

Einflussfaktoren für die Entwicklung von Büroimmobilien Analyse der entscheidenden Marktindikatoren für institutionelle Investoren und Projektentwickler (Graz im Vergleich mit Wien)

Masterthese zur Erlangung des akademischen Grades
“Master of Science”

eingereicht bei
Dr. Michael Kraus

Dominik Konrad

00930168

Wien, 25.04.2019

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **DOMINIK KONRAD**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Masterthese, "EINFLUSSFAKTOREN FÜR DIE ENTWICKLUNG VON BÜROIMMOBILIEN ANALYSE DER ENTSCHEIDENDEN MARKTINDIKATOREN FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN UND PROJEKTENTWICKLER (GRAZ IM VERGLEICH MIT WIEN)", 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 das Thema dieser Arbeit oder Teile davon bisher weder im In- noch Ausland zur Begutachtung in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 25.04.2019

Unterschrift

Vorbemerkung

Auf Grund der besseren Lesbarkeit wurde in dieser Arbeit ausschließlich das generische Maskulinum verwendet. Die in der Arbeit verwendeten personenbezogenen Wendungen sowie Personalpronomina gelten jedoch gleichermaßen für Frauen und Männer.

Kurzfassung

Ziel dieser Arbeit ist es, „Einflussfaktoren für die Entwicklung von Büroimmobilien“ zu erörtern, diskutieren und aufzuzeigen. Im Vergleich dieser Arbeit steht die Stadt Wien zu Graz. Es konnte erörtert werden, dass die üblicherweise für Büromärkte geltenden leichtverfügbaren, quantifizierbaren und objektiv verlässlichen Standortfaktoren für Märkte wie Graz nicht gelten. Jedoch gibt es auch in Städten wie Graz, Linz oder Salzburg andere subjektive Kriterien, die zu Investitionen in Büroimmobilien anregen. Diese subjektiven spezifischen Kriterien konnten durch die geführten Interviews mit lokalen „Playern“ am Grazer Markt objektiviert und bestätigt werden. Festgehalten werden kann, dass es sowohl für Projektentwickler als auch für Investoren um die Wirtschaftlichkeit geht. Bei einer entsprechend nachhaltig erzielbaren Miete, einer langen Mietvertragsdauer mit Kündigungsverzicht durch den Mieter und einer entsprechend hohen Rendite, die das gesteigerte Risiko abdeckt, werden auch heimische wie ausländische Investoren in große Büroprojekte in Städten wie Graz (B- und C-Lagen) investieren. Auch ein Investor wird, vermutlich, wie es die Markterfahrung gezeigt hat, in Lagen und Projekte in Graz investieren, nur unter anderen Bedingungen wie er es in Wien, Frankfurt oder Berlin tun würde. Der entscheidende Faktor für Investoren und Entwickler sind die Renditeerwartungen. Das gesteigerte Risiko für einen Investor, wenn er in Städten wie Graz investiert muss über die Rendite abgebildet werden. Die Rendite muss folglich höher sein als bei einem volumenmäßig gleich großen Projekt in Wien. Großvolumige Büroentwicklungen und Investments sind in Städten wie Wien regelmäßiger zu erwarten als in Städten wie Graz. Von großer Bedeutung ob in einem Markt investiert wird oder nicht, ist das vorhanden sein von Infrastruktur. So konnten die Lage, Größe und Passagierfrequenz von Flughäfen, Bahnhöfen, die Anbindung an den Individualverkehr aber auch die Anbindung an den ÖPNV als ausschlaggebende Faktoren für einen Projektstandort herausgearbeitet werden. Entscheidend ist immer die Angebot- und Nachfragesituation sowie zu welchen Konditionen und Risiken eine Entwicklung oder ein Investment getätigt werden muss.

Inhaltsverzeichnis

VORBEMERKUNG	I
KURZFASSUNG	II
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	III
1. EINLEITUNG	1
1.1 PROBLEMSTELLUNG.....	1
1.2 AUFBAU UND METHODIK	3
2. ALLGEMEINE ZAHLEN UND DATEN DER BÜROMÄRKTE WIEN UND GRAZ	4
2.1 DEFINITION BÜROIMMOBILIE	4
2.2 MARKTTRANSPARENZ	4
2.3 FLÄCHENBESTAND	6
2.3.1 <i>Wien</i>	6
2.3.2 <i>Graz</i>	7
2.4 NEUFLÄCHENPRODUKTION UND VERMIETUNGSLEISTUNG.....	7
2.4.1 <i>Wien</i>	7
2.4.2 <i>Graz</i>	8
2.5 MIETE/ MIETPREISENTWICKLUNG	9
2.5.1 <i>Wien</i>	9
2.5.2 <i>Graz</i>	11
2.6 LEERSTANDSQUOTE	12
2.6.1 <i>Wien</i>	12
2.6.2 <i>Graz</i>	12
2.7 RENDITE.....	13
2.7.1 <i>Wien</i>	13
2.7.2 <i>Graz</i>	13

3.	STANDORTENTSCHEIDUNG BEI BÜROIMMOBILIEN	15
3.1	ALLGEMEIN.....	15
3.2	GRUNDLAGEN UND ZIELSETZUNG DER STANDORTWAHL.....	16
3.3	STANDORTANALYSE	17
3.3.1	<i>Harte und weiche Standortfaktoren</i>	<i>20</i>
3.3.2	<i>Makrostandort</i>	<i>21</i>
3.3.3	<i>Mikrostandort</i>	<i>23</i>
3.3.4	<i>Ablauf der Standortanalyse.....</i>	<i>24</i>
3.4	MARKTANALYSE	24
4.	STANDORTFAKTOREN VON WIEN IM VERGLEICH MIT DEN STANDORTFAKTOREN VON GRAZ	26
4.1	ALLGEMEIN.....	26
4.2	VERKEHRSSTRUKTUR.....	27
4.3	WIRTSCHAFTSSTRUKTUR UND UMFELDNUTZUNG	28
4.4	IMAGE EINES STANDORTES.....	29
4.5	CONCLUSIO DES VERGLEICHS VON STANDORTFAKTOREN	31
5.	POLITISCHES UMFELD.....	35
5.1	ORDNUNGSPOLITIK	35
5.2	PROZESSPOLITIK.....	37
6.	EIGENMITTELANFORDERUNGEN DER BANKEN AN ENTWICKLER (DEVELOPER).....	39
6.1	FREMDKAPITAL.....	41
6.2	EIGENMITTELQUOTE	42
7.	INTERVIEW	44
7.1	MAG. DR. DANIEL JELITZKA, RICS	44
7.2	DR. REINHARD HOHENBERG	48
7.3	MICHAEL SPAZIERER.....	51
7.4	DR. ALEXANDER KLAFSKY, LL.M.....	55
7.5	INHALTLICHE ZUSAMMENFASSUNG DER INTERVIEWS.....	56

8.	ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE	58
	ABBILDUNGSVERZEICHNIS	62
	LITERATURVERZEICHNIS	63

Abkürzungsverzeichnis

ABGB	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch
Abs	Absatz
Art	Artikel
Aufl	Auflage
Bd	Band
BGF	Bruttogeschossfläche
bzw	beziehungsweise
ca	circa
etc	et cetera
f	folgende
ff	fortfolgende
FN	Fußnote
hL	herrschende Lehre
Hrsg	Herausgeber
idgF	in der geltenden Fassung
insb	insbesondere
iSv	im Sinne von
iVm	in Verbindung mit
iZw	im Zweifel
Lit	littera (Buchstabe)
mE	meines Erachtens
m ²	Quadratmeter
NFL	Nettonutzfläche
Nr	Nummer
Rn	Randnummer
Rsp	Rechtsprechung
Rz	Randziffer
S	Satz
sog	sogenannt
ua	unter anderem
va.	vor allem
vergl	vergleiche
Z	Ziffer
zB	zum Beispiel

1. Einleitung

Seit Beginn der 60er Jahre hat der wirtschaftliche Strukturwandel zugunsten der Dienstleistungsberufe zu einer steigenden Nachfrage von Büroflächen geführt. Auch wenn es in Zukunft aufgrund neuer Büro- und Arbeitszeitmodelle eher zu einer Büroflächenreduktion kommen wird, wird der Bedarf an neuen Büroflächen und Bürogebäuden doch weiterhin vorhanden sein. In den großen Dienstleistungsmetropolen wie London, Frankfurt aber auch Wien haben sich Büromietmärkte herausgebildet. Auf der einen Seite kristallisieren sich in diesen Büromärkten immer mehr Standorte heraus, die als Bürostandort wahrgenommen werden und in diesen Lagen finden häufig große Büroentwicklungen und Investitionen statt, die zum Teil flächenmäßig so groß sind, dass sie als „Cluster“ bezeichnet werden können. Auf der anderen Seite gibt es Städte wie Graz, Salzburg oder Linz, in denen sich weder große Büromärkte herausgebildet haben, noch vermehrt großvolumige Projektentwicklungen stattfinden.

Neben der Rolle der Immobilienentwickler, Investoren und Mieter darf die Rolle des Staates dabei nicht vergessen werden. Der Staat schafft die „Spielregeln“ für Büroentwicklungen, in dem er die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Wirtschaftsstandort bestimmt und ein sicheres Investitionsklima schafft.

1.1 Problemstellung

Es finden in Wien immer mehr großvolumige Projektentwicklungen statt, die dann an heimische oder ausländische Investoren weiterverkauft werden. In Graz sind großvolumige Büroimmobilienprojekte eher die Ausnahme als die Regel, dies ist insbesondere der „Kleinheit“ des Marktes geschuldet.

Für den Verkauf an Investoren ist die Vorvermietung von Büroflächen zunehmend Voraussetzung. Die Besonderheit einer Büroprojektentwicklung liegt zum größten Teil in der Standortbindung. Als Standortbindung ist in diesem Zusammenhang die Attraktivität eines Marktes, bedingt durch seine Größe zu verstehen. Angesichts der hohen Investitionssummen und der immer wieder auftretenden Probleme bei der Vermietung der neu geschaffenen Büroflächen ist es nicht nachvollziehbar, weshalb es keinen empirischen Kriterienkatalog gibt, der Aufschluss darüber gibt, welche Standortfaktoren und Eigenkapitalerfordernisse für ein erfolgreiches großvolumiges Büroentwicklungsprojekt vorliegen müssen, und wie das politische Umfeld gestaltet sein muss.

Aktuell bringt der hohe Kapitaldruck am Markt einige Anleger (Fonds, Family Offices, Stiftungen) dazu, auch Büroprojekte in Städten wie Graz oder Linz zu prüfen. Hier sind im Moment durch das gesteigerte Risiko noch höhere Renditen zu erzielen wie in den etablierten Märkten wie Wien, München oder Frankfurt, in denen auf Grund der hohen Nachfrage die Spitzenrenditen von Büroimmobilien immer weiter sinken und Investoren auf andere Asset Klassen ausweichen bzw. neue Märkte/Städte prüfen.

