGF ist die Differenz zwischen BGF und NGF. Die KGF umfasst die Flächenanteile für Mauern, Wände, Säulen u.ä. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 96)

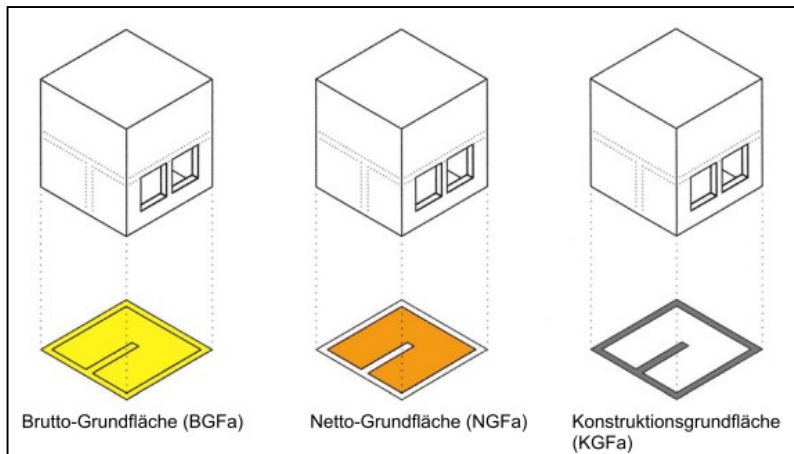


Abb. 9: Geschößbezogene Grundfläche
(ON, ÖNORM B 1800 , 2002, S. 4)

Das Pendant zur österreichischen ÖNORM B 1800 ist die **DIN 277** in Deutschland, die auch die Basis der folgenden Flächendefinition der GIF darstellt.

3.9.2 Flächendefinition nach GIF

Bei Gewerbeflächen werden zunehmend auch Teile von Verkehrsflächen, Funktionsflächen und Konstruktionsflächen als Mietflächen definiert. Um in der Berechnung von gewerblichen Mietflächen eine Vereinheitlichung sowie eine Vergleichbarkeit zu erhalten, hat die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (**GIF**) auf Basis der DIN 277 eine neue Definition geschaffen. Die GIF hat ausgehend von der Definition der Brutto-Grundfläche der DIN 277 die Mietfläche im gewerblichen Raum (**MF/G**) und die nicht zur Mietfläche zählende Fläche (**MF/G-0**) abgeleitet. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 101 ff)

Dieser Ansatz der Mietflächendefinition ist somit nicht wie die beiden genannten Normen auf die bautechnische Trennung der Flächen fokussiert. So können durch ausdrückliche Einigung zwischen Vermieter und Mieter Verkehrsflächen, die überwiegend der Flucht und Rettung dienen, Konstruktionsflächen und technische Funktionsflächen, zur Mietfläche werden. Diese Flächendefinition findet mittlerweile auch in österreichischen Verträgen immer stärkere Anwendung. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 101) Es ergeben sich dadurch zumeist größere Mietflächen als es bei der Definition nach ÖNORM B 1800 und der deutschen DIN 277 der Fall wäre.

Die MF/G lässt sich noch in Mietflächen zur exklusiven Nutzung (MF/G-1) und in Mietflächen für gemeinschaftliche Nutzung (MF/G-2) unterscheiden.

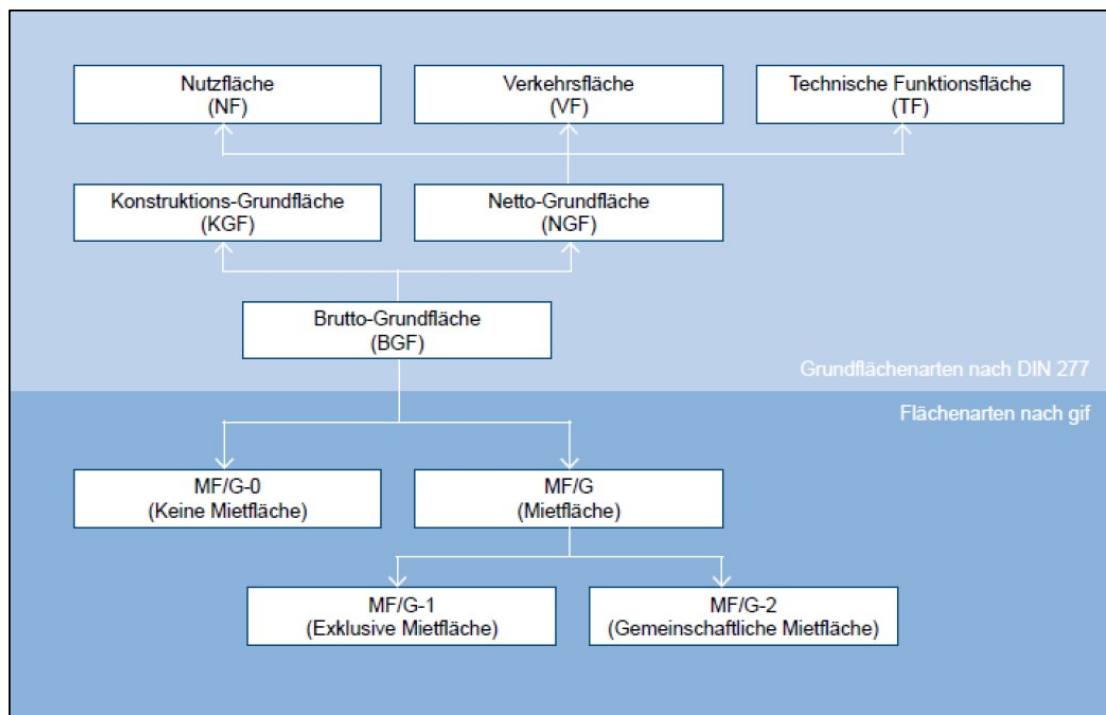


Abb. 10: Strukturmodell GIF und DIN 277 (Peham, 2014, S. 10, zitiert nach GIF)

3.9.3 Flächendefinition gemäß österreichischer Raumordnung

Unabhängig von den oben angeführten Flächendefinitionen ist für die Errichtung und gegebenenfalls Erweiterung von Handelsflächen im Allgemeinen und für FMZ im Speziellen die Flächendefinition im österreichischen Raumordnungsrecht relevant. Während die unter 3.9.1. bis 3.9.3. beschriebenen Flächendefinitionen die Basis für Mietverträge und somit der erzielbaren Miete darstellen, zielt das österreichische Raumordnungsrecht darauf ab, ob und mit welchen rechtlichen Einschränkungen ein FMZ errichtet werden darf.

Voraussetzung für die Errichtung eines Handelsbetriebes ist grundsätzlich die Widmung als „Bauland“. Die einzelnen Bundesländer sehen unter Bauland länderweise unterschiedliche Unterkategorien vor. Es ist also erforderlich, die Zulässigkeit zur Errichtung von Handelsbetrieben länderweise zu differenzieren. (Feik, 2008, S. 10)

In Niederösterreich und im Burgenland sind in den verschiedenen Baulandkategorien nur Handelsbetriebe zur Nahversorgung zulässig. In Oberösterreich bezieht man sich auf die Definition „Waren des täglichen Bedarfs“ und in der Steiermark stellt man auf Handelsbetriebe, die die „wirtschaftlichen Bedürfnisse der Bewohner“ befriedigen, ab. Handelsbetriebe sind grundsätzlich in allen vorgenannten Kategorien ohne Sonderwidmung möglich, werden aber in den verschiedenen Bundesländern in ihrer Größe (Oberösterreich ab 300 m² Gesamtverkaufsfläche) und/oder in ihrem Einfluss im Zusammenhang mit Immissionen, der großräumigen Infrastrukturbelastung oder unzumutbarer Beeinträchtigung der Nachbarschaft beschränkt (Steiermark). (Feik, 2008, S. 10)

Eine besondere Relevanz im Zusammenhang mit der Größe haben die unterschiedlichen Definitionen für große Handelseinrichtungen. In den Länderregelungen findet sich am häufigsten der Begriff des Einkaufszentrums. In Niederösterreich wird der Begriff der „Handelseinrichtungen“ verwendet, während in Oberösterreich von „Geschäftsbauten des überörtlichen Bedarfs“ die Rede ist. (Feik, 2008, S. 13) Allen Definitionen gemein ist, dass das Fachmarktzentrum im Wesentlichen in die Kategorie EKZ fällt.

Zusätzlich zu den unterschiedlichen Definitionen für den Begriff EKZ werden in den Bundesländern auch unterschiedliche Kriterien sowie unterschiedliche Größenangaben verwendet. Die wesentlichen Gemeinsamkeiten sind das Vorliegen von Räumlichkeiten, Vorliegen eines Handelsbetriebes, ein bestimmtes Warenangebot und eine bestimmte Größe. (Feik, 2008, S. 15)

In den Raumordnungsbestimmungen der Länder muss eine definierte Größe der Handelseinrichtung überschritten werden um unter den Begriff EKZ zu fallen. Es gibt neben der unteren Schwelle in manchen Bundesländern auch eine obere Grenze, die nicht überschritten werden darf. (Feik, 2008, S. 15)

Die Bezugsflächen sind in den Bundesländern unterschiedlich geregelt. Die meisten Bundesländer verwenden die Verkaufsfläche als Bezugsgröße, während bei einigen die Verkaufsfläche und /oder die Geschoßfläche herangezogen wird. Im Folgenden werden die Flächendefinitionen der in dieser Arbeit relevanten Bundesländer gegenübergestellt. (Feik, 2008, S. 15)

Im **Burgenland** dient die Verkaufsfläche als Bezugsfläche für die Bestimmung der relevanten Flächengrenzen im Sinne des burgenländischen Raumplanungsgesetzes. Sie wird unter §14d Abs. 1 folgendermaßen definiert:

„Zur Verkaufsfläche gehören die Flächen aller Räume, die für die Kunden bestimmt und zugänglich sind, ausgenommen Stiegenhäuser, Gänge, Hausflure, Sanitär-, Sozial- und Lagerräume.“ (Burgenländisches Raumordnungsgesetz, 2014, S. §14d)

In **Oberösterreich** gelten als Geschäftsbauten Handelsbetriebe, deren Gesamtverkaufsfläche mehr als 300 m² beträgt. Im oberösterreichischen Raumordnungsgesetz wird die Gesamtverkaufsfläche unter § 24 Abs. 2 2. Satz folgendermaßen definiert:

„Als Gesamtverkaufsfläche gelten alle Flächen eines Handelsbetriebs, auf denen Waren oder Dienstleistungen angeboten werden, unabhängig davon, ob es sich um geschlossene Räume oder Freiflächen handelt. Die Verkaufsflächen mehrerer Handelsbetriebe, die in einem räumlichen Naheverhältnis zueinander stehen oder eine betriebsorganisatorische, funktionelle oder wirtschaftsstrukturelle Einheit bilden, insbesondere gemeinsam genutzte Einrichtungen, z. B. Gänge, Parkplätze, Garagen, interne Infrastruktur haben (sogenannte Einkaufs- oder Fachmarktzentren) sind – ausgenommen in Kerngebieten – zur Ermittlung der Gesamtverkaufsfläche zusammenzuzählen.“ (OÖ. ROG 1994, 2013, S. § 24 Abs. 2 2.Satz)

Das in **Niederösterreich** mit Inkrafttretensdatum 1.Februar 2015 gültige Raumordnungsgesetz definiert im § 1 Abs. 1 Punkt 18 die Verkaufsfläche wie folgt:

*„**Verkaufsfläche:** die Summe aller Flächen, die in Gebäuden von Handelseinrichtungen liegen und die für Kunden allgemein zugänglich sind sowie die Bedienungs- und Kassenbereiche. Davon ausgenommen sind Flächen von Tiefgaragen, Lagern, Windfängen, Zugängen, Einpackbereichen und Stiegenhäusern, sofern dort keine Waren angeboten werden, sowie von Sanitärräumen mit ihren Zugängen, Flächen für Kinderbetreuungseinrichtungen, Flächen, auf denen Bank- oder Postdienstleistungen erbracht werden, sowie Flächen von Dienstleistungs- und Gastronomieeinrichtungen,*

die sich nicht in einem gemeinsamen Raum mit Verkaufsflächen befinden;“
(NÖ ROG 2014, 2015, S. §1 Abs. 1 Punkt 18)

Es ist anzumerken, dass bis zum 31.1.2015 im § 17 Abs. 1 noch auf Bruttogeschoßflächen verwiesen wurde. Dieser Terminus wurde mit Inkrafttreten des niederösterreichischen Raumordnungsgesetzes 2014 aus dem nunmehrigen § 18 gestrichen.

Im **steiermärkischen Raumordnungsgesetz** von 2010 wird unter § 2 Abs.1 Punkt 36 die Verkaufsfläche folgendermaßen definiert:

*„**Verkaufsfläche:** Zur Verkaufsfläche gehören alle Flächen, auf denen Waren ausgestellt oder zum Verkauf angeboten werden. Die Gänge innerhalb der Verkaufsräume sowie die Mall zählen zur Verkaufsfläche, wobei bei Einkaufszentren 1 der auf die Verkaufsflächen für Lebensmittel entfallende Anteil der Mall prozentuell im Verhältnis zu den sonstigen Verkaufsflächen zu ermitteln ist. Für Kunden gesperrte Lagerräume und Flächen zur inneren Erschließung (z.B. Stiegenhäuser) und sonst für Kunden bestimmte Flächen (Windfänge, Sanitärräume und dergleichen) zählen nicht zur Verkaufsfläche, wenn auf diesen Flächen keine Waren ausgestellt oder angeboten werden.“*
(NÖ ROG 2014, 2015, S. § 2 Abs. 1 Punkt 36)

Die oben betrachteten Bundesländer definieren mittlerweile (siehe Änderung in Niederösterreich) durchwegs die Verkaufsfläche als Bezugsgröße für die Einordnung eines größeren Handelsbetriebes in die Kategorie EKZ, auch wenn diese Bezeichnung sich nicht in allen Raumordnungs- oder -planungsgesetzen wiederfindet.

3.9.4 Flächendefinition aus der Vermietungspraxis

Im Handel sind allerdings abweichend von in der ÖNORM 1800 andere Flächendefinitionen üblich. Die vermietbare Fläche, die auch als Gross Leasable Area (GLA) bezeichnet wird, und die Verkaufsfläche unterscheiden sich grundsätzlich voneinander.

Laut Standort + Markt umfasst die vermietbare Fläche die gesamten Betriebsflächen (Verkaufsräume, Lager, Sozialräume, Filialleiterbüro sowie sonstige Nebenflächen) von Einzelhandels-, Dienstleistungs-, Gastronomiebetrieben und sonstigen Freizeiteinrichtungen. Standort + Markt bezieht sich bei seiner obigen Definition in seiner Dokumentation Shoppingcenter Österreich auf Einkaufszentren. (Standort + Markt, 2014, S. V) Diese Definition ist auch bei allen anderen Handelsimmobilien anwendbar und ähnelt der GIF-Definition der Mietfläche MF/G.

Als Verkaufsfläche wird der Teil der vermietbaren Fläche definiert, der für Kunden zugänglich oder einsehbar ist. Durch Glaswände getrennte Flächen, die von den Kunden aber nicht betreten werden können oder dürfen, zählen allerdings nicht zur Verkaufsfläche. (Standort + Markt, 2014, S. V) Das können zum Beispiel einsehbare Produktionsflächen bei Bäckereien, Fleischereien in Supermärkten aber auch Küchen in der Gastronomie sein.

Die in der weiteren Arbeit verwendeten Flächen sind immer vermietbare Flächen, da die räumliche Aufteilung durch die Mieter auf Grund unterschiedlicher Anforderungen an die eigenen Konzepte erfolgt. Durchschnittlich kann man mit einem Flächenverhältnis von etwa 80 Prozent Verkaufsfläche zu 20 Prozent Lager und sonstigen Flächen, abhängig von der Größe der Gesamtfläche, ausgehen.

3.10 Bedeutung von Fachmarktzentren am österreichischen Investmentmarkt

Welche Bedeutung Einzelhandelsimmobilien in der Immobilienwirtschaft haben, lässt sich gut am regen Käuferinteresse und den entsprechenden Transaktionsvolumina ablesen. Unter dem Begriff Einzelhandelsimmobilien werden Handelsimmobilien in Geschäftsstraßen, Einkaufszentren und Fachmarktzentren eingeordnet.

Das Immobilienbüro CBRE publizierte in seinem Quartalsbericht Q4 2014 ein Investmentvolumen von ca. € 2,8 Milliarden für das Jahr 2014 über alle Anlagesparten. Das waren 60 % mehr als noch 2013. Das Jahr 2014 war somit das stärkste Investmentjahr seit Krisenbeginn. CBRE unterteilt die im Bericht angeführten Investmentbereiche in Büro, Einzelhandel, Hotel, Wohnen, Logistik und gemischte Nutzung. Einzelhandelsimmobilien waren 2014 mit einem Anteil von

ca. 46 %, gefolgt von Büroimmobilien mit ca. 32 %, am stärksten nachgefragt. (CBRE, 2015, S. 1)

Eine Abgrenzung der Investmentvolumina zwischen den einzelnen Einzelhandelsbereichen wie Geschäftsstraßen, Einkaufszentren und im Speziellen von Fachmarktzentren war im Marktbericht von CBRE nicht vermerkt. Auch das Immobilienbüro EHL unterscheidet in seinem Geschäftsflächenbericht Herbst 2014 nicht unter den einzelnen Bereichen.

Die von den beiden Immobilienbüros veröffentlichten Spitzenrenditen liegen bei Einkaufsstraßen bei ca. 4 %, bei Einkaufszentren zwischen 5 % (CBRE) und 6,25 %, (EHL) sowie bei Fachmarktzentren zwischen 6% (CBRE) und 6,25% (EHL). Beide weisen im Ausblick auf gleichbleibende bis fallende Renditen hin. (CBRE, 2015) (EHL, 2014)

Sowohl EHL als auch CBRE verweisen in ihren Berichten auf ein gesteigertes Interesse von Investoren aus Deutschland und Russland an Immobilieninvestments in Österreich. Die Investitionen ausländischer Investoren verdoppelten sich 2014 zum Vergleichszeitraum 2013. Die Investitionen konzentrierten sich generell stark auf Core-Objekte³. Das zeigt, dass Handelsimmobilien, die über einen großen Leerstand sowie über einen Instandhaltungsrückstand verfügen, aus dem Fokus der großen Investorengruppen wie Banken, Versicherungen, und Immobilienfonds herausfallen.

Aus Gesprächen mit Marktteilnehmern im Investmentbereich lässt sich mittlerweile aber auch ein Markttrend weg von der Core-Immobilie verzeichnen. Durch den weiterhin steigenden Anlagedruck der institutionellen Investoren und die daraus resultierenden geringen Renditen gehen einige Investoren mittlerweile dazu über, sich auch für vermeintliche Nebenlagen zu interessieren. Der Trend liegt hier nicht lediglich im Ankauf der Immobilie. Oft wird ein externer Projektentwickler engagiert, der die Immobilie neu konzeptioniert, die Revitalisierung vorantreibt und auch für die entsprechende Vermietung sorgt. Das aus diesem Vorgehen resultierende höhere Risiko des Investors wird durch eine ebenfalls höhere Renditeerwartung abgegolten. Dieses Risiko wird mittlerweile von einigen Marktteilnehmern gesucht, da bei anderen Anlageklassen keine ausreichenden Renditen erzielt werden können.

³ Core Immobilie: Vermietete Immobilie mit langfristig gebundenen bonitätsstarken Mietern

Im Zuge der Recherche zu dieser Arbeit konnten keine Transaktionen eruiert werden, die für die relevanten älteren Fachmärkte oder Fachmarktzentren herangezogen werden konnten. Lediglich in Gesprächen mit Immobilieneigentümern und Maklern wurden Bruttoanfangsrenditen genannt, die im Bereich von 9 bis 11 % liegen.

Die oben genannten Renditewerte sind allerdings genau zu hinterfragen, da es sich um Spitzenrenditen handelt. Ein weiterer Kritikpunkt bei solchen Veröffentlichungen ist die geringe Transparenz, um welche Art der Rendite es sich handelt.

3.11 Renditebegriffe Theorie und Praxis

Wie bereits oben angedeutet, ist für die Vergleichbarkeit von Renditeangaben zu hinterfragen, welche Parameter in die Berechnung der Rendite eingeflossen sind. Sehorz hat die verschiedensten Renditebegriffe einer detaillierten Analyse unterzogen und kommt in seiner Literaturrecherche auf 22 unterschiedliche Renditebegriffe. (Sehorz, 2009, S. 14)

Der gängigste Renditebegriff ist die **Anfangsrendite** (Initial Yield). Sie ist der Ausdruck der Verzinsung des eingesetzten Kapitals einer Investition über einen Beobachtungszeitraum von einem Jahr zum Zeitpunkt der Investition. Um die Anfangsrendite mit anderen Investitionen vergleichbar machen zu können, ist es relevant die dahinterstehende Berechnungsmethodik zu kennen. (Seiser & Kainz, 2011, S. 162)

$$\text{Anfangsrendite} = \frac{\text{Jahresertrag}}{\text{Investition}}$$

Abb. 11: Berechnung Anfangsrendite
(Seiser & Kainz, 2011, S. 162)

Um die Anfangsrendite vergleichbarer zu gestalten, wird sie in die Bruttoanfangsrendite, die Nettoanfangsrendite und die Investitionsanfangsrendite unterteilt.

Die **Bruttoanfangsrendite** (Gross Initial Yield) wird mittels Bruttoeinnahmen pro Jahr (Jahresrohertrag) und Kaufpreis errechnet. Bei der Bruttorendite werden die Bewirtschaftungskosten mit einbezogen.

$$\text{Bruttoanfangsrendite} = \frac{\text{Jahresrohertrag}}{\text{Kaufpreis}} = \text{Maklerrendite}$$

Abb. 12: Berechnung Bruttoanfangsrendite

(Seiser & Kainz, 2011, S. 163)

In der Berechnung der **Nettoanfangsrendite** (Net Initial Yield) werden von den Bruttoeinnahmen die Bewirtschaftungskosten (Jahresreinertrag) abgezogen, sowie die Kaufnebenkosten (z.B. Grunderwerbssteuer, Eintragungsgebühr, Notar, Maklerprovision) zum Kaufpreis addiert.

$$\text{Nettoanfangsrendite} = \frac{\text{Jahresreinertrag}}{\text{Kaufpreis} + \text{Kaufnebenkosten}}$$

Abb. 13: Berechnung Nettoanfangsrendite
(Seiser & Kainz, 2011, S. 163)

Die **Investitionsanfangsrendite** errechnet sich aus dem Jahresreinertrag und den Investitionskosten. Die Investitionskosten beinhalten den Kaufpreis und alle mit dem Erwerb der Liegenschaft anfallenden Kosten. In diesen Kosten sind neben dem Kaufpreis und den Kaufnebenkosten auch Kosten für eine Due Diligence, Beratungskosten, Fremdkapitalkosten (ohne Tilgung), Steuern usw.

$$\text{Investitionsanfangsrendite} = \frac{\text{Jahresreinertrag}}{\text{Investitionskosten}}$$

Abb. 14: Berechnung Investitionsrendite
(Seiser & Kainz, 2011, S. 163)

Die folgende Berechnung verdeutlicht die Relevanz der genauen Definition des kommunizierten Renditebegriffs. Auf Grund der sehr individuellen Kostenfaktoren wurde auf die beispielhafte Berechnung der Investitionsanfangsrendite verzichtet.

Basisdaten	
Bruttomiete/ Jahr:	€ 200.000,00
Kaufpreis:	€ 3.000.000,00
Bewirtschaftungskosten:	€ 25.000,00
Erwerbsnebenkosten:	€ 210.000,00
Renditeergebnisse	
Bruttoanfangsrendite	6,67%
Nettoanfangsrendite	5,45%

Abb. 15: Vergleich verschiedener Renditeergebnisse (Eigene Darstellung)

Die oben angeführte Darstellung zeigt eine deutliche Differenz von 1,22 % zwischen Brutto- und Nettoanfangsrendite. Das verdeutlicht die Notwendigkeit, die Berechnungsmethodik bei Renditeangaben kritisch zu hinterfragen. Wie im Berechnungsmodell der Bruttoanfangsrendite angeführt, ist diese Variante die von Maklerbüros gerne verwendete. Aus Fachgesprächen mit Immobilieninvestoren wird aber die Nettoanfangsrendite als Vergleichsrendite bevorzugt, da hier der oft sehr individuelle Faktor der nicht umlegbaren Bewirtschaftungskosten bereits berücksichtigt wird.

4 Bewertung von Immobilien

Die in Österreich relevanten Rechtsquellen für die Immobilienbewertung sind das Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG), die ÖNORM B1802 (Grundlagen) sowie die ÖNORM B 1802-2 (Discounted-Cash-Flow-Verfahren; kurz DCF). Die in diesen Rechtsquellen befindlichen Bewertungsverfahren werden auch als normierte nationale Bewertungsverfahren bezeichnet. Dies sind das Vergleichswertverfahren, das Sachwertverfahren, das Ertragswertverfahren und das Discounted-Cash-Flow-Verfahren. (Stocker, 2013, S. 41)

4.1 Das Ertragswertverfahren

Bei bebauten Grundstücken, die primär zur Vermietung oder Verpachtung bestimmt sind, kommt in der Regel das Ertragswertverfahren zur Anwendung. Der Ertragswert

ergibt sich aus dem nachhaltig erzielbaren jährlichen Grundstücksertrag. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 333)

Das Ertragswertverfahren kommt bei folgenden Objektarten zur Anwendung:

Anwendung von ertragsorientierten Bewertungsverfahren	
Regelfall	Teilweise
Miethäuser	Schulen, Kindergärten
Hotels, Gastronomie	Gewerbe- und Industrieobjekte / Fabriken
Gemischt genutzte Objekte	Objekte der Kirche und andere karitative Liegenschaften
Parkierungsanlagen	(kleinere) Eigentumswohnungen
Krankenhäuser	Zweifamilienhäuser
Seniorenimmobilien	Schwimmbäder
Logistikimmobilien	Schlösser und Burgen
Büro- und Verwaltungsgebäude	
Urban Entertainment Center	
Multiplex-Kinos	
Handelsimmobilien	
Windparks	
Golfplätze und andere Freizeitimmobilien	

Abb. 16: Anwendung von ertragsorientierten Bewertungsverfahren (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 334)

Fachmarktzentren, die in der oben stehenden Abbildung unter den Überbegriff Handelsimmobilien fallen, werden auch als „klassische“ Ertragsliegenschaften bezeichnet. (Peham, 2014, S. 5)

Das Ertragswertverfahren wird gemäß § 5 Liegenschaftsbewertungsgesetz (kurz LBG) wie folgt definiert.

„Ertragswertverfahren

§ 5. (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 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.“ (LBG, 1992)

Die folgende Darstellung verdeutlicht den Ablauf des Ertragswertverfahrens:

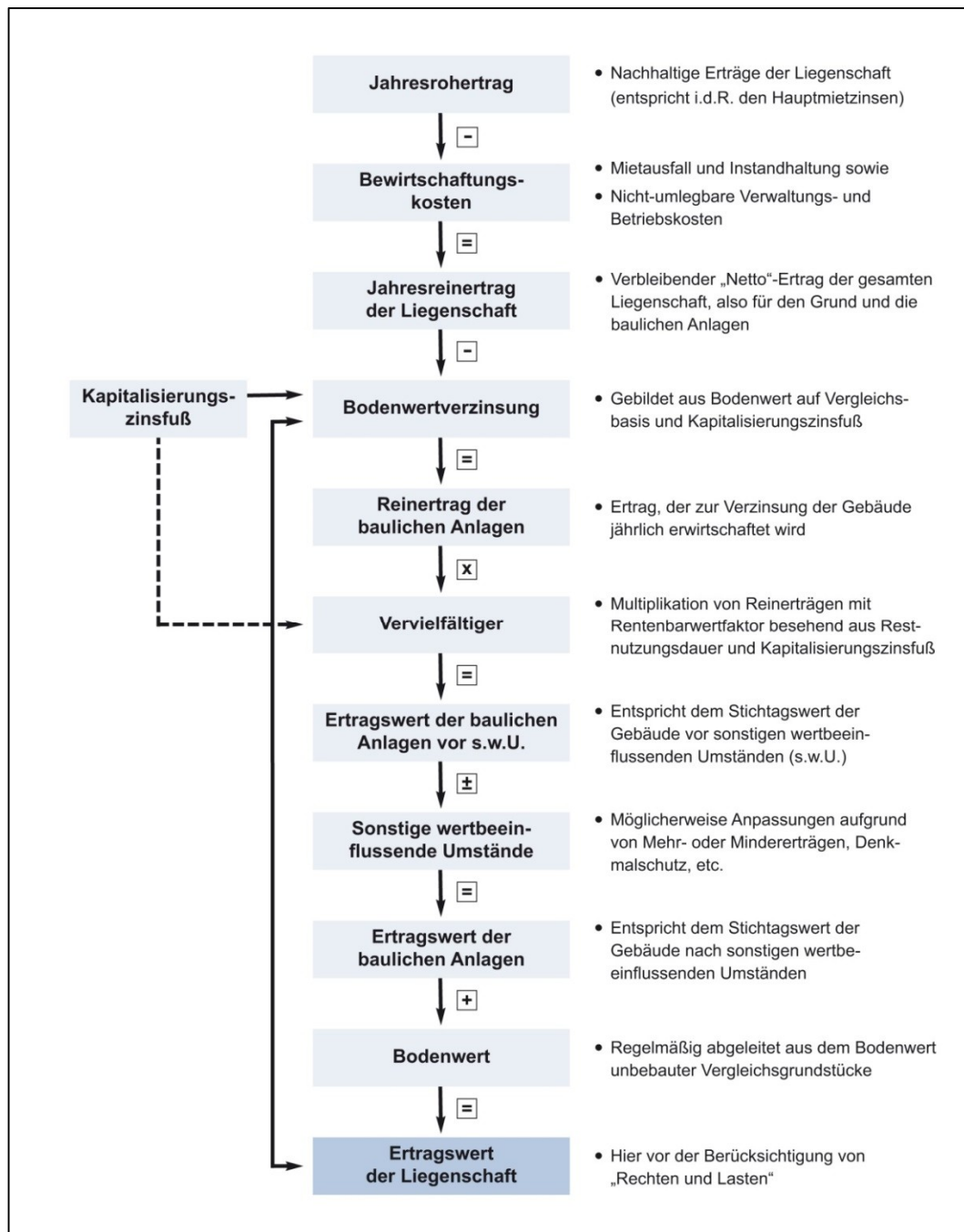


Abb. 17: Ablaufschema Ertragswertverfahren
(Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 338)