Die zu behandelnden Forschungsfragen könnten wie folgt formuliert werden:

- Wie wichtig ist die erwartete Rendite für den Investor in einem bestimmten Markt?
- Wie wichtig ist Markttransparenz für Projektentwickler und Investoren?
- Welche Standortfaktoren üben den gewichtigsten Einfluss für großvolumige Büroprojektentwicklungen aus?
- Welche Unterschiede ergeben sich daraus für die Städte Wien und Graz?
- Welchen Einfluss nimmt das politische Umfeld auf Büroentwickler und Investoren?
- Eigenkapitalanforderungen für Büroentwickler

Die in dieser Arbeit angeführten Daten beziehen sich auf Recherchen, die im 4. Quartal 2018 und im 1. Quartal 2019 erfolgt sind.

1.2 Aufbau und Methodik

Um einen Überblick über die Größe des Büroimmobilienmarktes in Wien und Graz (stellvertretend für alle übrigen Landeshauptstädte) zu bekommen, werden vorab allgemeine Daten und Zahlen der Märkte dargestellt. Es folgt eine theoretische Einführung und Definition der Markt- und Standortanalyse, die für Projektentwickler und Investoren als wesentliches Instrument bei der Standortentscheidung dient. Darauf aufbauend werden ausgewählte Standortfaktoren und ihr Einfluss auf Büroentwicklungen näher erläutert. Dies immer aus den verschiedenen Betrachtungsperspektiven der Städte Wien und Graz. Auch das politische Umfeld in Österreich und sein Einfluss sowohl auf Projektentwickler als auch auf Investoren sowie die Eigenkapitalerfordernisse bei Projektentwicklungen werden näher betrachtet.

Den Abschluss bilden Interviews mit Experten von renommierten Unternehmen aus der Immobilienbranche in Wien und Graz.

2. Allgemeine Zahlen und Daten der Büromärkte Wien und Graz

In diesem Kapitel soll dargestellt werden, welche Daten und Zahlen man von den verschiedenen Märkten/Städten abfragen kann und wie umfangreich die Datenbasis, welche statistisch erhoben wird, für den gesamten Büromarkt ausfällt. Aus der verfügbaren Datenbasis lassen sich in weitere Folge auch Rückschlüsse auf die Markttransparenz bilden.

2.1 Definition Büroimmobilie

Unter Büroimmobilien werden Gebäude bzw. Gebäudeteile verstanden, in denen ausschließlich oder überwiegend Büroarbeit als Wechsel aus konzentrierter und kommunikativer Arbeit durchgeführt wird. Der eigentliche Zweck einer Büroimmobilie ist somit die Bereitstellung von Arbeitsräumen sowie deren Nutzung für Büroarbeiten, auf welchen die Wertschöpfung der Büromietfläche aus Sicht des Mieters basiert. Büros oder Büroimmobilien unterscheiden sich nach der Objektart: Einzelne Büros, Ateliers und Lofts und Büroetagen, sowie ganze Bürohäuser bis zu Bürozentren.

2.2 Markttransparenz

In großen Städten geben die Marktberichte von großen Maklerunternehmen Aufschluss über die Marktentwicklungen wie Flächenbestand, Neuflächenproduktion oder Vermietungsleistung.

Diese Marktparameter bzw. eine hohe Markttransparenz, durch die viele statistische Daten verfügbar sind, spiegeln für Investoren/den Investmentmarkt das Marktergebnis

und die Marktentwicklungen in Form von Renditen und Preisen wider. Auf der Grundlage der Daten von „Angebot und Nachfrage“ am Markt ergeben sich auch für den Vermietungsmarkt die Mieten und Leerstände.¹

In Wien werden jährlich die notwendigen Marktdaten von den großen Maklerunternehmen wie CBRE, EHL, Otto Immobilien (nicht abschließend) erhoben und zu einem Marktbericht verarbeitet. In diesem Marktbericht sind alle notwendigen Daten enthalten, die Investoren und Entwickler als Grundlage für ihre Investitionsentscheidungen an einem bestimmten Standort benötigen.

In allen anderen Landeshauptstädten in Österreich, so auch in Graz, gibt es zu Büroimmobilien keine offiziell veröffentlichten Marktberichte mit den notwendigen Daten. Weder von großen Maklerunternehmen noch von der öffentlichen Hand, die Märkte sind für Dritte sehr intransparent. Zu klein sind in diesen Städten oft die Strukturen. Die Märkte werden von zahlreichen lokalen Bauträgern und Maklern, oftmals als „One-Man-Show“ bespielt, diese erheben Daten meist nur über eigene Projekte und für ihre persönliche „interne Datenbank“, und werden nicht veröffentlicht. Eine gewichtige Rolle spielt in diesen Städten die persönliche Marktkenntnis, auf diese wird das Vertrauen aufgebaut. In den Landeshauptstädten außerhalb von Wien ist es sehr schwierig, seriöse Datenmengen zu Vermietungsleistung, Neuflächenproduktion, Leerständen etc. zu bekommen.

Hierbei sei schon erwähnt, dass man nicht vergessen darf, wie wichtig ein transparenter Markt, der genug Informationen über Angebot und Nachfrage liefert, für Investoren aus dem Inland aber vor allem aus dem Ausland für ihre Standortanalysen und endgültigen Investitionsentscheidungen ist. Eine ausreichende Datenlage ist für

¹ *Vornholz, VWL für die Immobilienwirtschaft*² (2014) S. 181.

Investoren aufgrund des internen Reportings an die Eigentümer, den Kapitalgeber oder den Vorstand wichtig.

Ein weiterer Grund, warum es in Graz und den übrigen Landeshauptstädten bisher noch keine solide Datenbasis betreffend Büroimmobilien gibt, ist sicherlich auf die zu geringe Größe des Marktes selbst zurückzuführen. Gerade weil der Markt nicht groß genug ist und deshalb kein hohes Interesse von Investoren besteht, gab es noch keinen Bedarf die Marktlage detailliert zu erheben. Die mangelnde Nachfrage ist wiederum auch auf das mangelnde Angebot zurückzuführen (dazu ausführlicher in Punkt 3 und 4). Wenn es in Graz in der Vergangenheit größere Büroentwicklungen gab, waren diese sehr oft von großen Unternehmen (zB AVL List) beauftragt und in Folge zur Eigennutzung gedacht, und somit gar nie wirklich am freien Markt verfügbar. Vereinzelt gab es größere Entwicklungen, jedoch wurden diese zeitlich versetzt fertiggestellt. Selbst wenn Daten (Miete, Mietvertragsdauer, Kaufpreise, Leerstände) und Zahlen von diesen Projekten vorliegen würden, wären sie zwar ein ungefährer Richtwert, aber keinesfalls aussagekräftig für die aktuelle oder zukünftige Marktlage und Entwicklungen. Dies wird in Zukunft die Nachfrage nach einer fundierten Datenlage, sowohl auf Seite der Projektentwickler als auch auf Investorenmenseite, erhöhen und notwendig machen.

2.3 Flächenbestand

2.3.1 Wien

Der Gesamtbestand an Büroimmobilien beträgt laut Vienna Research Forums (VRF) mit Ende des 2. Quartals 2018 5.840.593 m². Berücksichtigt werden dabei gemäß Definitonsstandard des VRF nur moderne Büroflächen, die ab 1990 gebaut oder

generalsaniert wurden und die gewisse Qualitätskriterien wie Klimatisierung, Lift oder IT-Standards erfüllen.²

Der Gesamtbestand an Büroflächen in Wien, welcher nicht nur die Neubauten gemäß Standard VRF sondern auch die Altbauten inkludiert, beträgt rund 11.055.000 m².³

2.3.2 Graz

Zum Grazer Büromarkt betreffend den Gesamtbestand an Büroflächen in Graz liegen keine entsprechenden Daten und Zahlen auf. Lediglich in einem Bericht, veröffentlicht durch die Stadt Graz „Graz in Zahlen 2017“ wird erwähnt, dass es 2016 in Graz 2.047 Nutzungseinheiten an Büroflächen in Graz gegeben hat.⁴

2.4 Neuf Flächenproduktion und Vermietungsleistung

2.4.1 Wien

Im 2. Quartal 2018 wurden 7.200 m² neue Büroflächen fertiggestellt. In diesem Jahr werden laut Prognose rund 267.000 - 280.000 m² an neuer Bürofläche hinzukommen, wovon bereits nach dem 2. Quartal rund 163.000 m² (61%) vorvermietet oder

² Presseaussendung VRF Quartalsergebnisse Q2 2018, <http://www.viennaresearchforum.at/download>.

³ Vergl. *EHL* Büromarktbericht Wien, Frühjahr 2018

⁴ Graz in Zahlen 2017, Stadt Graz- Präsidiabteilung, Referat für Statistik, S. 21, 2017

eigengenutzt sind. Die Vermietungsleistung im 2. Quartal 2018 betrug rund 52.100 m², wovon 60% als Vorvermietungen registriert wurden. Im Vorjahr betrug der Flächenumsatz insgesamt rund 133.000 m². Laut *OTTO Immobilien* wird die Gesamtvermietungsleistung im Jahr 2018 rund 190.000 m² betragen und somit im Vergleich zu 2017 ansteigen.⁵

Folgende Grafik zeigt die Neuflächenproduktion in m² und die tatsächliche Vermietungsleistung in m² von 2014 – 2018.

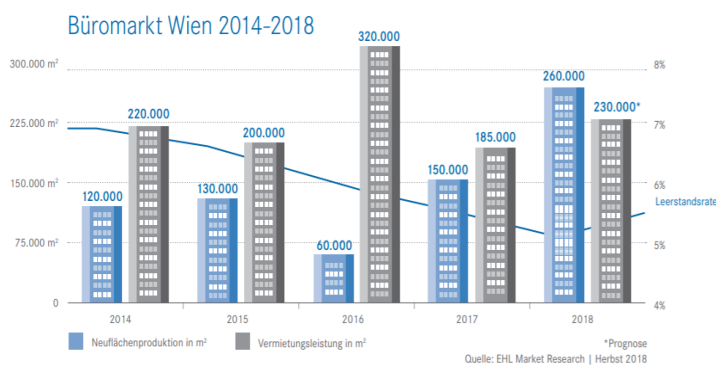


Abbildung 1 Quelle: EHL Market Research/ Herbst 2018 – Neuflächenproduktion in Wien

2.4.2 Graz

Statistiken wie in Wien betreffend die Neuflächenproduktion und die Vermietungsleistung gibt es für den Grazer Markt nicht. Dies kann mitunter dadurch begründet werden, dass es in kleineren Städten wie Graz keinen tatsächlichen Büromarkt gibt. So ist die Nachfrage nach großvolumigen Flächen von Unternehmen, die in Graz eine Niederlassung eröffnen möchten, praktisch nicht vorhanden.

⁵ OTTO Immobilien, 35. Büro- und Investmentmarktbericht, Update Q2/ 2018

Neuflächenproduktionen stehen meistens im Zusammenhang mit der Umsiedelung von Unternehmen, die bereits in Graz einen Standort haben und auf Grund von Wachstum oder auf der Suche nach einem moderneren Standort neue Büroflächen suchen.