Die oben angeführte Definition des Ertragswertverfahrens im LBG verlangt in Abs. 1 und Abs. 4 die Verwendung des angemessenen bzw. üblicherweise erzielbaren Zinssatzes. Die Herleitung dieses Zinssatzes (Kapitalisierungszinssatz) sowie Definition der anderen relevanten Parameter „Vervielfältiger“ und „Nutzungsdauer“ werden in den folgenden Kapiteln genauer betrachtet.

4.1.1 Der Vervielfältiger

Der Vervielfältiger ist auf Grund seiner Berechnungsparameter, dem Kapitalisierungszinssatz und der wirtschaftlichen Restnutzungsdauer des Gebäudes einer der zentralen Faktoren in der Ertragswertermittlung einer Liegenschaft.

$$V = \frac{q^n - 1}{q^n \times (q - 1)}$$

Erläuterung:
V = Vervielfältiger
q = 1 + p/100
p = Liegenschaftszinssatz in %
n = Restnutzungsdauer in Jahren

Abb. 18 Vervielfältiger-Formel
(Kranewitter, 2010, S. 93-94)

Der sich nach Abzug des Verzinsungsbetrags des Bodenwerts ergebende Reinertrag der baulichen Anlagen wird als Jahresbetrag einer Zeitrente angesehen. Dieser Jahresbetrag wird anschließend mit dem Vervielfältiger multipliziert, woraus sich der Ertragswert der baulichen Anlagen ergibt. Dieser Ertragswert ist finanzmathematisch der Rentenbarwert und der Vervielfältiger der Rentenbarwertfaktor einer jährlich nachschüssigen Zeitrente. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 373) Zu berücksichtigen ist, dass der auf die baulichen Anlagen entfallende Jahresreinertrag während der Restnutzungsdauer unverändert bleibt. (Kranewitter, 2010, S. 93)

Die Bezahlung der Mieten wird im Allgemeinen monatlich im Voraus vereinbart. Man könnte nun vermuten, dass für die richtige Berechnung des Ertragswertes der baulichen Anlagen der Barwert einer monatlich vorschüssig zahlbaren Zeitrente heranzuziehen wäre. Es ist aber nicht der monatliche Rohertrag in der Berechnung zu berücksichtigen, sondern der ermittelte Reinertrag einer Jahresabschlussrechnung. (Kranewitter, 2010, S. 93)

4.1.2 Der Kapitalisierungszinssatz

Investoren erwarten bei ihren Investitionen einen bestimmten Ertrag. Die erzielte Rendite wird durch den Kapitalisierungszinssatz ausgedrückt. Je höher das Risiko, desto höher ist auch die erwartete Rendite. Die Wahl des richtigen

Kapitalisierungszinssatzes hängt also vom Risiko aus dem Realbesitz ab, drückt somit das Rendite-Risiko-Profil der Investition aus. (Kranewitter, 2010, S. 94)

Sowohl in der ÖNORM B 1802 (5.3.4.1) als auch im LBG (§ 5 Abs.4) richtet sich der Zinssatz zur Ermittlung des Ertragswertes nach dem Zinssatz, der bei vergleichbaren Sachen/Objekten üblicherweise erzielbar ist. (ON, ÖNORM B 1802, 1997, S. 4) (LBG, 1992, S. § 5 Abs. 4)

Die wertbestimmenden Risikofaktoren bei Immobilien können gemäß Bienert in zwei Bereiche unterteilt werden:

„Objektbezogenen Faktoren:

- *Nutzungsart*
- *Baujahr und Gebäudezustand (Unterhaltungszustand sowie Sanierungen)*
- *Revitalisierungsanfälligkeit*
- *Wertstabilität*
- *Drittverwendungsfähigkeit*
- *Begrenz auch Mietvertragsgestaltung*
- *Lage des Objekts, Verkehrsanbindung, zukünftige Raumordnung*

Marktbezogene Faktoren:

- *Verhältnisse am örtlichen Grundstücksmarkt (Entwicklungsfähigkeit, Leerstände, Mietniveau, Vermietungsleistung etc.)*
- *allgemeine Wirtschaftslage und Inflation*
- *demographische Entwicklung*
- *Entwicklung von alternativen Verzinsungen am Kapitalmarkt“ (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 367)*

Für die Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes sind laut ÖNORM B 1802 anerkannte Methoden zu verwenden und diese auch zu begründen. Im Folgenden werden die verschiedenen Methoden der Herleitung betrachtet.

Interner Zinssatz

Eine der Methoden ist jene über die Ermittlung eines internen Zinssatzes vergleichbarer Objekte, somit jener Zinssatz, für den der Kapitalwert der Investition, also die Differenz der Barwerte aller Ausgaben und Einnahmen, gleich Null ergibt. (ON, ÖNORM B 1802, 1997, S. 4) Die Ermittlung des internen Zinssatzes erfolgt über eine sogenannte retrograde Berechnung, also der Umkehrung der Ertragswertermittlung, wobei das Ergebnis der Kapitalisierungszinssatz und nicht der Ertragswert ist. Vorausgesetzt wird allerdings, dass der Kaufpreis dem Ertragswert entspricht. (Seiser & Kainz, 2011, S. 635)

Das bedeutet, dass aus Kaufpreisen und den Reinerträgen von vergleichbaren Liegenschaften und den daraus resultierenden internen Zinssätzen über die Berechnung des arithmetischen Mittels die Höhe des durchschnittlichen internen Zinssatzes ermittelt wird. Dieser stellt den am Markt üblichen erzielbaren Kapitalisierungszinssatz dar. (Seiser & Kainz, 2011, S. 635)

Diese Herleitung übernehmen in Deutschland die Gutachterausschüsse der Gemeinden aus tatsächlichen Transaktionen. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 366) In Österreich stehen die Sachverständigen allerdings vor dem Problem, dass der Zugang zu diesen Daten nur sehr schwer möglich ist und dadurch selten empirische Auswertungen zur Verfügung stehen. Es stehen nur überregionale Bandbreiten von Verbandsseite zur Verfügung. Damit kommt dieses Ermittlungsverfahren, speziell im kleinen Segment der Handelsimmobilien, praktisch nicht zur Anwendung.

Branchenzinssatz

Eine weitere Methode der Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes ist die Ermittlung eines Branchenzinssatzes durch Korrelations- und Regressionsanalyse. Das ist die:

„Festlegung des Zusammenhangs zwischen errechneten Ertragswerten vergleichbarer Objekte einerseits mit den jeweils tatsächlich erzielten Kaufpreisen andererseits“ (ON, ÖNORM B 1802, 1997, S. 4)

Diese statistische Methode (Korrelations- und Regressionsanalyse) beruht ebenso wie die die Ermittlung über den internen Zinssatz auf einer ausreichend großen Datensammlung vergleichbarer Liegenschaften gleicher Art. Die Ermittlung des Zinssatzes über tatsächliche Transaktionen wäre sicher die marktgerechteste Herangehensweise. Sie scheitert aber ebenso an der Beschaffung ausreichender und geeigneter Eingangsdaten, speziell im Bereich der Fachmärkte und Fachmarktzentren. (Seiser & Kainz, 2011, S. 637)

Kapitalmarktzinssatz

Bei der Ableitung des Kapitalisierungszinssatzes aus dem Kapitalmarktzinssatz kann als Basiszinssatz die Vergleichsveranlagung in festverzinslichen Wertpapieren herangezogen werden. (Kranewitter, 2010, S. 95)

Es kann zum Beispiel die von der österreichischen Nationalbank veröffentlichte Sekundärmarktrendite (SMR) verwendet werden. Um längerfristige Entwicklungen abbilden zu können, sollte ein Vergleichszeitraum von etwa zehn Jahren verwendet werden. Weiters ist in festverzinslichen Wertpapieren eine Komponente für künftige Geldentwertungen berücksichtigt. In den meisten Fällen kann die Geldentwertung der Liegenschaftserträge ausgeglichen werden, weshalb beim Kapitalmarktzinssatz ein Abschlag vorzunehmen ist. Dies darf allerdings nicht einfach die Inflationsrate sein, weil nicht jeder Liegenschaftsertrag im gleichen Maße angepasst werden kann. (Kranewitter, 2010, S. 96)

Weiters unterliegen Liegenschaftserträge allgemeinen und speziellen Risiken, wie Konjunkturschwankungen, branchenbedingten Einflüssen, Umwelteinflüssen, usw. Das allgemeine Risiko ist mit einem Aufschlag auf den Kapitalmarktzinssatz zu erfassen. Das spezielle Risiko wird im Zuge der Ermittlung der zukünftigen Erträge berücksichtigt. (Kranewitter, 2010, S. 96)

Da Immobilien in der Regel schwerer zu verkaufen sind als festverzinsliche Wertpapiere, ist auf Grund dieser geringen „Mobilität“, entsprechend der Art der Immobilie, ein Zuschlag zu berücksichtigen. (Kranewitter, 2010, S. 96)

Unten wird das beschriebene Berechnungsschema für eine gewerblich genutzte Liegenschaft (adaptiert auf aktuelle Werte) inkl. Beispielberechnung angeführt:

Beispiel für eine gewerblich genutzte Liegenschaft	
Sekundärmarktrendite	2,75%
- Geldwertanpassungsabschlag	-1,25%
+ allgemeines Risiko	2,50%
+ geringe Mobilität der Investition	2,00%
= Liegenschaftszinssatz	6,00%

Abb. 19: Berechnungsschema Sekundärmarktrendite; aktuelle Werte (SMR) (Kranewitter, 2010, S. 96)

Die Ableitung aus dem Kapitalmarkt wird oft dann verwendet, wenn keine Ableitung aus dem Immobilienmarkt möglich ist. Kritisch anzumerken ist, dass entsprechend des von Kranewitter erwähnten zehnjährigen Betrachtungszeitraumes der SMR diese aktuell nur mehr bei 2,75 % liegt und nicht mehr (wie 2010 bei Kranewitter) bei 4 %. Würde man den Betrachtungszeitraum auf die letzten fünf Jahre reduzieren, ergäbe sich nur mehr ein Wert von gerundet 1,75 %. Das bedeutet allerdings, dass bei Verwendung dieser Methode nur mittels deutlicher Erhöhung des Prozentsatzes für das Risiko und die geringe Mobilität ein marktkonformer Liegenschaftszinssatz darstellbar ist.

Abgesehen von den oben erläuterten Methoden sieht die ÖNORM B 1802 auch vor, dass auf anerkannte Veröffentlichungen von Richtwerten wie die des **Hauptverbandes der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen Österreichs** Bezug genommen werden kann. (ON, ÖNORM B 1802, 1997, S. 4) Diese Empfehlung wurde nach Objekttypen und Lagekriterien gegliedert. Der verwendete Richtwert ist im Einzelfall zu betrachten und unter Berücksichtigung der Entwicklung der SMR und der Inflationsrate, der konjunkturellen Schwankung der Liegenschaftspreise, der Branchenunterschiede bei der Bewertung von Gewerbe- und Industrieliegenschaften, der Marktlage usw. entsprechend anzupassen und plausibel herzuleiten. Änderungen sind dabei auf 0,5 %-Punkte nach oben oder unten zu runden. (Kranewitter, 2010, S. 97 ff)

Liegenchaftsart	Lage			
	hochwertig	sehr gut	gut	mäßig
Wohnliegenchaft	1,5 - 3,5 %	2,0 - 4,0 %	3,0 - 5,0 %	3,5 - 5,5 %
Büroliegenchaft	3,0 - 5,5 %	4,0 - 6,0 %	4,5 - 6,5 %	5,0 - 7,0 %
Geschäftsliegenchaft	4,0 - 6,0 %	4,5 - 6,5 %	5,0 - 7,0 %	5,5 - 7,5 %
Einkaufszentrale, Supermarkt	4,5 - 7,5 %	5,0 - 8,0 %	5,5 - 8,5 %	6,0 - 9,0 %
Gewerblich genutzte Objekte	5,5 - 8,5 %	6,0 - 9,0 %	6,5 - 9,5 %	7,0 - 10,0 %
Industrieliiegenchaft	5,5 - 9,5 %	6,0 - 10,0 %	6,5 - 10,5 %	7,0 - 11,0 %
Land- und Forstwirtschaft	2,0 - 4,0 %			

Abb. 20: Empfohlene Kapitalisierungszinssätze (SV Vorstand, 2013)

Bei allen Methoden der Herleitung des Kapitalisierungszinssatzes wird immer wieder auf den Vergleich mit tatsächlichen Transaktionen verwiesen. Wie im Kapitel über die Renditebegriffe beschrieben, ist es notwendig aufzuklären, welcher Inhalt und welche Einschränkungen der Bedeutung der Rendite innewohnen. (Sehorz, 2009, S. 12)

4.1.3 Nutzungsdauern in der Immobilienbewertung

Die Nutzungsdauer ist in der Immobilienbewertung neben dem Kapitalisierungszinssatz der zweite wertbestimmende Faktor für die Höhe des Vervielfältigers.

In der Literatur finden sich als Angaben zur Nutzungsdauer verschiedene Begriffsdefinitionen. Es wird zwischen Gesamtnutzungsdauer (GND) und Restnutzungsdauer (RND) unterschieden. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 286 ff)

In Immobilienbewertung Österreich aus 2009 wird die GND folgendermaßen beschrieben:

„Unter Gesamtnutzungsdauer (kurz: GND) wird die übliche GND verstanden, die einer baulichen Anlage bei ordnungsgemäßer Unterhaltung und Bewirtschaftung beizumessen ist. Es ist dabei zwischen der technischen und

wirtschaftlichen GND differenziert“ (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 286)

Die **technische GND** ist vom physischen Bestand der Rohbauteile sowie der Güte der Bauausführung abhängig. Die technische GND ist bei entsprechender Wartung und Instandhaltung meist deutlich länger als die wirtschaftliche GND. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 286 ff)

Die **wirtschaftliche GND** ist der Zeitraum, in dem das Gebäude tatsächlich wirtschaftlich nutzbar ist. Je nach Nutzungsart ist die wirtschaftliche GND von unterschiedlichen Faktoren abhängig, die sich im Laufe der Zeit ändern können. Bei Wohngebäuden sind Faktoren wie Wohnungsausstattung, Ausrichtung, Grundrisse sowie die Lage der Räume ausschlaggebend für die Bewertung.

Gewerblich genutzte Objekte wie Fachmarktzentren sind stark von den Trends der Branche im Allgemeinen aber auch von technischen und wirtschaftlichen Entwicklungen abhängig. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 287)

Eine kurze aber prägnante Definition für die **Restnutzungsdauer (RND)** lautet wie folgt:

„Die Restnutzungsdauer (kurz: RND) stellt die Anzahl der Jahre dar, in denen das Gebäude bei ordnungsgemäßer Instandhaltung voraussichtlich noch wirtschaftlich genutzt werden kann.“ (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 290)

Es müssen im Speziellen die örtlichen und allgemeinen Verhältnisse hinsichtlich der Verwendbarkeit betrachtet werden. (Bienert & Funk, Immobilienbewertung Österreich, 2009, S. 290) Bei Handelsimmobilien sind die Kenntnis der ständigen Veränderungen der Handelsbranche und deren Anforderungen unumgänglich. Durch diesen Veränderungsdruck können sich deutlich kürzere wirtschaftliche RND ergeben, die von der technischen RND deutlich überschritten werden.

4.1.4 Nutzungsdauern von FMZ

In der Bewertungsliteratur findet man unterschiedlichste Nutzungsdauern von Immobilien. Unten werden die unterschiedlichen Ansätze der Nutzungsdauern von Handelsimmobilien betrachtet und die Bezeichnungen, die am ehesten für Fachmarktzentren relevant sind, angeführt. Weiters wird das Veröffentlichungsdatum abgebildet, um gegebenenfalls eine Veränderung der beschriebenen Zeitspannen zu erkennen.

Autor	Veröffentlichung	Bezeichnung	Jahre
Kleiber (§ 16 WertV)	2002	Selbstbedienungs- und Baumarkt/EKZ	30-50
Geppert/Werling	2009	Fachmarktzentrum	30-40
Bienert, Funk (Immobilienbewertung Österreich)	2009	Warenhäuser, Märkte - Kauf- und Warenhäuser - Einkaufszentren und SB-Märkte	40-80
			20-40
Kranewitter	2010	Handelsimmobilien - Geschäftshäuser und Kaufhäuser je nach Standort - Supermärkte	30-50
			20-30
Kleiber (§ 6 ImmoWertV) Empfehlung	2010	Einkaufsmärkte, Großmärkte, Warenhäuser - Einkaufs- und Großmärkte (Fachmärkte, Verbrauchermärkte) - Kauf- und Warenhäuser und Einkaufszentren	30-40
			20-50
Seiser	2011	Warenhäuser, Märkte - EKZ/SB-Märkte - Kauf- und Warenhäuser	20-40
			40-80
Bienert, Funk (Immobilienbewertung Österreich)	2014	Warenhäuser, Märkte - Kauf- und Warenhäuser - Einkaufszentren und SB-Märkte	40-80
			20-40

Abb. 21: Gesamtnutzungsdauern für FMZ in der Literatur (Eigene Darstellung)

Die oben angeführte Gegenüberstellung zeigt klar, dass in der Literatur kaum auf den Gebäudetyp Fachmarktzentrum im Zusammenhang mit Nutzungsdauern eingegangen wird. Viele der Autoren vereinen in Ihren Darstellungen verschiedene Gebäudetypen wie Einkaufszentren und SB-Märkte oder Kauf- und Warenhäuser und Einkaufszentren unter einer Kategorie. Dies führt bei den angegebenen Nutzungsdauern über eine große Bandbreite. Lediglich Geppert/Werling verwenden

dezidiert die Definition Fachmarktzentrum mit einer schmalen Bandbreite von 30 bis 40 Jahren als Gesamtnutzungsdauer. (Geppert & Werling, 2009, S. 37) Aus der oben angeführten Aufstellung der Veröffentlichung der Bandbreiten lässt sich keine Tendenz hin zu kürzeren Gesamtnutzungsdauern erkennen.

Die oben angeführte Problematik war auch Inhalt einer im April 2014 fertiggestellten Masterthese von Viktoria Lininger über die „wirtschaftliche Nutzungsdauer eines Fachmarktzentrens in der Praxis – Beurteilung des Ansatzes für die Wertermittlung anhand von Bestandsobjekten“. Hier wurden sechs FMZ-Standorte bezüglich ihres historischen Werdegangs genau analysiert, um herauszufinden, ob die in der Literatur verwendeten Nutzungsdauern und vor allem deren Bandbreiten in der Bewertungspraxis Anwendung finden können.

Die in der Masterarbeit von Lininger betrachteten Fachmarktzentren wurden vor 1995 beziehungsweise vor 2000 errichtet. Deren wirtschaftliche Nutzungsdauer ergab einen Mittelwert von 30 Jahren. Der höchste in der Auswertung prognostizierte Wert war 35 Jahre und der niedrigste lag bei 21 Jahren. Diese Werte liegen im Bereich der in der Literatur vorgefundenen Zeitspannen und haben eine Schwankungsbreite von 14 Jahren. (Lininger, 2014, S. 68) Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass die Bandbreiten von 20 Jahren in der Literatur (Kleiber, Bienert, Seiser) eine noch breitere Schwankungsbreite aufweisen.

Diese Schwankungsbreiten zeigen, dass eine genaue Definition der wirtschaftlichen Gesamtnutzungsdauern nicht möglich ist. Lininger fand im Zuge der Analyse der einzelnen Standorte ihrer Masterarbeit heraus, dass es oft individuelle und externe Faktoren sind, auf die es bei der Bestimmung der wirtschaftlichen Nutzungsdauern ankommt. Diese Faktoren können ein neu entstandener FMZ-Konkurrenzstandort, eine gravierende Veränderung der Mieterstruktur, infrastrukturelle Änderungen oder fordernde Flächenerweiterung des Hauptmieters sein. (Lininger, 2014, S. 68) Lininger verweist auf eine GND von 20 – 25 Jahren, sobald Bedenken bezüglich Standortqualität bestehen. Ohne diese Bedenken, also ohne negative äußere Einflüsse, kann von einer wirtschaftlichen GND von 25 – 30 Jahren ausgegangen werden. (Lininger, 2014, S. 72)

Bienert ortet einen starken Zusammenhang zwischen der Gesamtnutzungsdauer von Fachmärkten und der im Mietvertrag mit dem Erstmieter vereinbarten Laufzeit.

Seine Vermutung liegt darin, dass er durch die ständige Weiterentwicklung und den Standortverbesserungsdruck sowie geänderte Flächenanforderungen im Handel nach Ablauf des ersten Vertrages eine gleichwertige Nutzung als unwahrscheinlich ansieht. (Bienert, Bewertung von Spezialimmobilien - Risiken, Benchmarks und Methoden, 2005) Anzumerken ist, dass eine erste Nachvermietung durchaus realistisch, eine weitere aber als schwierig anzusehen ist.

Bienert führt weiter aus, dass nach Nutzung einer Immobilie über 25 Jahre als Fachmarkt, eine Weiterverwendung ohne große Investitionen kaum möglich ist. In den meisten Fällen droht hier der Abriss und Neubau. Bei einer möglichen Umnutzung muss mit wesentlich geringeren Mieteinnahmen gerechnet werden. (Bienert, Bewertung von Spezialimmobilien - Risiken, Benchmarks und Methoden, 2005, S. 226)

Die oben angeführten externen Einflussfaktoren und deren direkter Einfluss auf die wirtschaftliche GND zeigen deutlich, dass für die Bestimmung der GND eine genaue Markt- und Standortanalyse unumgänglich ist.

4.1.5 Ertragswertberechnung einer Liegenschaft, ein Beispiel

Das unten angeführte theoretische Beispiel bezieht sich auf ein eben fertiggestelltes und zu 100 % vermietetes Fachmarktzentrum.

Ertragswertverfahren				
	%	m² GFL	€/m²	Summe in €
Grundstück 1		2.883,00	€ 140,00	€ 403.620,00
+ Grundstück 2		1.419,00	€ 140,00	€ 198.660,00
+ Grundstück 3		1.533,00	€ 140,00	€ 214.620,00
= Grundkostenanteil		5.835,00	€ 140,00	€ 816.900,00
- Wertminderung auf Grund spezifischer Bebauung				-
= Bodenwert				€ 816.900,00
		m² NFL	€/m² p.m.	Summe in € p.a.
+ Miete Top 1	Bekleidung 1	500,00	€ 11,50	€ 69.000,00
+ Miete Top 2	Schuhe 1	550,00	€ 11,00	€ 72.600,00
+ Miete Top 3	Bekleidung 2	600,00	€ 11,00	€ 79.200,00
+ Miete Top 4	Drogerie	420,00	€ 10,50	€ 52.920,00
+ Miete Top 5	Gastronomie	30,00	€ 13,50	€ 4.860,00
		2.100,00		
= Jahresrohertrag				€ 278.580,00
	%	€/m² NFL	€	Summe in € p.a.
- Bewirtschaftungsaufwand				
- Verwaltung (% vom Jahresrohertrag)	2,00%			€ 5.571,60
- nicht umlagefähige BK (% der NFL x €/m² p.a.)	5,00%	€ 15,00	€ 31.500,00	€ 1.575,00
- Instandhaltung von Neuherstellungskosten	0,50%	€ 800,00	€ 1.680.000,00	€ 8.400,00
- Ausfallswagnis	5,00%			€ 13.929,00
- Verzinsung Bodenwert	6,00%		€ 816.900,00	€ 49.014,00
= Jahresreinertrag der baulichen Anlagen				€ 200.090,40
	%	RND in Jahren	Vielfältiger	Summe in €
* Kapitalisierung	6,00%	35	14,50	€ 2.900.959,91
= Ertragswert der baulichen Anlagen				€ 2.900.959,91
	%	€/m² NFL	€	Summe in €
- Wertminderung infolge Mängel, Schäden, Rep.bedarf				-
+ Bodenwert			€ 816.900,00	€ 816.900,00
+/- Berücksichtigung sonstiger wertbeeinfl. Umstände				-
= Ertragswert der Liegenschaft				€ 3.717.859,91
	%	€/m² NFL	€	Summe in €
+/- Marktanpassung				-
= Verkehrswert der Liegenschaft (gerundet)				€ 3.718.000,00
			Bruttoanfangsrendite	7,49%
			Ertragswert/m² (gerundet)	€ 1.770

Abb. 22: Beispielberechnung Ertragswertverfahren (Peham, 2014, S. 88)

4.1.6 Die Bedeutung der Nutzungsdauern in der Bewertung

Zur besseren Darstellung der Auswirkungen der Nutzungsdauern im Ertragswertverfahren wird die oben angeführte Beispielbewertung als Basis für eine Gegenüberstellung mit verschiedenen Nutzungsdauern verwendet, sowie gleichzeitig der Einfluss einer um 10 % nach oben und nach unten veränderten Eingangsmiete betrachtet.

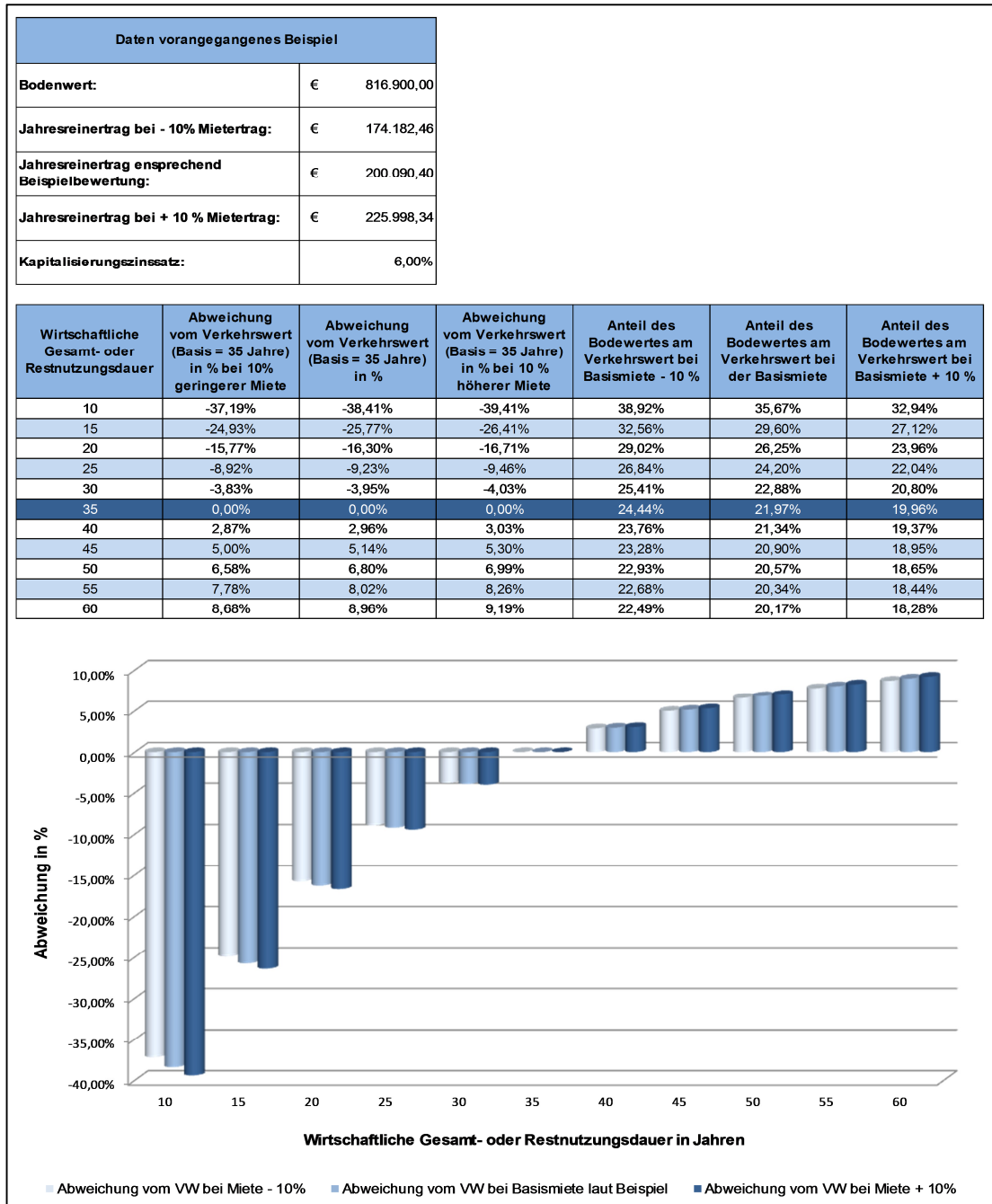


Abb. 23: VW-Abweichung in Abhängigkeit der ND, eigene Daten, (Linninger, 2014, S. 34)