2.5 Miete/ Mietpreisentwicklung

2.5.1 Wien

Die Mietpreise haben sich in den verschiedenen Submärkten im Jahr 2018 unterschiedlich entwickelt. Die erzielten Spitzenmieten sind in der Wiener Innenstadt mit netto 25,75 Euro pro m² und Monat stabil geblieben. Bei rund 13,50 Euro pro m² befinden sich die leicht angestiegenen Mieten bei den knapp verfügbaren hochwertigen Flächen in den restlichen inneren Bezirken des CBD (central business district). Leicht gestiegen sind auch die Einstiegspreise von 11,00 Euro pro m² und Monat auf 11,50 Euro pro m² und Monat im Submarkt Wienerberg (Süden).

Die Durchschnittsmieten sind im Herbst mit netto 14,50 Euro pro m² konstant geblieben. Das sich dieser Wert auf Angebotsmieten von aktuell verfügbaren modernen Büroflächen bezieht, ist zu beachten. Ein erhöhter Anteil an kürzlich fertiggestellten oder in den nächsten Quartalen auf den Markt kommenden Flächen ist in diesem Angebot enthalten.⁶

⁶ Vergl. OTTO Immobilien, 36. Büro- und Investmentmarktbericht, Herbst 2018

Mietpreisentwicklung 2011-2018

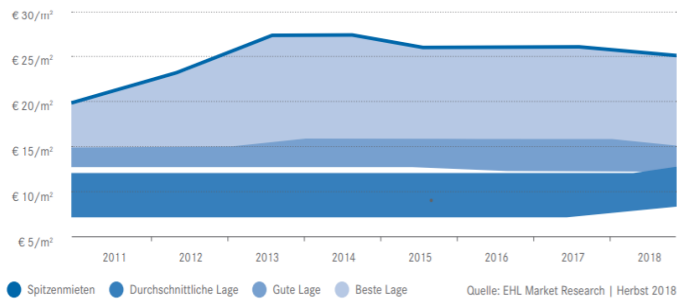


Abbildung 2 Quelle: EHL Market Research/ Herbst 2018-Mietpreisentwicklung in Wien

In der *Abbildung 2* ist gut zu sehen, dass die Mieten am Wiener Büromarkt stetig von Jahr zu Jahr gestiegen sind.

Mietniveau in den Wiener Büroregionen

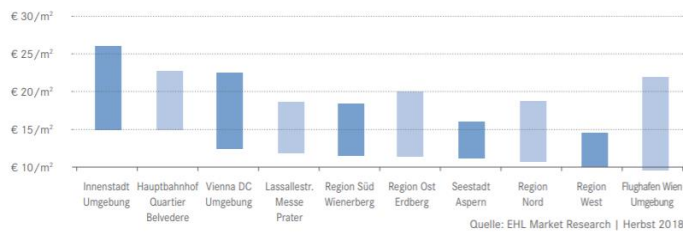


Abbildung 3 Quelle: EHL Market Research/ Herbst 2018- Mietniveau in den Wiener Büroregionen

Spitzenmieten (in EUR/m² pro Monat)

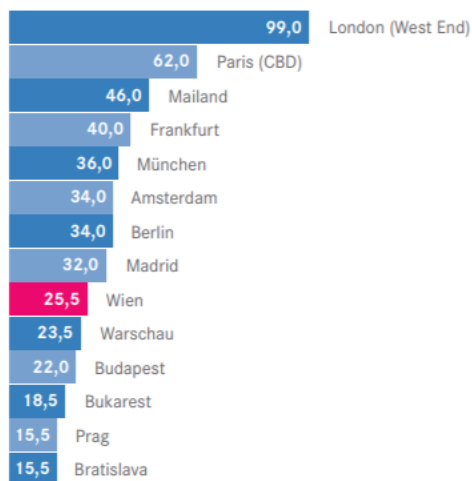


Abbildung 4 Quelle EHL Market Research/ Herbst 2018- Spitzenmieten in Europa

Bei den erzielten Spitzenmieten ist Wien in Österreich mit Abstand zu den übrigen Bundesländern führend. Im europäischen Vergleich befindet sich Wien jedoch nur in der unteren Hälfte.

2.5.2Graz

Die aktuellen Durchschnittsmieten liegen, nach selbständigen Marktanalysen, bei rund netto € 12,00/ m². Das sich dieser Wert auf Angebotsmieten von aktuell verfügbaren modernen Büroflächen bezieht, ist zu beachten.⁷

Die aktuellen Spitzenmieten liegen bei rund netto € 15,00/ m² im Grazer Villencluster, im Bezirk Geidorf in der Nähe der Karl-Franzens-Universität.

⁷ /www.immmo.at/büro-mieten-graz; www.immowelt.at;

2.6 Leerstandsquote

2.6.1 Wien

Mit Ende des dritten Quartals 2018 lag die Leerstandsquote bei 4,8 %, laut Vienna Research Forum und bei rund 5,1%, wenn man den gesamten Wiener Büromarkt betrachtet. Aufgrund des hohen Vorvermietungsgrades standen dem Markt im Jahr 2018 nur begrenzt neue Flächen zur Verfügung. Dem stand eine Zunahme des Leerstands von Flächen in suboptimalen Lagen gegenüber, die sich auch aus Umzügen ergibt. Der Trend zur Überprüfung von alternativen Nutzungsmöglichkeiten hat sich etwas abgeschwächt, weil das Angebot an großvolumigen, günstigen Flächen bereits sehr gering ist und dieses Segment z. B. auch durch Schulungsunternehmen nachgefragt wird.⁸

2.6.2 Graz

Im Bezug auf die Leerstandsquote kann mangels verlässlicher Zahlen und Daten keine verlässliche Aussage getroffen werden.

Jedoch ist in suboptimalen Lagen bzw. bei Büros die nicht dem modernen Standard entsprechen die Tendenz erkennbar, dass es zu einem Anstieg des Leerstandes kommt.

⁸ Vergl. OTTO Immobilien, 36. Büro- und Investmentmarktbericht, Herbst 2018

2.7 Rendite

Die Spitzenrendite von Büroimmobilien für Top Objekte in bester Lage setzt sich aus dem Jahresnettorohrertrag bezogen auf den Nettokaufpreis zusammen.

2.7.1 Wien

Von einigen Marktbeobachtern werden folgende Tendenzen und Trends beobachtet:
„Die erzielbare Spitzenrendite für Top-Büroobjekte in absoluten Core-Lagen liegt in Wien aktuell bei 3,75 %.

Der Anlagedruck nationaler sowie internationaler Investoren und das geringe Angebot an etablierten Bestandsobjekten außerhalb von absoluten Core-Lagen führen dazu, dass die Rendite für diese Objekte auf 4,50% gesunken ist. Die Rendite für kürzlich fertiggestellte Büroobjekte in dezentralen Bürolagen liegt aktuell bei 4,25 %.“⁹

2.7.2 Graz

In Graz ist das Angebot an großvolumigen und modernen Büroflächen sehr gering, jedoch besteht praktisch kaum eine Nachfrage für diese Flächen von nationalen sowie internationalen Investoren. Die Rendite bei kürzlich fertiggestellten Projekten bzw.

⁹ OTTO Immobilien, 36. Büro- und Investmentmarktbericht, Herbst 2018, S. 25

Projekten in Entwicklung die für den Verkauf an einen großen Mieter oder Investor gedacht sind, liegt dennoch bei rund 5,0 %.¹⁰

¹⁰ Vergl. Projektkalkulation der TRIVALUE Management GmbH- Smart Tower- Smart City Graz Mitte- Baufeld Nord

3. Standortentscheidung bei Büroimmobilien

In diesem Kapitel wird die zentrale Frage näher erörtert, welche Einflussfaktoren aus Sicht der Büroflächennachfrage das Standortverhalten erklären. Welche einzelnen Faktoren spielen hierbei eine Rolle und sind ausschlaggebend dafür, dass Städte wie Wien, Frankfurt, Berlin oder London Standorte sind, in denen es großvolumige Büroprojekte gibt und warum ist dies in Städten wie Graz nicht der Fall? Eine abschließende Erklärung ist jedoch deshalb so schwierig, weil die Entscheidung über den Standort für eine Büroimmobilie von mehreren veränderlichen Variablen beeinflusst wird.

3.1 Allgemein

Bei der Untersuchung der wesentlichen Rahmenbedingungen, ob ein Standort für eine Büroimmobilie geeignet ist oder nicht, kommt heute häufig das Instrument der Standort- und Marktanalyse zum Einsatz. Dies stellt die Grundlage für eine professionelle Projektentwicklung dar. Das Ziel einer Standort- und Marktanalyse besteht zum einen darin, verschiedene Standorte auf ihre jeweilige Eignung hinsichtlich eines bestimmten Nutzungskonzeptes, wie Büroimmobilien, zu beurteilen, zum anderen die optimalen Nutzungsmöglichkeiten für einen Standort zu identifizieren.¹¹

Längst geht es bei der Entscheidung für oder gegen ein neues Büro um mehr als um Fragen der Flächen- oder Kosteneffizienz. Standortwahl bedeutet heute, unternehmerische Weichen zu stellen, um die optimale Immobilie für das eigene

¹¹ Vergl. *Gondring*, Immobilienwirtschaft- Handbuch für Studium und Praxis³ S. 243

Image, die Wettbewerbssituation, die Unternehmenskultur und die Mitarbeiter zu finden.

3.2 Grundlagen und Zielsetzung der Standortwahl

Am Anfang einer Standortentscheidung steht sowohl bei einem Projektentwickler als auch bei einem Investor eine Standort- und Marktanalyse. Auch wenn häufig keine professionelle Studie in Auftrag gegeben wird, weil der Aufwand einer solchen Analyse zu hoch scheint, so werden wohl intern Informationen gesammelt sowie typische Fragenstellungen bezüglich des Standortes erstellt, um die Umsatzziele bzw. Renditeaussichten realistisch einschätzen zu können. Eine detaillierte und professionelle Standort- und Marktanalyse stellt die Grundlage für eine professionelle Projektentwicklung dar.¹²

Die Grundlage bildet das Sammeln und Bewerten von Informationen über den Standort, die Nachfrage (Nutzermarkt) sowie über den Immobilienmarkt (Angebot).

In der Standort- und Marktanalyse lassen sich typische Fragestellungen herausarbeiten, die direkt oder indirekt mit der künftigen Entwicklung einer Immobilie in Zusammenhang stehen. Diese Fragen können unter anderem sein: Wie entwickeln sich Mieten und Leerstände? Welche und wie viele Büroprojekte befinden sich in Planung und welche im Bau? Gibt es konkurrierende Standorte, und wenn ja, wie entwickeln sich diese? Wie unterscheiden sich die Bürolagen untereinander? Welche

¹² Vergl. *Gondring*, Immobilienwirtschaft- Handbuch für Studium und Praxis³ S. 243

Nutzer kommen in Frage? Vergleich Städtekonkurrenz oder auch internationaler Vergleich.¹³

Entscheidend ist, dass das geplante oder in Bau befindliche Bauvorhaben mit seinem vorgesehenen Nutzungskonzept zum ausgewählten Standort passt, und Fehlentscheidungen sowie -planungen vermieden werden. Nur durch eine Markt- und Standortanalyse können in der Projektentwicklung kostspielige Fehlplanungen vermieden werden.