Es zeigt sich deutlich, dass je kürzer die Restnutzungsdauer ist, desto deutlicher sinkt der Verkehrswert der Liegenschaft. Bei einer Nutzungsdauer von 10 Jahren sind das entsprechend dem Bewertungsbeispiel um ca. 38,5 % weniger als bei der Annahme der Nutzungsdauer von 35 Jahren. Verändert man dazu auch die Miethöhe um -10 % oder +10 %, so ergibt sich bei einer Nutzungsdauer von 10 Jahren eine Gesamtdifferenz von etwa 2,2 %. Diese Veränderung der Eingangsmiete von ± 10 % hat somit nur einen minimalen Einfluss auf den Verkehrswert. Eine über die oben dargestellte Abbildung hinausgehende Auswertung zeigte, dass je geringer der Bodenwert ist, desto höher sind die Abweichungen vom Verkehrswert.

Betrachtet man den Bodenwertanteil des obigen Beispiels (RND 35 Jahre) so liegt dieser bei etwa 22 % des Verkehrswertes. Dieser steigt bei einer kurzen RND von 10 Jahren auf etwa 35,5 %. Verkürzt man die RND noch weiter auf 5 Jahre, macht im oben genannten Beispiel der Bodenwert bereits mehr als 49 % des Verkehrswertes aus. Aus der oben angeführten Tabelle geht hervor, dass je geringer die Miete ist, desto größer ist der Bodenwertanteil am Verkehrswert.

Bei Gebäuden wie Fachmärkten und Fachmarktzentren, die im Verhältnis zu Wohn- oder Bürogebäuden einer kürzeren Nutzungsdauer unterliegen, aber auch geringere Errichtungskosten haben, kann sich der Bodenwert markant auswirken. Umso wichtiger wird es bei Immobilien dieser Art sein, die Bodenwerte genau herzuleiten und diese Herleitung zu argumentieren.

4.2 Mietansätze in der Literatur und Marktberichte

Die in der Literatur beschriebenen Mietansätze sind in den meisten Fällen älteren Datums. Eine Darstellung gibt Bienert in „Bewertung von Spezialimmobilien“ aus 2005, wo er Rohertragsmieten von 1997 bis 2003 in verschiedenen Branchen und Größen darstellt. (Bienert, Bewertung von Spezialimmobilien - Risiken, Benchmarks und Methoden, 2005, S. 228). Differenziert zu betrachten ist die Tatsache, dass die dort angegebenen Daten von einem deutschen Immobilienunternehmen aus 2003 stammen. Diese können einen generellen Überblick bieten, stellen allerdings keine für die Bewertung direkt übertragbaren Werte dar.

Mehr Aktualität versprechen die von Immobilienbüros für die unterschiedlichen Formen von Immobilien publizierten Mieten. Auch diese Mieten sind meist nur als Richtwerte heranzuziehen, da dort in der Regel lediglich vermeintliche Spitzenmieten in Fachmarktzentren bester Lage dargestellt werden. EHL veröffentlichte in Ihrem „Geschäftsflächenbericht Österreich – Herbst 2014“ Spitzenmieten in Fachmarktzentren von € 10,00 bis 12,50 Nettomiete pro m² im Monat. (EHL, 2014, S. 12). Im CBRE Marktbericht „Österreich Einzelhandel“ wird die Spitzenmiete mit € 14,00 Nettomiete pro m² im Monat veröffentlicht. (CBRE GmbH, Juni 2014)

Spitzenmieten Fachmarktzentren	
Nettomiete EUR m ² M	
Fachmarktzentren Wien	11,50 - 12,50
Fachmarktzentren Bundesländer	10,00 - 12,00


Quelle  Market Research | Q3 2014

Abb. 24: Spitzenmieten FMZ EHL Marktbericht (EHL, 2014, S. 12)

Tabelle 5: Indikatoren FMZ				
	Q1 13	Q4 13	Q1 14	Q4 14e
Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	12,75	13,50	14,00	14,00

Abb. 25: Spitzenmieten FMZ CBRE Marktbericht (CBRE GmbH, Juni 2014)

Auswertungen von gut etablierten Core Fachmarktzentren zeigen Mieten, die mit bis zu € 18,00 deutlich über den genannten Mieten im Bereich von € 10,00 bis € 14,00 liegen.

Die in dieser Masterarbeit betrachteten Standorte unterliegen auf Grund des Alters, der Ausstattung und oft der Lage nicht den Idealvorstellungen von Objekten, in denen Spitzenmieten erreicht werden können. Somit ist das Heranziehen der oben genannten Mietansätze nicht gerechtfertigt. Im folgenden Kapitel sollen Mietansätze erarbeitet werden, die für die Bewertung einen möglichen Ansatz für ältere Handelsstandorte im Bereich Fachmarkt und Fachmarktzentrum ergeben sollen.

5 Auswahl der Fachmarktstandorte für die genauere Betrachtung

Eines der zentralen Themen dieser Arbeit ist es, für die Bewertung relevante Mieten für ältere Fachmarkt- und Fachmarktzentren-Standorte zu erheben. Diese Erhebung wurde unter folgenden Prämissen und Einschränkungen durchgeführt.

Auf Grund des Datenschutzes und Geheimhaltungsvereinbarungen wurden die erhobenen Daten weitestgehend anonymisiert, um keine Rückschlüsse auf die einzelnen erhobenen Objekte zuzulassen.

Im Zuge der Recherche wurden Daten von 35 Standorten in den Bundesländern Niederösterreich, Burgenland, Steiermark und Oberösterreich erhoben. In dieser umfassenden Recherchearbeit wurde vorrangig das Alter als erstes Auswahlkriterium herangezogen. Die meisten erhobenen Objekte wurden zwischen 1989 und 1993 errichtet. Das älteste Objekt wurde 1983, das jüngste 1998 erbaut.

Neben dem Bundesland, der Region und dem Bezirk wurden, wie unter dem Kapitel Standortkriterien für Handelsimmobilien beschrieben, die wichtigsten Parameter für das Funktionieren eines Handelsstandortes analysiert. Es sind dies die Verkehrserschließung, die Sichtbarkeit sowie die Größe des Standortes. Bei der Größe wurde nicht das analysierte Objekt herangezogen, sondern die Größe der Agglomeration, in der sich dieser Standort befindet. Damit fällt in den meisten Fällen die detaillierte Analyse des ebenso relevanten Mietermixes weg, da davon auszugehen ist, dass vorhandene und vor allem funktionierende Agglomerationen ohnedies über einen ausreichend guten Mietermix verfügen.

Die Standorte wurden mittels Notensystem in den oben genannten Kategorien bewertet. Die Verkehrserschließung und die Sichtbarkeit wurden mit Noten von 1 bis 5 bewertet. Das Kriterium, ob sich der Standort in einer Fachmarktagglomeration befindet oder nicht, wurde mit 1 bzw. 3 besetzt. Diese Wertung wurde herangezogen, da davon ausgegangen wird, dass bei nicht Vorhandensein einer Agglomeration auch der gute Mietermix fehlt. Letztlich wurde die Wertung über die Größe der Agglomeration mit der Kategorisierung der vorliegenden Studie der Fachmarktagglomerationen von Standort + Markt aus 2012/2013 gleichgeschaltet und somit in 6 Kategorien unterteilt. (Standort + Markt, 2013, S. 749 ff)

Unten werden die einzelnen Bewertungsbereiche näher definiert:

Verkehrerschließung	
Wertung	Beschreibung
1	<ul style="list-style-type: none"> - Sehr gute Lage an einer sehr stark frequentierten Hauptausfallstraße - Direkte, ungehinderte Zufahrt aus beiden Fahrrichtungen - Der Parkplatz verfügt über ein gutes Stellplatzangebot und ist übersichtlich gestaltet
2	<ul style="list-style-type: none"> - Gute Lage an einer frequentierten Hauptausfallstraße - Direkte, ungehinderte Zufahrt aus beiden Fahrrichtungen - Der Parkplatz verfügt über ein ausreichendes Stellplatzangebot und ist übersichtlich gestaltet
3	<ul style="list-style-type: none"> - Mittlere Lage an einer frequentierten Hauptausfallstraße - Indirekte, ungehinderte Zufahrt aus beiden Fahrrichtungen - Der Parkplatz verfügt über ein ausreichendes Stellplatzangebot und ist einfach gestaltet
4	<ul style="list-style-type: none"> - Schlechte Lage an einer Ausfallstraße - Indirekte, eingeschränkte Zufahrt über eine Seitenstraße - Der Parkplatz verfügt über ein reduziertes Stellplatzangebot und ist einfach gestaltet
5	<ul style="list-style-type: none"> - Schlechte Lage an einer Nebenstraße - Indirekte, eingeschränkte Zufahrt über eine Seitenstraße - Der Parkplatz verfügt über ein stark reduziertes Stellplatzangebot und ist einfach gestaltet

Abb. 26: Wertung der Verkehrerschließung
(Eigene Darstellung)

Sichtbarkeit	
Wertung	Beschreibung
1	<ul style="list-style-type: none"> - Uneingeschränkte Sichtbarkeit des Objekts von der Hauptausfallstraße - Klare Wegeführung am Parkplatz zum Eingang - Sichtbarkeit der Werbelogos von der Hauptausfallstraße und am Geschäftseingang
2	<ul style="list-style-type: none"> - Leicht eingeschränkte Sichtbarkeit des Objekts von der Hauptausfallstraße zumindest aus einer Fahrrichtung - Klare Wegeführung am Parkplatz zum Eingang - Sichtbarkeit der Werbelogos von der Hauptausfallstraße und am Geschäftseingang
3	<ul style="list-style-type: none"> - Leicht eingeschränkte Sichtbarkeit des Objekts von der Hauptausfallstraße aus beiden Fahrrichtungen - Keine Wegeführung am Parkplatz zum Eingang - Sichtbarkeit der Werbelogos von der Hauptausfallstraße und am Geschäftseingang
4	<ul style="list-style-type: none"> - Eingeschränkte Sichtbarkeit des Objekts von der Hauptausfallstraße aus beiden Fahrrichtungen - Keine Wegeführung am Parkplatz zum Eingang - Sichtbarkeit der Werbelogos am Geschäftseingang
5	<ul style="list-style-type: none"> - Keine Sichtbarkeit des Objekts von der Hauptausfallstraße - Keine Wegeführung am Parkplatz zum Eingang - Sichtbarkeit der Werbelogos am Geschäftseingang

Abb. 27: Wertung der Sichtbarkeit
(Eigene Darstellung)

Einbindung in eine Agglomeration	
Wertung	Beschreibung
1	- Lage innerhalb einer Agglomeration
3	- Lage außerhalb einer Agglomeration

Abb. 28: Wertung Agglomerationsstandort ja/nein
(Eigene Darstellung)

Größe der Agglomeration	
Wertung	Verkaufsfläche in m ²
1	> 80.000
2	40.000 - 80.000
3	20.000 - 40.000
4	10.000 - 20.000
5	5.000 - 10.000
6	< 5.000

Abb. 29: Einteilung der Agglomerationsgrößen
(Eigene Darstellung)

Die weiteren wichtigen Faktoren der Erhebung waren die Miethöhe der letzten Vermietungen, sowie das Baujahr und somit das Alter des Standortes. In der Auswertung soll der Frage nachgegangen werden, ob es einen Zusammenhang zwischen der erzielbaren Miete und dem Alter gibt oder ob vielleicht andere Faktoren die erzielbare Miethöhe beeinflussen.

Unten werden die Zusammenfassungen der Datenblätter von zwei aus Sicht der Miethöhe höchst unterschiedlichen Standorten veranschaulicht:

Bundesland/Standort	Oberösterreich 2
Region	Hausruckviertel
Verkehrerschließung	1
Sichtbarkeit	1
Lage in einer Agglomeration	1
Größe der (nächstgelegenen) Agglomeration	4
Miete der letzten Vermietung gerundet auf € 0,1/m ²	11,10
Baujahr	1997

Abb. 30: Standortzusammenfassung Oberösterreich 2
(Eigene Darstellung)

Bundesland/Standort	Niederösterreich 15
Region	Mostviertel
Verkehrerschließung	5
Sichtbarkeit	5
Lage in einer Agglomeration	3
Größe der (nächstgelegenen) Agglomeration	4
Miete der letzten Vermietung gerundet auf € 0,1/m ²	3,00
Baujahr	1991

Abb. 31: Standortzusammenfassung Niederösterreich 15 (Eigene Darstellung)

In den folgenden Kapiteln werden die verschiedensten Auswertungen dargestellt, um gegebenenfalls das ausschlaggebende Kriterium für die Miethöhe zu finden.

5.1 Auswertung der Miethöhe im Bundesländervergleich

Die Auswertung der Miethöhe über die betrachteten Bundesländer brachte keine klaren Tendenzen. Die niedrigsten Werte der einzelnen Bundesländer liegen zwischen € 3,00/m² und 4,00/m² während die höchsten Werte zwischen € 9,00/m² und € 11,10/m² liegen. Bei den ausgewerteten Durchschnittsmieten lässt sich ein leichtes Ost-West-Gefälle erkennen, das sich lediglich in einem geringen Ausmaß von € 1,82/m² vom geringsten zum höchsten Wert auswirkt.