Die Effizienz der Planung sowie Bau- und Vermarktungsphase kann durch Vorliegen der genannten Informationen zum ehestmöglichen Zeitpunkt gesteigert werden.¹⁴

3.3 Standortanalyse

Die Standortanalyse beschäftigt sich damit, die Stärken und Schwächen eines bestimmten Standortes (dem wichtigsten Faktor „Lage“) transparent zu machen.¹⁵

In der Literatur unterscheidet man zur Beschreibung einer Standortqualität nach Makrostandort und Mikrostandort. Dabei bezeichnet der Makrostandort die übergeordnete Lage der Immobilie, er ist ein großräumliches Verflechtungsgebiet, in dem sich ein Projektstandort befindet (Stadt, Gemeinde, Region), der Mikrostandort

¹³ Vergl. *ebenda* S. 243

¹⁴ Vergl. *Gondring*, Immobilienwirtschaft- Handbuch für Studium und Praxis³ S. 244

¹⁵ Vergl. *ebenda* S. 244

bezeichnet den kleinräumig begrenzten Raum als spezifischere Beschreibung der Lagequalität, es ist die unmittelbare Umgebung eines Projektes.¹⁶

Vom Makro- und Mikrostandort zu unterscheiden ist die „Lage“, als nutzungsspezifische Einordnung des Grundstücks.

„Jede Lage hat, einen Standort. Doch erst ins Lichte der hierfür vorgesehenen Nutzung, der nutzungsspezifisch unterschiedlich zu beurteilenden Umfeldbedingungen und der im Zeitablauf veränderlichen Marktgegebenheiten, wird aus dem Standort eine Lage, deren Qualität sich mit Hilfe der Standort- und Marktanalyse bestimmen läßt.“¹⁷

Bei der Lage gibt es allgemeine Definitionsstandards.

- City: 1a-City Lagen, in denen Spitzenmieten erzielt werden
- City-Rand:1b-Lagen, die an die 1a Lagen angrenzen
- Nebenlage: dezentrale, vorwiegend in der Stadt befindliche Lagen oder Subzentren
- Peripherie: sonstige, oft außerhalb eines Stadtgebietes liegende Bürostandorte

Eine empirische Untersuchung deutscher offener Immobilien-Publikumfonds kam zu dem Ergebnis, dass bei den Investitionsobjekten Büro- und Geschäftshäuser nach

¹⁶ Vergl. P.Feldmann et al., in Schulte/ Bone- Winkel/ Schäfers (Hrsg.), Immobilienportfolio-Ökonomie I, Betriebswirtschaftliche Grundlagen ⁵ S. 390- 421

¹⁷ Erhardt, Die Methodik der STOMA am Beispiel des Tagungshauses Haus Mühlberg in Enkenbach-Alsenborn S. 24

Mikrostandorten eine eindeutige Dominanz bei den sog. 1a- und 1b-Lagen festzustellen war.¹⁸

Die folgende- nicht abschließende -Übersicht, bildet nach *Gondring* die wichtigsten Faktoren ab, die bei einer Standortanalyse berücksichtigt werden müssen:

- demografische Faktoren: Bevölkerungszahl, -dichte, -verteilung und -entwicklung, Bevölkerungsstruktur (z.B. Altersklassen, Haushaltsgröße), Beschäftigungs- und Sozialstruktur
- wirtschaftliche Faktoren: Einkommensstruktur, Einkommensverwendung, Kaufkraftniveau, Nachfragepotential
- psychologische/sozialpsychologische Faktoren: Lebens- und Kommunikationsgewohnheiten, Mentalität
- Stadt-/Regionalentwicklung: zentrenhierarchische Stellung, Einzugsgebiet, innerstädtische Haupt- und Nebenzentren, Verkehrsbezüge
- Wettbewerbssituation: Betriebszahl,- größen, -formen und -typen, Anbieter gleichartiger, ergänzender oder austauschbarer Güter, Marktstärke, Image, Preis-, Qualitäts- oder Servicevorteile, Frequenzstärke der Standorte
- Objektbewertung: Größe, Zuschnitt. Außen- und Innenwirkung, Intelligenzgrad des Konzeptes, Logistik, Topografie des Grundstückes, Qualität von Branchenabsatzkonzept und Mietverträgen, Umfeldqualität, Niveau der Nachbargeschäfte, Lage in Bezug auf die Magnetbetriebe, Vielfalt des Branchenbesatzes und Immissionsbelästigung usf.
- standortabhängige Kosten: Belieferung, Auslieferung, Fuhrpark etc., Gebäudekosten, Miete, Reparaturen, Ausstattungskosten, Steuern, Abgaben, Werbegemeinschaft“¹⁹

¹⁸ Vergl. *Schreier M.*, Anlagestrategien deutscher offener Immobilien- Publikumsfonds, Diplomarbeit Universität Leipzig, Leipzig 1997, S. 29

¹⁹ *Gondring*, Immobilienwirtschaft- Handbuch für Studium und Praxis³ S 244

3.3.1 Harte und weiche Standortfaktoren

Neben der Unterteilung in Makro- und Mikrostandortfaktoren gibt es noch eine weitere Unterscheidung in harte und weiche Standortfaktoren. Dies stellt eine Differenzierung im Hinblick auf die Messbarkeit dar. Es bewirkt eine Trennung von qualitativen Einflussfaktoren (Umfeld, Image) und quantifizierbaren Einflussfaktoren (Infrastruktur, Entfernung, wirtschaftliche Daten). Dies bedingt jedoch keine Wertung der einzelnen Standortfaktoren.²⁰

Weiche Standortfaktoren können sich im Zeitablauf schneller und stärker verändern als harte Standortfaktoren. Dies bedeutet jedoch nicht, dass sie leichter zu beeinflussen sind. So lässt sich zum Beispiel eine Straßenbahnhaltestelle verlegen, jedoch lässt sich ein positives aber auch negatives Image eines Standortes, das seit Jahren fest in den Köpfen der Bevölkerung verankert ist, nur mit erheblichem Aufwand und bestenfalls mittelfristig wieder umkehren.

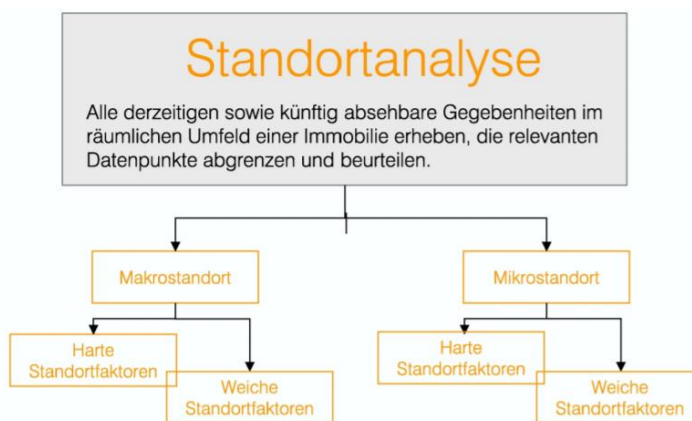


Abbildung 5 Standortanalyse; Quelle: Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Hamburg FB Architektur, Seminar: Projektkoordination und Kostenplanung, Vortrag: „Markt- und Standortanalyse“

²⁰ Vergl. P.Feldmann et al., in Schulte/ Bone- Winkel/ Schäfers (Hrsg.), Immobilienportfolio-Ökonomie I, Betriebswirtschaftliche Grundlagen⁵ S. 390- 421

Gegenteiliger Meinung ist hingegen *Ertle- Straub*, die eine Systematisierung nach harten und weichen Standortfaktoren als problematisch sieht, da es keine klare Abgrenzung zwischen den Faktoren gibt.²¹

*„Tendenziell sind erstere Fakten, während weitere subjektive Einschätzungen darstellen. Die „Härte“ eines Standortfaktors kann nur aus der Perspektive des Betrachters beurteilt werden, die Grenzen zwischen harten und weichen Faktoren sind fließend. Eine wichtige Erkenntnis liegt darin, dass auch vermeintlich harte Standortfaktoren in unterschiedlichem Ausmaß subjektiven Einschätzungen unterliegen. Harte und weiche Standortfaktoren wie bspw. Image fließen gleichermaßen in die Standortentscheidung ein. Für eine Systematisierung ist diese Aufteilung aus den genannten Gründen ungeeignet.“*²²

Eine Systematisierung nach Makro- und Mikrostandortfaktoren ist auch nach *Ertle- Straubs* immobilienwirtschaftlicher Betrachtung zweckmäßig und verbreitet.²³

3.3.2 Makrostandort

Wie schon oben bei Punkt 3.3 beschrieben, wird beim Makrostandort, ein bestimmter Standort aus der „Vogelperspektive“ analysiert. Der Makrostandort wird weiters in harte und weiche Standortfaktoren unterteilt, welche in weiterer Folge genauer

²¹ Vergl. *Ertle-Straub*, Standortanalyse für Immobilien in: Pelz, W. (Hrsg.): Reihe Immobilienmanagement Band 4, S. 34

²² *Ertle-Straub*, Standortanalyse für Immobilien in: Pelz, W. (Hrsg.): Reihe Immobilienmanagement Band 4, S. 34f

²³ Vergl. *Ertle-Straub*, Standortanalyse für Immobilien in: Pelz, W. (Hrsg.): Reihe Immobilienmanagement Band 4, S. 35

beschrieben werden. Es ist jedoch anzumerken, dass sich harte und weiche Standortfaktoren nicht immer trennscharf voneinander abgrenzen lassen, da es sich meistens um komplementäre Faktoren handelt.

Harte Standortfaktoren können auch als physische Standortfaktoren bezeichnet werden. Sie lassen sich mit Erfahrungswerten früher vorangegangener Projektentwicklungen als auch untereinander vergleichen und sind leichter zu erfassen. Der räumlichen Struktur des Standortes wird ein besonderes Interesse bei der Analyse der harten Standortfaktoren zuteil. Sie wird in die Wirtschaftsstruktur, die Verkehrsstruktur und in die geografische Lage unterteilt. Die entscheidenden Kriterien bei der Verkehrsstruktur sind die Anbindung an den ÖPNV, die Bahn, die Autobahn und den Flughafen. Die Entfernung zu anderen wichtigen oder konkurrierenden Städten wird über die geografische Lage ermittelt. Über die Wirtschaftsstruktur wird die Bedeutung zentraler Einrichtungen, wie z.B. Behörden erfasst.²⁴

Weiche Standortfaktoren werden auch als sozioökonomische Standortfaktoren bezeichnet. Die Qualität der Arbeitskräfte, die kulturelle Ausstattung eines Standortes als auch das Standortimage ist in ihnen enthalten. Rational können weiche Standortfaktoren oft nicht begründet oder gemessen werden, viel eher werden Standortentscheidungen bzgl. weicher Standortfaktoren auf emotionaler Ebene getroffen. So können Standorte die fast alle Kriterien wie ÖPNV etc. erfüllen aus Standortimagegründen abgelehnt werden. Die Wirtschaftsstruktur enthält sowohl harte als auch weiche Faktoren. Genehmigungen von Behörden oder Baulandpolitik zählen u.a. zur Wirtschaftsstruktur.²⁵

²⁴ Vergl. *Gondring*, Immobilienwirtschaft- Handbuch für Studium und Praxis³ S. 256f

²⁵ Vergl. *a.a.O* S. 257

3.3.3 Mikrostandort

Sowie der Makrostandort wird auch der Mikrostandort in harte und weiche Faktoren weiter unterteilt. Wie bereits beschrieben (siehe oben unter Punkt 3.3) wird die unmittelbare Umgebung, eine detaillierte Ausschnittsbetrachtung eines Standortes, als Mikrostandort bezeichnet.

Harte Standortfaktoren untersuchen die Lage und Beschaffenheit eines Grundstücks auf der Mikroebene. Von entscheidender Bedeutung ist die Lagequalität eines Standortes, diese wiederum wird durch die Umgebung bestimmt. Die Art der Nutzung, die Baustruktur/Bebauung, Agglomerationseffekte, aber auch das Angebot an Dienstleistungen und Einkaufsmöglichkeiten im Umfeld sind hierfür entscheidend, um zu den Faktoren der Wirtschaftsstruktur zu zählen. Grundstückstopografie sowie die Größe und Bodenbeschaffenheit sind wichtige harte Faktoren. Von diesen Kriterien hängt die mögliche Bebauung ab. Die Anbindung an den ÖPNV, die Parksituation im Umfeld, die infrastrukturelle Erschließung sowie die interne Erschließung sind von entscheidender Bedeutung.²⁶

Weiche Standortfaktoren werden entscheidend über das Image, den „genius loci“ und das Prestige eines Standortes definiert. So sind die Qualität der Bebauung, die „Adresse“ des Standortes bzw. das direkte Standortumfeld für ein gutes Standortimage ausschlaggebend. Weiters wird der Mikrostandort hinsichtlich Bevölkerungsentwicklung, Sozialstruktur, Einkommen und Bildungsniveau betrachtet. Dies ist für die Zielgruppenermittlung entscheidend.²⁷

²⁶ Vergl. *Gondring*, Immobilienwirtschaft- Handbuch für Studium und Praxis³ S. 257

²⁷ Vergl. *ebenda* S. 257

3.3.4 Ablauf der Standortanalyse

Der Ablauf der Standortanalyse gliedert sich nach *Walther, Muncke und Schwarte* in folgende vier Phasen:

1. die Vorlaufphase, in der man den Untersuchungsbedarf ermittelt, Ziele der Analyse definiert, eventuelle konzeptionelle Prämissen festlegt.
2. die Researchphase, in der Standortbegehungen durchgeführt und sämtliche projektrelevanten Informationen zur Standort- und Marktsituation recherchiert werden;
3. die Analysephase, in der alle gewonnenen Daten und Informationen zum Untersuchungsgegenstand in Beziehung gesetzt, ausgewertet und mit Hilfe verschiedener Analysemethoden aufbereitet werden;
4. die Bewertungsphase, in der diese Ergebnisse in ihrer Bedeutung gewichtet, Schlussfolgerungen gezogen und konkrete Empfehlungen zur weiteren Projektbeziehungweise Objektentwicklung formuliert werden.²⁸

3.4 Marktanalyse

Die Marktanalyse bildet zusammen mit der Standortanalyse die zweite wesentliche Grundlage für die Entwicklung von Vermarktungs-, Nutzungs-, und Optimierungskonzepten. Die Marktanalyse untersucht alle Angebots- und Nachfragesituationen, die Einfluss auf die Projektentwicklung ausüben.

²⁸ Vergl. *Walther/Muncke/ Schwarte* (2000b), S. 14

In Abhängigkeit von Konzeption und Lage, ist das Ziel der Marktanalyse die Abschätzung des Vermarktungserfolges einer Nutzungsart im relevanten Wettbewerbsumfeld. Somit wird, wenn die Nutzungsart eines Immobilienprojektes noch nicht festgelegt wurde, eine Marktanalyse durchgeführt.²⁹

Die gegenständliche Arbeit beschäftigt sich ausschließlich mit der Nutzungsart Büroimmobilien, weshalb hier nicht ausführlicher auf die Marktanalyse eingegangen wird.

²⁹ Vergl. *Gondring*, Immobilienwirtschaft- Handbuch für Studium und Praxis³ S. 263

4. Standortfaktoren von Wien im Vergleich mit den Standortfaktoren von Graz

Im Folgenden werden auszugsweise Standortfaktoren erörtert und analysiert, die vor allem in der Büroentwicklung eine hohe Relevanz besitzen und gut geeignet sind, die Unterschiede zwischen Wien und Graz aufzuzeigen.

4.1 Allgemein

„Grundsätzlich sind weiche und harte Standortfaktoren komplementär und decken zusammen das gesamte Spektrum relevanter Bestimmungsgrößen für Standortentscheidungen ab. Es ist offensichtlich, dass beide Arten von Standortfaktoren eng miteinander verknüpft sind und sich wechselseitig bedingen. So liegen beispielsweise dem positiven Image einer Stadt

zumeist harte Standortfaktoren, wie etwa das Vorhandensein einer Universität oder eines ICE- Anschlusses, zugrunde. Die Grenzen zwischen weichen und harten Standortfaktoren sind dabei nicht eindeutig festgelegt, [...], vielmehr erfolgt in Abhängigkeit vom jeweiligen Blickwinkel, bzw. Unternehmenstyp eine unterschiedliche Definition. Während etwa das Kulturangebot einer Stadt für viele Unternehmer einen weichen Standortfaktor darstellt, ist das Kulturangebot bei einer Firma, die Bühnenanlagen vermietet, eher den harten Standortfaktoren zuzurechnen.“³⁰

³⁰ Maier/Beck, Allgemeine Industriegeographie, S. 98

4.2 Verkehrsstruktur

In Umfragen wird der Aspekt der Verkehrsanbindung immer als sehr wichtig kategorisiert. In erster Linie werden sich sowohl Projektentwickler und Investoren als auch Mieter die Verkehrsinfrastruktur einer Stadt genauer ansehen und prüfen.

Wenn man nun den Standortfaktor Flughafen vergleicht, somit den Flughafen Wien mit dem Flughafen Graz, werden anhand der absoluten Zahlen und Daten die Standortvorteile für eine großvolumige Büroprojektentwicklung oder ein Investment in der Stadt Wien gegenüber Graz sofort klar ersichtlich.

Der Wiener Flughafen verzeichnet im Jahr 2017 rund 24,4 Millionen Passagiere.³¹ Der Flughafen Graz verzeichnete im Jahr 2017 hingegen nur 959.000 Passagiere³² und der Flughafen Frankfurt am Main verzeichnete im Jahr 2017 rund 64,5 Millionen Passagiere.³³

Auch die neue geschaffene „Bahnhofs City“ am Wiener Hauptbahnhof sowie die Verfügbarkeit von mehreren U-Bahnlinien, verschaffen Wien gegenüber Graz (aber auch den übrigen Landeshauptstädten Österreichs) einen Standortvorteil.

Großvolumige Büroprojekte verfügen auch über große Vermietungsflächen. Diese werden meist von großen Unternehmen und internationalen Konzernen als

³¹ FACTS & FIGURES FWAG (GRUPPE); https://www.viennaairport.com/unternehmen/flughafen_wien_ag/facts_figures_fwag_gruppe, abgerufen am 16.01.2019

³² Kennzahlen auf einen Blick; <https://www.flughafen-graz.at/unternehmen/zahlen-fakten/zahlen-daten-fakten.html>; abgerufen am 16.01.2019

³³ <https://www.frankfurt-airport.com/de/reisen/am-flughafen.detail.suffix.html/article/b2b/airlines---touristik/airlines/daten-und-fakten/daten-und-fakten.html>, abgefragt am 16.01.2019

Hauptmieter angemietet. Für diese Unternehmen ist in der Standortentscheidung wichtig, dass ihre Mitarbeiter, Kunden und Gäste einerseits den Arbeitsplatz gut mittels öffentlicher Verkehrsmittel (ÖPNV Anbindung) erreichen, jedoch spielt auch die Erreichbarkeit von anderen, für das Unternehmen, wichtigen Städten eine gewichtige Rolle. Begünstigt durch die geografische Lage im Zentrum Europas, positioniert sich der Flughafen Wien als eine der wichtigsten Drehscheiben zu den florierenden Destinationen Mittel- und Osteuropas. Von Wien aus erreicht man nicht nur mit dem Flugzeug, sondern auch mit dem Zug wichtige Wirtschaftszentren wie München, Düsseldorf oder Frankfurt.

4.3 Wirtschaftsstruktur und Umfeldnutzung

In Wien lebten Anfang 2018 geschätzt rund 1,9 Millionen Einwohner. Damit war Wien die größte Stadt in Österreich. Die Angaben beziehen sich nur auf das Stadtgebiet, nicht auf die Agglomeration (Kernstadt samt Umland). In Graz lebten Anfang 2018 geschätzt rund 286.000 Einwohner.³⁴

Wenn man wirtschaftliche Kennzahlen wie Arbeitslosenquote und Beschäftigtenzahl außer Betracht lässt, und sich auf die absolute Zahl an verfügbaren Arbeitskräften konzentriert, ist die Stadt Wien mit Abstand führend in Österreich. Durch die Nähe zur Slowakei und Ungarn sind -unabhängig von der Branche- auch viele Facharbeiter in Wien verfügbar. Auch der Standort Graz profitiert bezüglich Arbeitskräfte aus dem Ausland von der Nähe zu Slowenien und Ungarn, jedoch ist für die ausländischen Arbeitskräfte aufgrund der sehr guten Verkehrsinfrastruktur Wien besser erreichbar. So erreicht man von der Hauptstadt Bratislava Wien in rund 35 Minuten per Bahn,

³⁴ Die größten Städte in Österreich am 1. Januar 2018 (Einwohner); <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/217757/umfrage/groesste-staedte-in-oesterreich/>; abgefragt am 16.01.2019

Bus, Boot oder Auto. Von Slowenien nach Graz ist die einzige wirtschaftlich vernünftige Verkehrsanbindung die Autobahn.