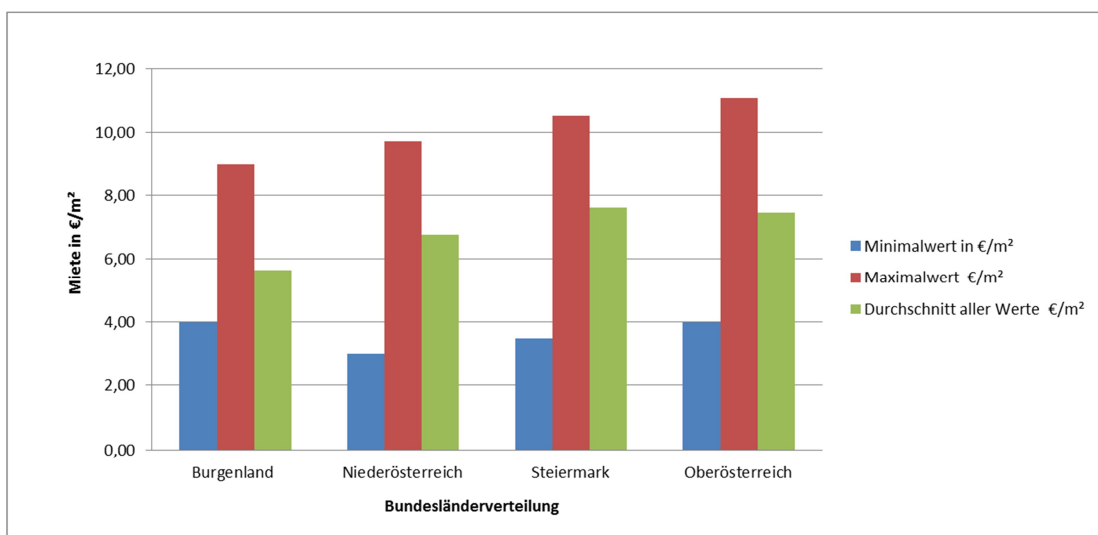


Abb. 32: Auswertung der Mieten nach Bundesländern (Eigene Darstellung)

5.2 Auswertung der Miethöhe nach Alter

Die Auswertung der Miethöhe nach Alter der Gebäude wird unten dargestellt. Bei der erarbeiteten Spreizung von 25 Jahren stellte sich heraus, dass in der Einzeldarstellung der Objekte lediglich eine leichte Mietsteigerung hin zu jüngeren Gebäuden erkennbar ist. Abb. 32 zeigt deutlich immer wiederkehrende, markant unter der Trendlinie liegende Mieten. So konnten bei einem Gebäudealter von 18 Jahren Mieten von nur etwa € 5,00/m² erzielt werden, während Flächen in einem Gebäude mit 26 Jahren Mieten von etwa € 7,80 /m² erreicht wurden.

Es konnte somit kein markanter Trend hin zu höheren Mieten bei neueren Gebäuden innerhalb der beobachteten Objekte festgestellt werden.

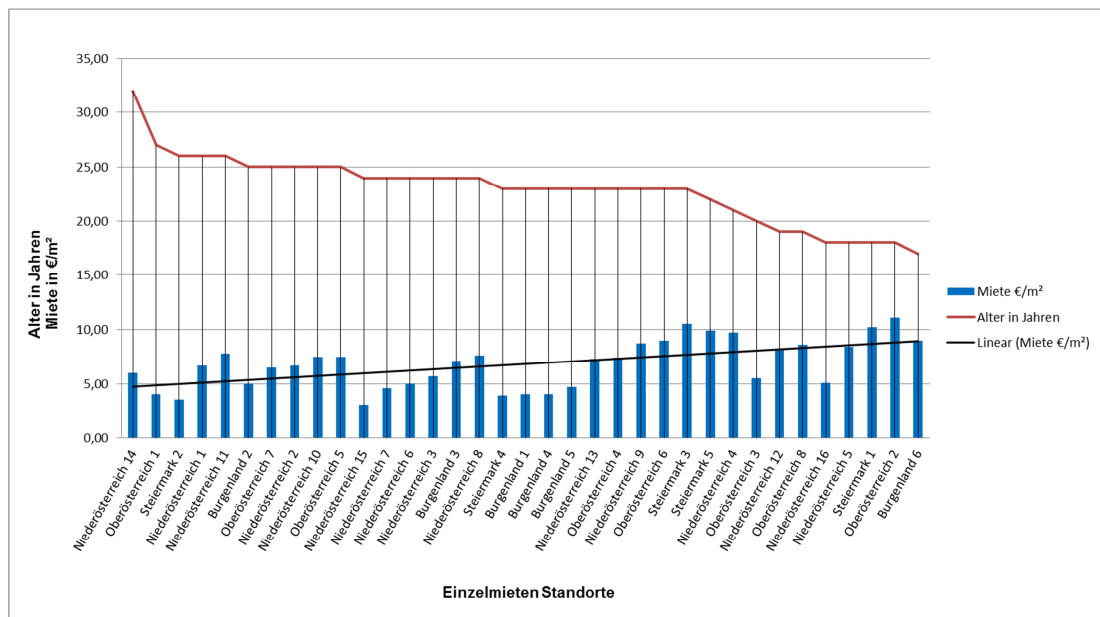


Abb. 33: Einzelauswertung Miethöhe und Alter (Eigene Darstellung)

Anzumerken ist, dass bei diesen Objekten auch keine nennenswerten Revitalisierungsmaßnahmen durchgeführt wurden, die den erkennbaren Trend verfälscht haben könnten.

5.3 Miethöhe ausschließlich nach Verkehrserschließung

In der Auswertung des potentiellen Einflusses der Verkehrserschließung auf die erzielbare Miete zeichnet sich im Gegensatz zu den vorgenannten Darstellungen ab, dass je besser die Verkehrserschließung ist, umso höher sind auch die erzielbaren Mieten. Lediglich bei dem Objekt Steiermark 5 konnte eine Miete von € 9,90 recherchiert werden, obwohl die Verkehrserschließung nur mit der Note 4 zu bewerten war. Dies lässt sich durch eine spezielle Lage in der vorhandenen Agglomeration erklären. Man kann also daraus schließen, je besser die Verkehrserschließung der Objekte ist, desto höher ist die durchschnittlich erzielbare Miete.

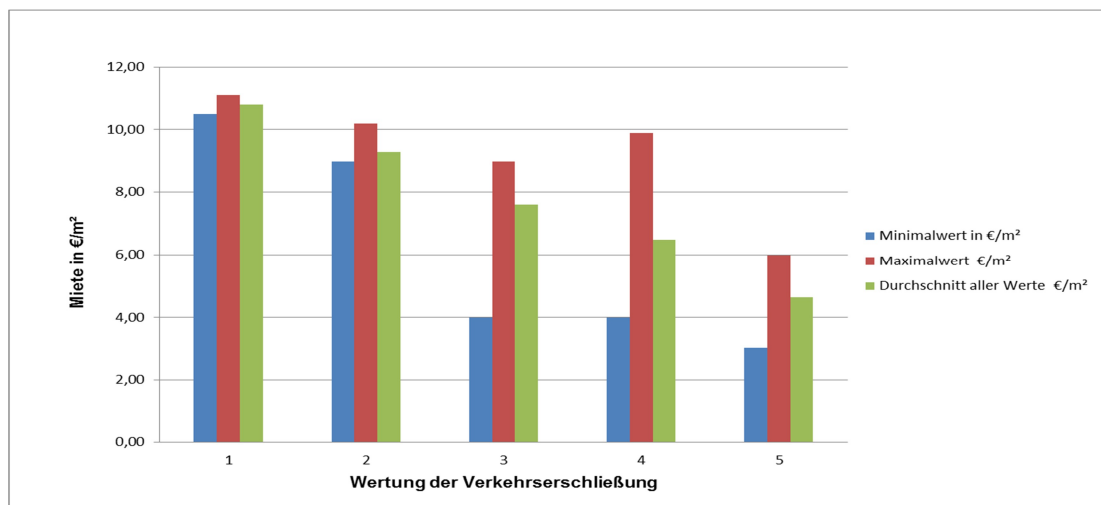


Abb. 34: Miethöhe nach Verkehrserschließung (Eigene Darstellung)

5.4 Miethöhe ausschließlich nach Sichtbarkeit

Ein weiteres interessantes Ergebnis lieferte die Auswertung über die Auswirkung der Sichtbarkeit des Objektes auf die zu erzielende Miethöhe. Auch hier ist zu erkennen, dass die durchschnittlich erhobene Miete mit der schlechteren Benotung in diesem Bereich sinkt. Lediglich die verhältnismäßig hohe Miete für das Objekt Niederösterreich 4 trotz der Benotung 5 lässt auf eine andere Motivation als die für den Handel grundsätzliche Notwendigkeit der Sichtbarkeit schließen. Möglicherweise ist die hohe Miete in diesem Fall durch die Lage in einer Agglomeration mit preissensiblen Besitz und den ebenfalls diskontorientierten Mieter zu erklären.

Auch der Wert des Objekts Steiermark 5, der schon in der vorangegangenen Auswertung herausgestochen ist, resultiert aus dem Nutzen, den das Objekt aus den im Umfeld angesiedelten Mietern der Agglomeration mit ähnlicher Zielgruppe zieht.

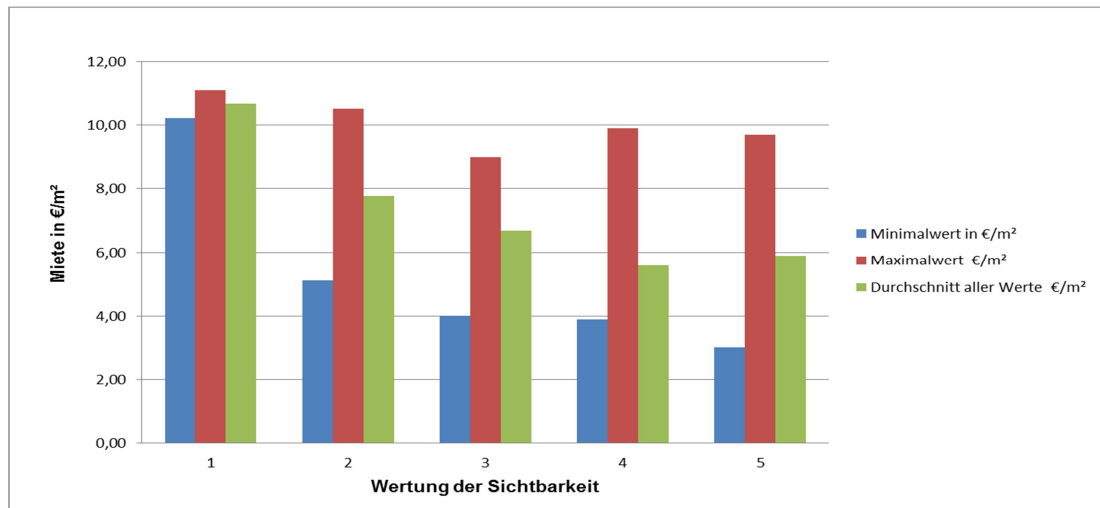


Abb. 35: Miethöhe nach Sichtbarkeit (Eigene Darstellung)

5.5 Miethöhe nach Kombination von Sichtbarkeit und Verkehrserschließung

Addiert man die Noten der Verkehrserschließung und der Sichtbarkeit, stellt sich heraus, dass auch hier je geringer der Wert, desto höher die durchschnittliche Miete pro m² ist. Die beiden Objekte Niederösterreich 4 und Steiermark 5 nehmen wieder die oben beschriebene Sonderstellung ein.



Abb. 36: Miethöhe nach Verkehrserschließung und Sichtbarkeit (Eigene Darstellung)

Als Ergänzung der Auswertung wird unten noch die Durchschnittsmiete gemessen an der Summe der Wertung von Verkehrserschließung, Sichtbarkeit und Agglomerationslage angeführt. Auch hier zeigt sich, dass je geringer die Summe aller berücksichtigten Wertungsparameter, desto höher liegt die erzielte Miete.

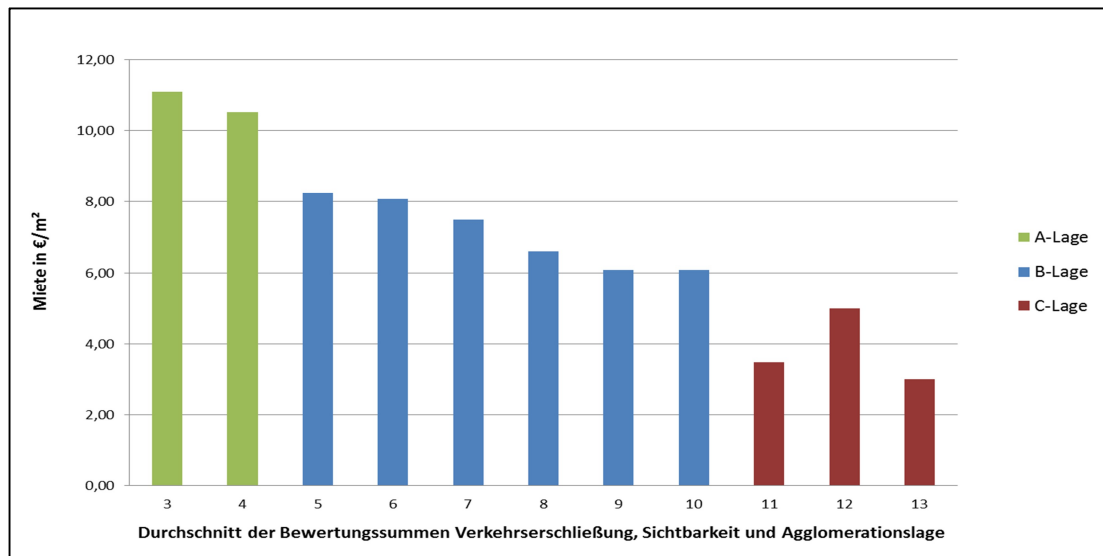


Abb. 37: Durchschnittsmiete nach Verkehrserschließung, Sichtbarkeit und Agglomerationslage (Eigene Darstellung)

In der oben angeführten Abbildung werden folgende Lagebezeichnungen dargestellt.

Als **A-Lage** werden Objekte bezeichnet, die bis zu einer Bewertungssumme von max. 4 reichen. Die sich bei diesen Objekten ableitbaren Mieten liegen im Bereich der in den Marktberichten veröffentlichten Spitzenmieten von € 10,00/m² bis € 14,00/m².