Einen für viele Unternehmen entscheidenden Faktor stellen auch die Agglomerationsvorteile dar, d. h. die Lagevorteile, die sich aus der räumlichen Konzentration mehrerer Unternehmen und vor- und nachgeschalteter Betriebe/Einrichtungen ergeben. In der österreichischen Bundeshauptstadt Wien befinden sich alle Bundesministerien, der Oberste Gerichtshof; das Parlament, aber auch alle Headquarters von österreichischen Großbanken und zahlreichen börsennotierten Unternehmen. In Wien haben auch die großen („Big 5“) Rechtsanwalts- und Steuerberatungskanzleien sowie Wirtschaftsprüfer ihren Sitz.

Zu den Standortfaktoren der Wirtschaftsstruktur gehört auch die zulässige Bebauung bzw. Baustruktur von Grundstücken. In Österreich ist die Gesetzgebung der rechtlichen Rahmenbedingungen über die Bebauung von Grundstücken Ländersache. Im Gegensatz zum Raumordnungsgesetz (ROG) Steiermark sieht die Bauordnung von Wien (BO Wien), aus Mangel an Bauflächen, wesentlich häufiger eine Hochhauswidmung vor, bzw. ist großvolumigen Immobilienentwicklungen gegenüber nicht so restriktiv eingestellt wie das ROG der Steiermark.

4.4 Image eines Standortes

Im Zusammenhang mit der Akquisition von Unternehmens- oder Betriebsansiedlungen kann der Standortfaktor „Image“, einer Stadt und Region“, besonders bedeutsam sein, vor allem in frühen Phasen einer Standortentscheidung. Eine Stadt wird im überregionalen Maßstab umso eher wahrgenommen, je deutlicher sie ein komplettes Bild mit gut ausgeprägten wirtschaftlichen, kulturellen, historischen

und räumlichen Komponenten erkennen lässt. Je größer und älter eine Stadt ist, desto wahrscheinlicher ist das Vorhandensein eines kompletten Bildes.³⁵

Ein Mieter ist bereit, für eine konkrete renommierte Adresse, das Image, eine vergleichsweise hohe Miete zu bezahlen.³⁶

Wien besitzt als Bürostandort innerhalb Europas ein sehr gutes Image. In Wien besitzen nicht nur Adressen im berühmten 1. Bezirk ein sehr gutes Image, viele Projektentwickler haben es verstanden, durch nachhaltige großvolumige Projektentwicklungen, mit „Branded Adresses“³⁷, vereinzelt Bürostandorte, „Cluster“, außerhalb der 1a-Lagen zu schaffen, die auch dank optimaler Verkehrsanbindung, exzellenter Infrastruktur, herausragender Architektur und nicht zuletzt auch dank ihres Images als prestigeträchtige Unternehmensstandorte von ihrem Standortimage profitieren. Als namhafte Beispiele können z.B.

der Austria Campus, das Viertel Zwei, das Quartier Belvedere (QBC, The Icon Vienna) und auch „Down Town“ genannt werden.

Das Standortimage von Graz wird im Allgemeinen auch positiv wahrgenommen, jedoch fehlt der Stadt Graz auf Grund ihrer Größe nach Einwohnern und den fehlenden Betriebsansiedelungen von internationalen Unternehmen die „Sogwirkung“ oder „Strahlkraft“ nach außen, über die Landesgrenzen hinaus. Unternehmen erwarten sich, vom positiven Standortimage einer Stadt antizipieren zu können und selbst in Folge

³⁵ Vergl. *Grabow*; Weiche Standortfaktoren. Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik Bd. 89, S. 40

³⁶ Vergl. *Ertle-Straub*, Standortanalyse für Immobilien in: Pelz, W. (Hrsg.): Reihe Immobilienmanagement Band 4, S. 111

³⁷ Bei „*Branded Adresses*“ wird immer eine klare Message kommuniziert, die eine bestimmte Erwartungshaltung suggeriert. Diese muss dann natürlich auch vom Produkt, der Immobilie, erfüllt werden. Branded Adresses ermöglichen es, auch bei sehr großen Projekten Exklusivität, Originalität und Individualität zu erzeugen.

davon zu profitieren, dh je besser das Standortimage ist (wahrgenommen wird), desto besser ist der eigene Unternehmenserfolg. Auch eine moderne Infrastruktur vom immer bedeutender werdenden Bahnverkehr ist in den meisten österreichischen Städten, ausgenommen von Wien, nicht vorhanden. So gibt es kaum attraktive Erschließungen und Verbindungen in und mit anderen Städten.

4.5 Conclusio des Vergleichs von Standortfaktoren

Dieser erste auszugsweise Standortfaktorenvergleich zwischen den Städten Wien und Graz, wobei Graz repräsentativ für alle anderen Landeshauptstädte gesehen werden kann, zeigt recht deutlich, warum es in Wien zahlreiche großvolumige Büroimmobilienentwicklungen sowie Investments von heimischen und ausländischen Investoren gibt und weshalb dies in Graz nicht die Regel ist.

Wie unter Punkt 5.1 (siehe oben) erwähnt kann man die Standortfaktoren nicht getrennt voneinander betrachten.

Einem Büroimmobilieninvestor aber auch einem Büroprojektentwickler geht es bei einem Objekt um die Wirtschaftlichkeit/Rentabilität. Wenn ein Projektentwickler sich nach Prüfung entschließt, an einem bestimmten Standort ein Bürogebäude zu errichten, muss er sich auch sicher sein, dass er es in weiterer Folge vermieten und verkaufen kann. Großvolumige Büroprojekte implizieren eine große Neufächenproduktion, dieser Flächenbedarf muss vom Markt am jeweiligen Standort abgedeckt werden können. Dieser Flächenbedarf wiederum kann nur von großen Unternehmen mit einem hohen Bedarf an Arbeitskräften gedeckt werden.

Hier hat Wien bedingt durch die Einwohnerzahl und die Pendler aus den Regionen Niederösterreich sowie dem nördlichen Burgenland, als auch durch die Arbeitskräfte aus den Nachbarländern Ungarn und Slowakei im Gegensatz zu Graz ein viel höheres Potential an theoretisch verfügbaren Arbeitskräften.

Große Unternehmen eröffnen jedoch nur Niederlassungen/Büros in Städten mit einem sehr guten Standortimage, also in Städten in denen man für das Ansehen des eigenen Unternehmens quasi präsent sein muss, und sich einen Mehrwert für das Unternehmen erhofft. Graz, oder auch Salzburg, Innsbruck und Linz, haben ein gutes Standortimage, als lebenswerte Städte oder im Wohnbau, aber die Reichweite für den Büroimmobilienmarkt ist aufgrund der Stadtgröße und anderer sozio-demografischer Strukturen/Kriterien begrenzt.

Wien genießt im europaweiten Vergleich ein sehr gutes Standortimage, insbesondere am Büroimmobilienmarkt. In Wien ist mittlerweile sogar eine Entwicklung zu erkennen, die man bisher nur aus den ganz großen Bürostandorten wie London oder Frankfurt kannte. In Wien kristallisieren sich immer mehr klassische Bürostandorte heraus, sodass vom Vienna Research Forum sogar eine Definition erstellt wurde zu den Submärkten in Wien. Wenn auch nicht offiziell, kann diese Definition als Legaldefinition angesehen werden, die von allen großen und führenden Maklerhäusern übernommen wurde. In diesen Submärkten haben in den letzten Jahren einige sehr gute Quartiers- und Clusterentwicklungen stattgefunden, die über eine hohe „Sogwirkung“ bei Neuvermietungen verfügen.

Standort Wien - Definition Submärkte

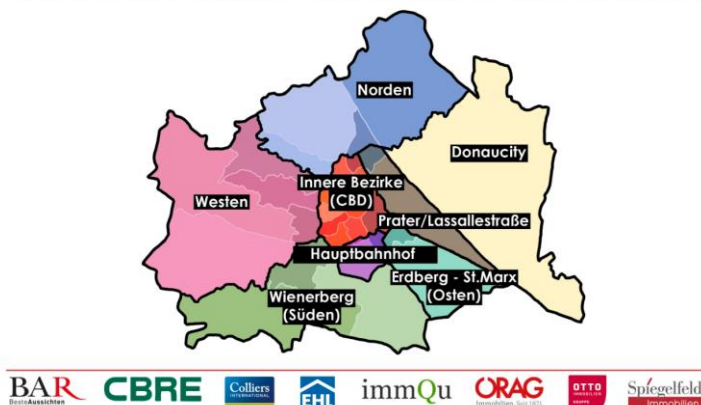


Abbildung 6, Vienna Research Center- Standort Wien- Submärkte Definition

Einer der wichtigsten Standortfaktoren ist die Verkehrsanbindung, Flughafen, Bahn aber auch die Anbindung an den ÖPNV. Dieses Kriterium ist sehr oft ausschlaggebend dafür, dass ein Mieter sich für einen Standort entscheidet. Für international agierende Unternehmen ist es auf der einen Seite sehr wichtig, dass der Standort für Kunden und Besucher aus dem Ausland sehr gut erreichbar ist aber auch die Mitarbeiter von diesem Standort aus so zeiteffizient wie möglich zu anderen Niederlassungen und in andere Städte kommen.

Wenn man die Zahlen (wie oben in Punkt 5.1 dargestellt) vom Grazer Flughafen mit 959.000 Passagieren pro Jahr und dem Wiener Flughafen mit 24,4 Millionen Passagieren pro Jahr vergleicht, sieht man sofort, welcher Standort für großvolumige Projektentwicklungen, international tätige Unternehmen als Mieter und institutionelle Investoren in Frage kommt.

Auch auf der Ebene der ÖPNV Anbindung erzielt Wien, als Bürostandort, einen besseren Nutzwert als Graz/ Linz und die übrigen österreichischen Landeshauptstädte. So verfügt Graz über ein gutes öffentliches Verkehrsnetz, jedoch hat Wien über Straßenbahn- und Buslinien hinaus eine sehr gute und moderne U-Bahn zu bieten. Auch wenn die ÖPNV Anbindung ein sehr wichtiges Kriterium darstellt, wäre Graz auch mit einem U-Bahn System noch immer als Markt zu klein, gemessen an der Größe im Vergleich zu Wien.

Nach einer Analyse von Standortfaktoren für Büroimmobilien in Österreich, kommt lediglich Wien als einzige Stadt in Frage, in der mehrfach großvolumige Büroimmobilienprojekte erfolgreich durchgeführt werden können. In Graz und den übrigen Landeshauptstädten wird es großvolumige Entwicklungen nur unter bestimmten Voraussetzungen (Forward Purchase Deal etc.) geben und die Ausnahme darstellen.

Gibt es einen Mieter kann der Projektentwickler das Projekt planen, bauen oder verkaufen. Großvolumige Büroprojekte finden außerhalb von Wien nur einen Investor, wenn es bereits einen (Vor-)Vertrag mit einem Mieter gibt. In Wien werden Projekte auch ohne diese Vorverträge mit Leerständen verkauft.