Unter **B-Lage** fallen Objekte mit einer Bewertungssumme von 5 bis 10. Die mit Mieten von ca. € 8,00/m² bis € 6,00/m² bereits deutlich unter den A-Lagen angesiedelt sind.

Als **C-Lage** können Objekte mit den Bewertungssummen von über 11 bezeichnet werden. Bei diesen schlechten Lagen ist eine Miete von bis zu € 5,00/m² ableitbar.

5.6 Zusammenfassung der Miethöhen

Alle oben angeführten Auswertungen der umfassenden Objektrecherche haben einen markanten Zusammenhang von Sichtbarkeit, Verkehrserschließung sowie der Lage in einer Agglomeration gezeigt. Je besser die Benotung dieser Faktoren ist, desto höher ist die erzielbare Miete. Es konnte dargestellt werden, dass das Alter der betrachteten Objekte kaum Einfluss auf die Miethöhe hat.

Beim ausgewerteten Objekt Niederösterreich 11 mit einem Alter von 26 Jahren konnte auf Grund der guten Sichtbarkeit und der guten Eingebundenheit in die vorhandene Agglomeration eine Miete von € 7,80/m² erzielt werden. Beim Objekt Niederösterreich 16 mit einem Alter von 18 Jahren war nur eine Miete von € 5,10/m² erzielbar. Dies lag vor allem, im Gegensatz zu Niederösterreich 11, an der fehlenden Agglomerationslage sowie an der schlechten Verkehrserschließung. Die Miete von Niederösterreich 11 liegt damit um mehr als 50 % über der eines um 8 Jahre jüngeren Gebäudes.

Man kann feststellen, dass bessere Lagekriterien eine wesentlich größere Rolle für die Höhe der erzielbaren Miete spielen als das Gebäudealter.

Durch die Veränderung des Marktes und die Entwicklungen des Handels der letzten Jahre und Jahrzehnte ist die Wahrscheinlichkeit bei einem neueren Objekt höher, auch bessere Lagekriterien vorzufinden. Das zeigt auch der Spitzenreiter der erhobenen Mieten. Dieses Objekt, Oberösterreich 2, wurde 1997 errichtet und gehört mit 18 Jahren zu den jüngsten der recherchierten Objekte. Die dort erzielte Miete von € 11,10/m² liegt somit auch innerhalb der Bandbreite der in Marktberichten veröffentlichten Spitzenmieten der letzten Jahre von € 10,00/m² bis € 14,00/m².

Bei Auswertung der Miethöhen mit den unterschiedlichen Abhängigkeiten konnte allerdings nicht eindeutig festgestellt werden, welche Miete für Fachmärkte und Fachmarktzentren unterschiedlicher Standorte für die Bewertung zu verwenden ist. Die erarbeiteten Auswertungen zeigen allerdings, dass die ggf. geringere Miete nur zu einem geringen Teil auf das Baujahr zurückzuführen ist.

5.7 Potentielle Mieter in den Objekten

Generell deckt sich die oben durchgeführte Recherche mit den Aussagen von Standort + Markt über die Häufigkeit der klassischen diskontorientierten Mieter in Fachmärkten und Fachmarktzentren. Die erhobenen Branchen in den recherchierten Objekten sind der diskontorientierte Bekleidungshandel, Schuhhandel sowie Papierfachhandel. Aber auch die Möbelbranche und Werkzeughandel findet sich in solchen Lagen.

Speziell in älteren Gebäuden, die nicht mehr über die optimalsten aber dennoch für diese Mieter ausreichend interessanten Lagen verfügen, ist dieser preisbewusste Nachfrager weiterhin vorhanden. Diesen Mietern geht es eher um die starke flächendeckende Präsenz, die mit den angesprochenen Lagen in ausreichendem Maße und vor allem zu den gewünschten Mieten erzielt werden kann.

In den Lagen, deren Kriterien dem Handel nicht mehr gerecht werden, siedeln sich immer öfter Handwerksbetriebe an. Diese Mieter sind deutlich preissensibler, da ihr wirtschaftlicher Erfolg nicht zwangsläufig von der Lage und damit von einer nötigen Kundenfrequenz sondern von anderen Faktoren abhängig ist. Weitere Mieter dieser Standorte sind Fitness-Studios, die wiederum die nahezu säulenfreie Gestaltung der Objekte sucht. Diese Branche ist ebenfalls sehr preissensibel und hat in den letzten Jahren durch die Veränderung hin zu Billiganbietern einige, meist privat geführte, Anbieter vom Markt verschwinden lassen. Die Diskontkonzepte gehen in der Regel aber keine langfristigen Vertragsbindungen ein. Daher werden in der Bewertung die Bonität und das Verlängerungspotential der Mietverträge kritisch zu hinterfragen sein.

5.8 Mietvertragslaufzeiten der Standorte

Bei den oben angeführten Objekten wurde zu allen anderen relevanten Punkten auch die Vertragslaufzeit bis zum ehesten Ende der Mietverträge erhoben. Diese Mindestvertragsdauern wurden als relevante Basis herangezogen, da in vielen Fällen unbefristete Verträge oder Verträge mit einseitiger Verlängerungsoption durch den Mieter vorliegen. Wegen diesem Unsicherheitsfaktor wurde bei dieser Art von Verträgen in der Auswertung davon ausgegangen, dass die Mietverträge unter

Einhaltung der vereinbarten drei- oder sechsmonatigen Kündigungsfrist beendet werden.

Die Auswertung der Restlaufzeiten aller zur Verfügung stehenden Mietverträge ergab einen Durchschnittswert von ca. 3 Jahren. Darunter befinden sich Verträge, die auf Grund des Kündigungsverzichts (KV) noch über 12 Jahre laufen, aber auch Verträge, die voraussichtlich innerhalb der nächsten 9 Monate beendet werden. Das Vertragsverhältnis mit dem längsten KV wurde in einem der jüngsten Objekte (18 Jahre) abgeschlossen. Das lässt auf einen gut funktionierenden Standort schließen.

Betrachtet man die Mietvertragslaufzeiten der Mieter bis zu deren Ausstiegsmöglichkeit, so ergibt sich die unter dem Kapitel Nutzungsdauer prognostizierte wirtschaftliche Nutzungsdauer solcher Standorte. Die erwartete durchschnittliche Vermietbarkeitsdauer, also die Summe des Alters und der prognostizierbaren Restnutzung der betrachteten Objekte, liegt bei 26, der höchste Wert bei 35 Jahren.

Bei allen erhobenen Standorten kam es bereits mindestens einmal zu einem Mieterwechsel, der sich in der Regel negativ auf die Miethöhe ausgewirkt hat, wobei zu berücksichtigen ist, dass keine nennenswerten Revitalisierungen durchgeführt wurden. Man kann daher davon ausgehen, dass eine nochmalige Neuvermietung schwer (nur unter entsprechender Anpassung der Miete) bis gar nicht umzusetzen ist. Daraus kann sich ein dauerhafter Leerstand ergeben, der de facto zum Ende der wirtschaftlichen Nutzbarkeit führt.

6 Schlussfolgerung

Im Rahmen der Immobilienbewertung von älteren Fachmärkten und Fachmarktzentren stellt sich für den Immobiliensachverständigen immer häufiger die Frage nach den relevanten Ansätzen für die Miete, den Kapitalisierungszinssatz sowie der richtigen Nutzungsdauer. Die Problematik liegt in der Verfügbarkeit und Qualität von erforderlichen Informationen.

In der Bestimmung der Gesamt- bzw. Restnutzungsdauer von Fachmärkten und FMZ spricht die Literatur von einer GND von 20 bis 40 Jahren. Die aus der Arbeit erhobenen Daten zu 35 Fachmarkt- und FMZ-Standorten haben eine durchschnittliche prognostizierbare Vermietbarkeitsdauer, sprich wirtschaftliche GND, von 26 Jahren ergeben. Diese Zeitspanne ergibt sich aus der bereits verstrichenen Nutzungsdauer und den Jahren bis zum Ende der vereinbarten Vertragslaufzeit. Das zeigt, dass eine genaue Auseinandersetzung mit diesem Thema im Zuge der Bewertung unabdingbar ist.

Das interessanteste Ergebnis der Auswertung aller Standorte hat aber die Auseinandersetzung mit den Miethöhen gebracht. Das in dieser Arbeit angestrebte Ziel, Immobiliensachverständigen eine Bandbreite an Mieten bezogen auf das Alter der Standorte zu geben, konnte nicht erreicht werden. Es hat sich herausgestellt, dass die Mieten mit dem Alter der Gebäude nur leicht sinken. Das Alter war schlussendlich aber nicht das ausschlaggebende Kriterium für die Miethöhe. Die relevantesten Faktoren, ob ein alter Handelsstandort überhaupt vermietet werden kann und zu welcher Miete, sind in letzter Konsequenz die Sichtbarkeit und die Erreichbarkeit des Standortes. Diese Lagekriterien lassen sich in A-Lagen in der Bandbreite von etwa € 10,00/m² bis € 11,50/m², in B-Lagen von € 6,00/m² bis etwa € 8,00/m² und in C-Lagen darunter klassifizieren. Klar herauszufiltern ist, ob der Standort noch die vom Handel geforderte Lagequalität aufweist. Selbst der in diesen nicht mehr hochwertigen Lagen stark vertretene diskontorientierte Handel macht die Entscheidung über die Anmietung nicht von der Miethöhe oder dem Alter abhängig, sondern in letzter Konsequenz von der Qualität des Standorts.

Für vom Handel nicht mehr nachgefragte Standorte konnte herausgearbeitet werden, dass auf Grund der Gebäudestruktur Handwerksbetriebe und vereinzelt

Fitness-Studios Interesse zeigen. Diese Art der Mieter kann aber für Standorte in „schlechter“ Lage allerdings eher als Glücksfall bezeichnet werden, denn als gängiger und langfristiger Mieter. Auch extreme Kurzfristmieter (1 - 6 Monate) finden sich immer wieder in solchen Lagen. Bei diesen Mietern kann man von einer Bandbreite der Miete zwischen € 3,00/m² und etwa € 5,00/m² ausgehen.

Die Herausforderung für Immobiliensachverständige liegt neben dem oftmaligen Fehlen und vor allem der geringen Vergleichbarkeit von Transaktions- und Objektdaten die Interpretation dieser Parameter. Diese Aufgabe ist nur mit langjähriger Erfahrung und Marktkenntnis zu bewältigen. Abschließend kann festgehalten werden, dass auch die eingehende und laufende Beschäftigung mit den **Bedürfnissen und Veränderungen in der Handelslandschaft** gerade bei dieser speziellen Art von Immobilien unumgänglich ist.

Aus Sicht des Verfassers dieser Arbeit sind die zu bewertenden Standorte immer Unikate, sodass in jedem Fall letztendlich die individuellen Anforderungen potentieller Mieter an den Standort, insbesondere Lage, Sichtbarkeit und Verkehrserschließung, den Ausschlag für die erzielbare Miete und Vertragslaufzeit geben. Weniger relevant sind das Alter und das Bundesland.

Die Ergebnisse der Auswertung sind als Richtwerte innerhalb einer realistischen Bandbreite zu sehen, die als Basis zur Bewertung von Fachmärkten und Fachmarktzentren in B- und C-Lagen herangezogen werden kann.

Auf Grund der Boomjahre ab 2000 im Fachmarktbereich und der Veränderungen im Handel (Stichwort Online-Handel) wird in den kommenden Jahren die Zahl dieser vermeintlich problematischen Liegenschaften signifikant steigen und eine interessante Herausforderung für Eigentümer, Projektentwickler und Immobiliensachverständigen darstellen.

Kurzfassung

Im Zuge der Immobilienbewertung von älteren Fachmarkt- und Fachmarktzentrum-Standorten stellen die Miete und die Nutzungsdauer wichtige Parameter für die Ermittlung des richtigen Verkehrswertes dar. Das Problem für den Immobiliensachverständigen liegt in der geringen Verfügbarkeit von für die Bewertung verwendbaren Daten im Zusammenhang mit dieser Art von Immobilien. Die in der Literatur beschriebenen Nutzungsdauern sind mit einer Bandbreite von 20 bis zu 40 Jahren in den meisten Fällen zu unspezifisch. Zu den Mietniveaus gibt es in der Literatur ebenfalls nahezu keine nutzbaren Werte, da diese meist von Immobilienbüros veröffentlicht werden, die ihrerseits auf Top Objekte und daraus resultierende Spitzenmieten abzielen. In der vorliegenden Arbeit wird der Frage nachgegangen, welche Mieten für einen nicht mehr optimalen Handelsstandort zu erzielen sind. Es soll herausgearbeitet werden, über welche Parameter die Miethöhe dieser Immobilien zu bestimmen. Weiters ist die Frage, ob die in der Literatur publizierten Gesamtnutzungsdauern tatsächlich mit realen Objekten korrelieren. Um der Relevanz des Handels im Zusammenhang mit dieser Art von Handelsimmobilien gerecht zu werden, wird ein genereller Überblick über den Handel und seine Anforderungen gegeben. Es wurden 35 Standorte in vermeintlichen Sekundärlagen im Alter von mindestens 15 Jahren erfasst und unter den Gesichtspunkten der Miethöhe, dem Errichtungsjahr, dem Alter und den Lagekriterien Sichtbarkeit und Erreichbarkeit miteinander verglichen. Es hat sich gezeigt, dass **nicht das Alter** des Gebäudes für die Höhe der Miete ausschlaggebend ist, **sondern dessen Lagekriterien**. Im Zuge der Auswertung konnte oft für ältere Standorte mit **besserer Lage** in einer Agglomeration eine **höhere Miete** als in Gebäuden, die dezentraler oder schlechter sichtbar waren, obwohl diese jünger waren, **erzielt werden**. In der Auswertung konnte weiters unter Berücksichtigung von Mietvertragslaufzeiten eruiert werden, dass die prognostizierbare wirtschaftliche Nutzungsdauer bei den betrachteten Standorten im Durchschnitt bei 26 Jahren liegt. Neben der Einholung und Interpretation aller relevanten Parameter ist für Immobiliensachverständige ein hohes Maß an Erfahrung und Kenntnis der Handelslandschaft und deren Akteure unabdingbar, um diese Art von Handelsimmobilien zu bewerten. Nach den Boomjahren ab 2000 wird in den kommenden Jahren die Nachnutzungsproblematik dieser Liegenschaften ansteigen und eine notwendige Herausforderung für Eigentümer, Projektentwickler und Immobiliensachverständige darstellen.