Für Büroinvestoren stellt die Büroimmobilie eine Kapitalanlage dar, diese steht im Regelfall und je nach Investorentyp in Konkurrenz mit anderen Kapitalanlagen. Die Ziele für einen Investor sind: Rentabilität, Sicherheit und Liquidität.³⁸

Die Rentabilität kann ein Investor erst dann errechnen, wenn er den Mietertrag (Miete pro m² pro Jahr) kennt. Mit dem Abschluss eines (Vor-) Mietvertrages mit einem zukünftigen Mieter, liegen auch für den Investor wichtige Mietvertragsinformationen wie Mietvertragsdauer, Kündigungsverzicht und Indexierung vor.

³⁸ Vergl. *Ertle-Straub*, Standortanalyse für Immobilien in: Pelz, W. (Hrsg.): Reihe Immobilienmanagement Band 4, S. 49

5. Politisches Umfeld

Der Immobilien wird durch den Staat ein politischer und rechtlicher Rahmen gesetzt bzw. vorgegeben. Jedoch wird auch vom Staat in das Marktgeschehen eingegriffen, und dadurch das Geschehen auf den Immobilienmärkten durch den Staat indirekt aber auch direkt durch die politischen Maßnahmen am Wirtschaftsstandort determiniert.³⁹

„Für die Intervention stehen dem Staat grundsätzlich zwei Optionen zur Verfügung. Auf der einen Seite werden vom Staat durch die Ordnungspolitik Rahmenbedingungen für die Akteure des Immobilienmarktes gesetzt. Auf der anderen Seite greift der Staat selbst durch die Prozesspolitik in das Marktgeschehen ein. Insgesamt wird der Markt durch staatliche Aktivitäten viel stärker beeinflusst als durch viele anderen Faktoren.“⁴⁰

5.1 Ordnungspolitik

Die rechtlichen Rahmenbedingungen, die das Marktgeschehen beeinflussen sollen, werden von ordnungspolitischen Maßnahmen umfasst. Mit Hilfe von Ordnungspolitik einen verlässlichen Rahmen, , mit Rechts- und Planungssicherheit für die Akteure der Immobilienwirtschaft zu schaffen , ist die Aufgabe des Staates. Dies wird durch die Erlassung von Rechtsnormen und deren Überwachung veranlasst. Ordnungspolitische Maßnahmen geben die „Spielregeln“, den Rahmen vor, in dem die Akteure agieren

³⁹ Vergl. Vornholz, VWL für die Immobilienwirtschaft², S. 30

⁴⁰ Vornholz, VWL für die Immobilienwirtschaft², S. 31

können. Wirtschaftsgesetze, aber auch Normen der Wettbewerbspolitik sowie Währungs- und Geldpolitik werden von der Ordnungspolitik umfasst.

Für funktionsfähige Immobilienmärkte ist eine hohe Rechtssicherheit und -stabilität grundlegende Voraussetzung und wird durch ein funktionierendes Rechtssystem garantiert. Für Akteure am Immobilienmarkt, insbesondere für Investoren, hat die Rechtssicherheit eine überragende Bedeutung. Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen werden von allen Akteuren am Immobilienmarkt in ihren Entscheidungsprozessen berücksichtigt und da Immobilieninvestments, besonders in der Assetklasse Büro, langfristige Engagements sind, ist es umso wichtiger, dass auf die Rechtssicherheit iSv langfristiger Beständigkeit der Normen vertraut werden kann. Diese langfristige Rechtssicherheit wird in Österreich durch die entsprechenden Gesetze geregelt. Im Detail betrifft es die Materien von einheitlichen und klaren steuerlichen Regelungen, Vertragsbedingungen und potentielle Fördermöglichkeiten.

Wesentliche Rechtsmaterien, die garantiert und gewährleistet sein müssen, sind Eigentumsrechte an Grund und Boden. Hierzu zählt der freie Erwerb von Grundstücken und Immobilien durch Investoren aus dem EU- und EWR Raum sowie Gesetze und Normen über die Raumordnung und Regionalentwicklung, welche die Möglichkeiten der Bebauung von Grundstücken regelt.

Der freie Kapitalverkehr ist nicht nur eine der vier Freiheiten im Binnenmarkt der Europäischen Union, sondern auch eine wichtige Voraussetzung für Immobilieninvestments. So muss gewährleistet sein, dass das Kapital nicht nur uneingeschränkt in ein Land kommen, sondern auch wieder abfließen kann.

Auch das Mietrecht, in Österreich durch das MRG geregelt, ist ein wichtiger Bereich der durch den Staat/die Legislative geregelt wird. So werden im Mietrecht die mietvertraglichen Kernbestandteile, Mietgegenstand, Mietdauer, Mietzins (welche Art von Mietzins) und auch die Kündigungsmodalitäten geregelt.⁴¹

⁴¹ Vergl. *Vornholz*, VWL für die Immobilienwirtschaft², S. 31f

Über die konkrete Ausgestaltung der Ordnungspolitik in Österreich bzw. auf regionaler Ebene der Länder und Gemeinden gibt es unterschiedliche Auffassungen. So werden in Österreich Themen diskutiert wie eine Lockerung der Bauvorschriften, eine Anpassung/ Reform des Mietrechts, eine Neuregelung der Wohnbauförderung sowie eine Implementierung der Mietpreisobergrenze aber natürlich auch, ob genügend steuerliche Anreize gesetzt werden, die es für Investoren attraktiv machen würden, in den österreichischen und nicht in einen anderen Immobilienmarkt zu investieren.

Diese Herausforderungen und Thematiken für den Staat werden in dieser Arbeit jedoch nicht weiter erörtert und diskutiert, dies unter dem Vorbehalt, dass unterschiedliche Auffassungen über die konkrete Ausgestaltung der Ordnungspolitik auf unterschiedliche wirtschaftspolitische Vorstellungen zurückzuführen sind und darauf, dass politische Prozesse von unterschiedlichen Interessensgruppen beeinflusst werden. Um die Objektivität der Arbeit zu wahren, wird auf weitere Ausführung verzichtet.

Abschließend kann jedoch festgehalten werden, dass das politische Umfeld in Österreich als sehr stabil bezeichnet werden kann und es auch ein sehr hohes Maß an Rechtsicherheit und -stabilität für alle Akteure am Immobilienmarkt gibt.

5.2 Prozesspolitik

Als Prozesspolitik bezeichnet man das direkte Eingreifen des Staates in das Marktgeschehen. Dies vor dem Hintergrund, die Wirtschaft entweder zu stabilisieren oder das Wirtschaftswachstum zu fördern. So werden die Immobiliennachfrage (va. im Wohnungsmarkt) aber auch die Angebotsbedingungen bei Immobilien direkt durch den Staat beeinflusst. Für Büroprojektentwickler und Investoren von Büroimmobilien

unterliegt vor allem die Durchführung von Mietpreiserhöhungen in vielen Bereichen staatlich regulierten Prozessen.⁴²

Allerdings darf man nicht außer Acht lassen, dass der Staat durch gesetzliche Genehmigungsverfahren und andere Vorgaben Bürokratiekosten verursacht, welche die Projektentwickler und Investoren belasten. Durch Ge- und Verbote (z.B. Bauvorschriften) verteuert sich das Immobilienangebot, und trägt zur einer gewissen „Trägheit“ im Immobilienzyklus bei.

⁴² Vergl. *Vornholz*, VWL für die Immobilienwirtschaft², S. 33f

6. Eigenmittelanforderungen der Banken an Entwickler (Developer)

Die Fremdfinanzierung stellt eine Finanzierung durch Kreditkapital dar. Dieses kann in unterschiedlichen Formen und unterschiedlichen Laufzeiten zur Verfügung gestellt werden. Durch die Kreditfinanzierung entstehen Gläubigerrechte. Die Kreditüberlassung ist in der Regel befristet und es ist ein fester oder auch variabler Zinssatz vereinbart. Eine Beteiligung am Vermögenszuwachs bzw. an den stillen Reserven besteht für den Fremdkapitalgeber nicht.

Vorteile der Fremdfinanzierung liegen in der Erhöhung der Liquidität, der relativ einfachen Beschaffung, der steuerlichen Absetzbarkeit von Zinsen und dem Leverage-Effekt (wenn die Rentabilität des Gesamtkapitals höher ist als der Zinssatz für das Fremdkapital).

Die anfänglich erforderlichen Eigenmittel, insbesondere deren Höhe, wird wesentlich durch die Maßnahme und deren Chancen-Risiko-Profil bestimmt. Die maßgeblichen Kriterien hierfür sind:

- Lagequalität
- Objektqualität
- Geplante Konzeption
- Drittverwendungsfähigkeit
- Nutzungsart der Immobilie
- Grad in der Vorvermietung oder Vorvermarktung

- Marktvolatilitäten
- Stadium des Marktzyklus im relevanten Teilmarkt

Die Risikostrategie und Geschäftsphilosophie des Fremdfinanzierers (Bankinstitut) spielt zusätzlich eine entscheidende Rolle.⁴³

Büroimmobilien, die sich noch in der Entwicklungsphase (Grundstücksankauf, Bau etc.) befinden, erfordern tendenziell eine höhere Eigenmittelquote, als die Finanzierung eines bestehenden Bestandsobjektes bzw. eine bereits Einkommen generierende Immobilie. Dies lässt sich durch die speziellen und generellen Risiken begründen die mit einer Projektentwicklung verbunden sind. Entscheidend ist hierbei die Haftungsfunktion der Eigenmittel zum Auffangen von Verlusten.⁴⁴

„Der weite Begriff „Eigenmittel“ umfasst das Eigenkapital im engeren Sinn, eigenkapitalähnliche Mittel und sonstige Eigenmittel, welche vom finanzierenden Kreditinstitut als Eigenkapital angesehen werden.“⁴⁵

Prinzipiell, wenn auch nicht immer, wurden in der Vergangenheit Eigenmittel gänzlich durch Eigenkapital des Projektentwicklers eingebracht. Eine angemessene Quote „echten Eigenkapitals“ seitens des Projektentwicklers ist auch heute noch ein Ziel des Kreditinstituts. Es kann zahlreiche Situationen bzw. Zeitpunkte während der Projektentwicklungsphase bis hin zur erfolgreichen Vermarktung geben, in denen der Projektentwickler angehalten ist, zusätzliche Eigenmittel einzuschließen.

⁴³ Vergl. Lauer in Rottke/Goepfert/Hamberger (Hrsg.), Immobilienwirtschaftslehre– Recht, S. 862

⁴⁴ Vergl. Lauer in Rottke/ Goepfert/ Hamberger (Hrsg.), Immobilienwirtschaftslehre– Recht S. 862, 863

⁴⁵ Vergl. ebenda S. 862, 863

Heutzutage, vor allem bei großvolumigen Projekten, kann das anfängliche Eigenkapital durch eigenkapitalähnliche Mittel ersetzt werden, diese müssen jedoch nachrangig zum Fremdkapital sein und bis zur erfolgreichen Verwertung des Objektes verfügbar sein. Die häufigsten eigenkapitalähnlichen Mittel stellen Mezzanin-Kapital und Private Equity dar.