Literaturverzeichnis

- BBE Handelsberatung. (Oktober 2008). *Heuer Dialog*. Abgerufen am 6. März 2015 von heuer-dialog.de: http://www.heuer-dialog.de/downloads/Auszug_Fachmarktatlas.pdf
- Bienert, S. (2005). *Bewertung von Spezialimmobilien - Risiken, Benchmarks und Methoden*. Wiesbaden: Babler.
- Bienert, S., & Funk, M. (2009). *Immobilienbewertung Österreich* (2. Ausg.). Wien: ÖVI Immobilienakademie.
- Bobka, G. (2007). *Spezialimmobilien von A-Z - Bewertung, Modelle, Benchmarks und Beispiele*. Kronach: Bundesanzeiger Verlag.
- Burgenländisches Raumordnungsgesetz. (23. Oktober 2014). *Burgenländisches Raumordnungsgesetz LGBl.Nr. 79/2013*. Abgerufen am 7. März 2015 von RIS: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=LrBgld&Gesetzesnummer=10000072>
- CBRE. (2015). *Markertview: Österreich erlebt 2014 Rekordjahr bei Immobilieninvestments*. Wien.
- CBRE GmbH. (Juni 2014). *Marktbericht Österreich Einzelhandel*.
- Dilch, C. (2011). *Bewertungsrelevante Bewirtschaftungskosten von Fachmarktzentren - Entwicklung eines Bewirtschaftungskostenschlüssels als transparentes Unterstützungswerkzeug für die Wertermittlung von Fachmarktzentrumsliegenschaften* (Bd. Unveröffentlichte Masterthese). Wien: Technische Universität Wien.
- EHL. (2014). *Geschäftsflächenbericht Herbst 2014*. EHL.
- Everling, O. (2009). *Ratung von Einzelhandelsimmobilien - Qualität, Potenziale und Risiken sicher bewerten*. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Feik, R. (2008). *Handelsbetriebe im Raumordnungsrecht*. Wien: Springer.
- Geppert, H., & Werling, U. (2009). *Wertermittlung von Immobilieninvestments*. Frankfurt: Immobilienmanager Verlag.
- Kleiber, W., Simon, J., & Weyers, G. (2002). *Verkehrswertermittlung von Grundstücken* (4. Ausg.). Köln: Bundesanzeiger Verlag.
- Kranewitter, H. (2010). *Liegenschaftsbewertung* (6. Ausg.). Wien: Manz.
- Kraus, M. (2014). *Gewerbeimmobilien und Centermanagement*. Wien: CEC TU Wien.
- LBG. (1992). *Liegenschaftsbewertungsgesetz BGBl.Nr. 150/1992*. Abgerufen am 7. März 2015 von RIS BKA: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003036>

- Linninger, V. (2014). *Wirtschaftliche Nutzungsdauer eines Fachmarktzentrums in der Praxis: Beurteilung des Ansatzes für die Wertermittlung anhand von Bestandsobjekten* (Bd. Unveröffentlichte Masterthese). Wien: Technische Universität Wien.
- Mütze, M. (2009). *Immobilieninvestitionen - Die Rückkehr der Vernunft*. Düsseldorf: Haufe.
- NÖ ROG 2014. (1. Februar 2015). *Niederösterreichische Raumordnungsgesetz 2014*. Abgerufen am 7. März 2015 von RIS BKA:
<https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=LrNO&Gesetzesnummer=20001080>
- Oberweger, M. (2013). *Markt- und Standortanalyse*. Wien: Skriptum CEC der TU Wien.
- ON. (1997). *ÖNORM B 1802*. Wien: Österreichisches Normungsinstitut.
- ON. (2002). *ÖNORM B 1800*. Wien: Österreichisches Normungsinstitut.
- OÖ. ROG 1994. (31. Dezember 2013). *Raumordnung Oberösterreich LGBl.Nr. 90/2013*. Abgerufen am 7. März 2015 von RIS BKA:
<https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=LrOO&Gesetzesnummer=10000370>
- Peham, H. (2014). *Skriptum: Bewertung von Gewerbe- und Handelsimmobilien*. Wien: CEC TU Wien.
- RegioDataResearch. (1. 17 2015). *Burgenland weist die höchste Shopping Center Dichte auf*. Von http://www.regiodata.eu/sites/default/files/downloads/072014_regiodata_SC_Dichte_Bundeslaender.jpg abgerufen
- RegioData Research. (17. Jänner 2015). *Hohe Kaufkraft, wenig Verkaufsfläche?* Von <http://www.regiodata.eu/de/hohe-kaufkraft-wenig-verkaufsfl-che> abgerufen
- Sehorz, H. (2009). *Die Rendite in der Immobilienwirtschaft*. Saarbrücken: VDM Verlag.
- Seiser, F. J., & Kainz, F. (2011). *Der Wert von Immobilien - Standards und Praxis der Bewertung*. Graz: Seiser + Seiser.
- Standort + Markt. (2013). *S+M Dokumentation Fachmarkttagglomerationen Österreich Basic Edition 2012/2013*. Baden: Standort + Markt Beratungsgesellschaft m.b.H.
- Standort + Markt. (2014). *S + M Dokumentation Shoppingcenter Österreich 2013/2014*. Baden.
- Statistik Austria. (28. Mai 2014). *Bevölkerungszahlen Österreich*. Abgerufen am 6. März 2015 von Statistik Austria Presse:
http://www.statistik.at/web_de/presse/076785

- Statistik Austria. (5. Jänner 2015). *Statistik Austria*. Von Eckdaten Handel:
http://www.statistik.at/web_de/services/wirtschaftsatlas_oesterreich/handel/index.html abgerufen
- Steindl, T. (2014). *Die Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes im Rahmen der Immobilienbewertung dargestellt am Beispiel von Fachmarktzentren* (Bd. Unveröffentlichte Masterthese). Wien: Technische Universität Wien.
- Stocker, G. (2013). *Skriptum: Einführung in die Immobilienbewertung*. Wien: CEC TU Wien .
- StROG 2010. (30. August 2014). *Steiermärkisches Raumordnungsgesetz 2010*. Abgerufen am 7. März 2015 von RIS BKA.
- SV Vorstand. (März 2013). Empfehlungen zum Kapitalisierungszinssatz des Vorstandes der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen Österreichs. *Österreichische Zeitschrift für Liegenschaftsbewertung*(3/2013).
- Wikipedia. (5. Dezember 2015). *Factory-Outlet-Center*. (Wikipedia, Hrsg.) Abgerufen am 5. März 2015 von <https://de.wikipedia.org/wiki/Factory-Outlet-Center>

Abkürzungsverzeichnis

%	Prozent
€	Euro
<	kleiner
>	größer
§	Paragraph
Abs.	Absatz
BGF	Brutto-Grundfläche
BK	Betriebskosten
bzw.	beziehungsweise
ca.	cirka
DCF	Discounted-Cash-Flow
DIN	Deutsches Institut für Normung
DS	Department Store
EKZ	Einkaufszentrum
etc.	et cetera (und so weiter)
ff	folgende
FMA	Fachmarkttagglomeration
FMG	Fachmarktgebiet
FMZ	Fachmarktzentrum
FOC	Factory-Outlet-Center
gem.	gemäß
GFL	Grundstücksfläche
ggf.	gegebenenfalls
GIF	Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V
GLA	Gross Leasable Area (gesamte vermietbare Fläche)
GND	Gesamtnutzungsdauer
i.d.R.	in der Regel
ISCS	International Council of Shopping Centers
Kat.	Kategorie
KFZ	Kraftfahrzeug
KGF	Konstruktions-Grundfläche
KV	Kündungsverzicht
LBG	Liegenschaftsbewertungsgesetz
M	Monat
m ²	Quadratmeter
MF/G	Mietfläche im gewerblichen Raum
MF/G-0	nicht zur Mietfläche zählende Fläche
MF/G-1	Mietfläche zur exklusiven Nutzung
MF/G-2	Mietfläche für gemeinschaftliche Nutzung
NF	Nutzfläche
NFL	Nutzfläche
NGF	Netto-Grundfläche

ON	Österreichisches Normungsinstitut
p.a.	per anno (pro Jahr)
p.m.	per month (pro Monat)
Q	Quartal
RND	Restnutzungsdauer
RP	Retail Park
S.	Seite
s.w.U.	sonstige wertbeeinflussende Umstände
S+M	Standort + Markt
SB	Selbstbedienung
SM	Shopping Mall
SMR	Sekundärmarktrendite
SV	Sachverständiger
TF	Technische Funktionsfläche
u.ä.	und ähnliche
usw.	und so weiter
VF	Verkehrsfläche
VW	Verkehrswert
z.B.	zum Beispiel

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Verkaufsflächen in m ² pro Einwohner nach Bundesländern.....	10
Abb. 2: Beispiel der Anordnung einer Fachmarkttagglomeration.....	12
Abb. 3: Grundformen von FMZ	15
Abb. 4: Verkaufsflächenanteil FMA nach Bedarfsgruppen	17
Abb. 5: Top 13 der FMA Mieter.....	18
Abb. 6: Neueröffnung Shopping Mall und Retail Parks	20
Abb. 7: Anzahl Eröffnungen Shopping Mall und Retail Parks.....	20
Abb. 8: Anzahl der FMZ-Eröffnungen nach Größe und Jahr	22
Abb. 9: Geschoßbezogene Grundfläche	24
Abb. 10: Strukturmodell GIF und DIN 277.....	25
Abb. 11: Berechnung Anfangsrendite	31
Abb. 12: Berechnung Bruttoanfangsrendite	32
Abb. 13: Berechnung Nettoanfangsrendite	32
Abb. 14: Berechnung Investitionsrendite.....	32
Abb. 15: Vergleich verschiedener Renditeergebnisse.....	33
Abb. 16: Anwendung von ertragsorientierten Bewertungsverfahren.....	34
Abb. 17: Ablaufschema Ertragswertverfahren.....	36
Abb. 18 Vervielfältiger-Formel.....	37
Abb. 19: Berechnungsschema Sekundärmarktrendite; aktuelle Werte (SMR).....	41
Abb. 20: Empfohlene Kapitalisierungszinssätze.....	42
Abb. 21: Gesamtnutzungsdauern für FMZ in der Literatur	44
Abb. 22: Beispielberechnung Ertragswertverfahren	47
Abb. 23: VW-Abweichung in Abhängigkeit der ND, eigene Daten,.....	48
Abb. 24: Spitzenmieten FMZ EHL Marktbericht	50
Abb. 25: Spitzenmieten FMZ CBRE Marktbericht	50
Abb. 26: Wertung der Verkehrserschließung	52
Abb. 27: Wertung der Sichtbarkeit	52
Abb. 28: Wertung Agglomerationsstandort ja/nein	53
Abb. 29: Einteilung der Agglomerationsgrößen.....	53
Abb. 30: Standortzusammenfassung Oberösterreich 2.....	53
Abb. 31: Standortzusammenfassung Niederösterreich 15	54
Abb. 32: Auswertung der Mieten nach Bundesländern	54
Abb. 33: Einzelauswertung Miethöhe und Alter.....	55
Abb. 34: Miethöhe nach Verkehrserschließung.....	56
Abb. 35: Miethöhe nach Sichtbarkeit.....	57

Abb. 36: Miethöhe nach Verkehrserschließung und Sichtbarkeit57

Abb. 37: Durchschnittsmiete nach Verkehrserschließung, Sichtbarkeit und Agglomerationslage58

Anhang

Bundesland/Standort	Region	Verkehrerschließung	Sichtbarkeit	Lage in einer Agglomeration	Größe der (nächstgelegenen) Agglomeration	Summe Bewertung Sichtbarkeit und Verkehrerschließung	Summe Wertung Sichtbarkeit, Verkehr und Lage Agglomeration	Miete der letzten Vermietung gerundet auf € 0,1/m²	Baujahr
Burgenland 1	südliches Burgenland	3	4	1	4	12	8	4,00	1992
Burgenland 2	Mittelburgenland	4	5	3	4	16	12	5,00	1990
Burgenland 3	Mittelburgenland	4	3	1	4	12	8	7,10	1991
Burgenland 4	südliches Burgenland	3	3	3	4	13	9	4,00	1992
Burgenland 5	Mittelburgenland	3	3	3	4	13	9	4,70	1992
Burgenland 6	südliches Burgenland	2	2	1	3	8	5	9,00	1998
Niederösterreich 1	Industrieviertel	3	3	1	6	13	7	6,70	1989
Niederösterreich 10	Mostviertel	2	2	1	6	11	5	7,50	1990
Niederösterreich 11	Mostviertel	3	3	1	4	11	7	7,80	1989
Niederösterreich 12	Waldviertel	3	3	1	3	10	7	8,20	1996
Niederösterreich 13	Waldviertel	3	2	1	2	8	6	7,30	1992
Niederösterreich 14	Weinviertel	5	4	1	3	13	10	6,00	1983
Niederösterreich 15	Mostviertel	5	5	3	4	17	13	3,00	1991
Niederösterreich 16	Weinviertel	4	2	3	4	13	9	5,10	1997
Niederösterreich 2	Weinviertel	4	3	1	1	9	8	6,70	1990
Niederösterreich 3	Weinviertel	5	4	1	4	14	10	5,70	1991
Niederösterreich 4	Weinviertel	4	5	1	4	14	10	9,70	1994
Niederösterreich 5	Weinviertel	3	3	1	5	12	7	8,40	1997
Niederösterreich 6	Weinviertel	5	4	1	4	14	10	5,00	1991
Niederösterreich 7	Waldviertel	4	4	1	5	14	9	4,60	1991
Niederösterreich 8	Weinviertel	3	2	1	3	9	6	7,60	1991
Niederösterreich 9	Industrieviertel	4	3	1	4	12	8	8,70	1992
Oberösterreich 1	Innviertel	4	3	3	4	14	10	4,00	1988
Oberösterreich 2	Hausruckviertel	1	1	1	4	7	3	11,10	1997
Oberösterreich 3	Mühlviertel	3	3	1	4	11	7	5,50	1995
Oberösterreich 4	Hausruckviertel	3	2	1	5	11	6	7,40	1992
Oberösterreich 5	Innviertel	3	3	3	4	13	9	7,50	1990
Oberösterreich 6	Linz Land	3	3	3	4	13	9	9,00	1992
Oberösterreich 7	Traunviertel	4	3	1	4	12	8	6,50	1990
Oberösterreich 8	Traunviertel	3	3	1	2	9	7	8,60	1996
Steiermark 1	süd- östliche Steiermark	2	1	3	6	12	6	10,20	1997
Steiermark 2	östliche Steiermark	5	3	3	4	15	11	3,50	1989
Steiermark 3	südliche Steiermark	1	2	1	3	7	4	10,50	1992
Steiermark 4	nordwestliche Steiermark	4	4	1	1	10	9	3,90	1992
Steiermark 5	zentrale Steiermark	4	4	1	3	12	9	9,90	1993