Entscheidend sowohl für den Projektentwickler als auch für den Fremdfinanzierer/das Kreditinstitut ist der Zeitpunkt, wann die Eigenmittel eingebracht werden. Vom Fremdfinanzierer wird in den meisten Fällen vorausgesetzt, dass das Eigenkapital oder die eigenkapitalähnlichen Mittel vorab („up-front“) eingebracht werden, d.h. bevor die ersten Darlehensbeträge ausgezahlt werden.

Jedoch besteht auch die Möglichkeit, einen signifikanten Anteil des Eigenkapitals vorab einzubringen, und den restlichen Betrag erst nachfolgend sukzessive in die Entwicklungsmaßnahmen einzubringen. In dieser Variante wird jedoch vorausgesetzt, dass der Verpflichtete eine gute Bonität aufweist und die einzuschießenden Mittel nachgewiesen sind.⁴⁶

6.1 Fremdkapital

Die Strukturierung der erstrangig besicherten Finanzierung basiert auf folgenden Grundsätzen:

- Anteil der Fremdmittel am Gesamtinvestitionsvolumen, das von der Bank geprüft ist, verbunden mit den Kennzahlen „loan to cost (LTC)“ und „loan to value (LTV)“,
- nach vorausgegangener Analyse der Einzelbudgets im Rahmen der Gesamtkosten,

⁴⁶ Vergl. Jörg Lauer in Nico B. Rottke Alexander Goepfert Karl Hamberger (Hrsg.), Immobilienwirtschaftslehre– Recht (2016), S. 863 f.

- unter Berücksichtigung des Risikoverlaufes, welcher mit der Projektentwicklung verbunden ist und
- unter Berücksichtigung des zukünftigen Cashflows aus der Vermietung oder Vermarktung,
- nach Erstellung verschiedener Stress-Szenarien zur möglichen Rückführung der Baufinanzierung und
- grundsätzlich nicht in einer Non-recourse-Struktur.⁴⁷

„Mit dem maximalen Fremdmittelbetrag ist gleichzeitig der Prozentsatz der anfänglich

einzubringenden Eigenmittel determiniert. Eine vertragliche Begrenzung auf diesen Betrag muss vermieden werden, denn sie würde das Haftungsrisiko des Entwicklers begrenzen, aber das des engagierten Finanziers faktisch vergrößern.“⁴⁸

6.2 Eigenmittelquote

Bei Büroimmobilienprojekten variiert dieser Prozentsatz der anfänglich einzubringenden Eigenmittel, die sogenannte „Eigenmittelquote“, stark.

Erfahrungsgemäß liegt die erforderliche Quote bei 10% bis 20 %, jedoch kann der Prozentsatz auch deutlich darüber bis hin zu 50% liegen.

⁴⁷ Vergl. Jörg Lauer in Nico B. Rottke Alexander Goepfert Karl Hamberger (Hrsg.), Immobilienwirtschaftslehre– Recht (2016), S. 870

⁴⁸ Vergl. *ebenda*, S. 870

Wie hoch die tatsächliche Quote ist, ist immer abhängig vom Projekt selbst, dem Projektentwickler und dem Fremdfinanzierer/Kreditinstitut.

Die Eigenmittelquote ist ein Indikator dafür, wie risikobehaftet der Fremdfinanzierer das Projekt und den Projektentwickler bewertet. Umso besser der Fremdfinanzierer das Projekt (Lage, Verwertbarkeit, Baukostenrisiko, etc.) auf der einen Seite und auf der anderen Seite den Projektentwickler (Track Record, Bonität, erfolgreiche gemeinsam abgewickelte Projekte) bewertet, umso niedriger wird die geforderte Eigenmittelquote sein und umgekehrt.

Besonders im derzeitigen niedrigen Zinsumfeld streben Projektentwickler eine möglichst niedrige Eigenmittelquote an, da sie die Eigenkapitalrendite verbessert und Fremdkapital sehr günstig zu bekommen ist.

7. Interview

In diesem Kapitel sollen Meinungen zu den Einflussfaktoren für die Entwicklung von Büroimmobilien zusammengefasst werden. Im Zuge der Recherchearbeiten zu dieser Arbeit konnte festgestellt werden, dass es zur Frage wann und wo es zu Büroentwicklungen kommt noch relativ wenig repräsentative Literatur vorhanden ist. Umso informativer sind aus diesem Grund Interviews und vertiefende Fachgespräche mit Experten in diesem Bereich. Da die üblicherweise für Büromärkte geltenden leichtverfügbaren, quantifizierbaren und objektiv verlässlichen Standortfaktoren für Märkte wie Graz nicht gelten, jedoch es auch in Städten wie Graz, Linz oder Salzburg subjektive Kriterien für Büroinvestments gibt, werden Interviews mit lokalen „Playern“ am Grazer Markt geführt, um diese in der Praxis vorliegenden subjektiven Kriterien zu objektivieren und bestätigen zu können.

Die Auswahl entsprechender Experten auf dem Gebiet der Büroprojektentwicklung hat sich darauf konzentriert, dass die Interviewpartner langjährige Erfahrung in der Projektentwicklung und im Investmentbereich aufweisen können und weiters einen Bezug zum Standort Graz als auch Wien haben.

Von den Fachgesprächen mit den ausgewiesenen Experten wird vor allem erwartet, dass die Tendenzen dieser Arbeit bekräftigt und unterlegt werden können.

Jedes Unterkapitel gibt die Meinung eines Experten wieder.

7.1 Mag. Dr. Daniel Jelitzka, RICS

Mag. Dr. Daniel Jelitzka ist Geschäftsführender Gesellschafter, Immobilienökonom, allg. beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger und Gründer von JP Immobilien mit Sitz in Wien.

Wie sehen Sie die allgemeine Lage am österreichischen Büromarkt, im speziellen, wie sehen Sie Mietpreisniveau und Renditeentwicklungen sowie Angebot und Nachfrage sowohl aus der Sicht der Mieter (Verbraucher) als auch aus Sicht von institutionellen Investoren?

Daniel Jelitzka: „Der österreichische bzw. der Wiener Immobilienmarkt ist seit einigen Jahren kontinuierlich stabil und die Nachfrage bei Investoren gleichbleibend hoch. Ich bin der Meinung, dass die Nachfrage das Angebot an guten und großvolumigen Entwicklungen übersteigt. Dies wiederum hat die logische Folge, dass die Renditen unter Druck geraten. Durch niedrige Renditen in den 1a City-Lagen, werden Investoren, die einen Veranlagungsdruck haben, vermehrt in 1b Lagen ausweichen, um ihre Veranlagungsziele zu erreichen. Das Mietpreisniveau befindet sich schon auf einem sehr hohen Niveau, eine leichte Steigerung ist dennoch möglich.

Für Mieter ist genügend Angebot vorhanden. Auch durch die „Sogwirkung“ der großen Bürocluster gibt es viele attraktive Flächen abseits dieser Cluster.“

Wie bewerten Sie den Bürostandort Wien im internationalen Vergleich?

„Wien ist als Bürostandort im guten Mittelfeld vertreten. Wien hat natürlich auch als Stadt sehr viel zu bieten, kulturelles, Veranstaltungen etc. Städte wie Frankfurt, London, Paris genießen jedoch als Bürostandorte ein noch besseres Ansehen und haben ein besseres Standortimage. Dies wird auch an Faktoren wie zB. Größe des Flughafens, Zugverbindungen oder an der Zahl der renommierten Unternehmen liegen, die bereits in diesen Städten Niederlassungen haben. In diesen Städten liegen die Spitzenmieten bzw. die durchschnittlichen Mieten noch einmal deutlich über den Mieten, die in Wien erzielt werden. Investoren die „renditegetrieben“ sind, gehen wiederum in Städte wie Bukarest oder Warschau.“

Warum gibt es in Österreich keinen zweiten Standort für größere Büroentwicklungen?
Wie schätzen Sie die Standortperspektiven von Städten wie Graz, Linz, Salzburg oder Innsbruck in der Büroprojektentwicklung ein?

„Es mangelt in den Landeshauptstädten am Bedarf von großvolumigen Büroprojekten. Vereinzelt gibt es größere Projekte, weil ein lokaler Player, der auf Grund seiner Historie immer schon in einer der Landeshauptstädte angesiedelt war, modernere Flächen sucht. Ansonsten sind diese Städte von der Infrastruktur und Einwohnerzahl für die meisten großen internationalen Unternehmen zu klein, um eine Niederlassung zu eröffnen.

Die Standortperspektiven sehen wir in diesen Städten vor allem in „Nischenprodukten“. So müssten die Märkte (Städte) zu einer Marke werden. In Graz gibt es diesbezüglich Tendenzen, wie den Autocluster mit Magna Steyr, der AVL etc. Die Städte müssten es schaffen, bei jeglichen neuen Büroentwicklungen bzw. bei Neuanmietungen so eine Anziehungskraft für eine bestimmte Branche zu entwickeln, dass die Betriebe aus der zugehörigen Branche alle in dieser einen bestimmten Stadt ihren Sitz haben wollen, wie im „Silicon Valley“ in den USA“.

Auf welche Standortfaktoren achten Sie mit Ihrem Unternehmen, wenn Sie sich dazu entschließen, an einem bestimmten Standort in eine Büroprojektentwicklung zu investieren? Was sind „Muss-Kriterien“ und welche Faktoren stellen sogenannte „Kann-Kriterien“ dar? Wann ist für Ihr Unternehmen ein Standort geeignet?

„Wir unterscheiden nicht zwischen Muss- und Kann- Kriterien. Wir analysieren Projekte und den Standort und überlegen uns mögliche „Exit Strategien“. Ein Projekt muss in erster Linie natürlich wirtschaftlich sein.

Für uns ist es jedoch wichtig, dass wir ansprechende Produkte für unsere Investoren und Kunden entwickeln.

Bei einem Bürostandort steht natürlich die Infrastruktur mit der ÖPNV Anbindung, nach Möglichkeit mit PKW-Stellplätzen, an erster Stelle. Je nachdem welches Produkt wir uns vorstellen und planen, muss auch das Standortimage zum zukünftigen Mieter passen. Im Best Case gibt es schon vor Planung oder zumindest Baubeginn einen potentiellen Mieter und Endinvestor, so kann man ein effizientes nachhaltiges Produkt entwickeln, das die höchste Rentabilität hat, sowohl für den Mieter, durch an ihn angepasste Grundrisse und sonstige Flächenplanungen als auch für den Endinvestor, durch eine nachhaltige Bauweise, die die Instandhaltungs- und Bewirtschaftungskosten so niedrig wie möglich hält.“

Unter welchen Gegebenheiten und Voraussetzungen würden Sie in ein Büroprojekt in den Landeshauptstädten investieren (Wien ausgenommen)?

„In den Landeshauptstädten würden wir nur in ein großvolumiges Büroprojekt investieren, wenn wir vor Baubeginn mittels eines Forward-Purchase Deals einen Endinvestor und einen Mieter gefunden hätten. Andernfalls wäre uns das Risiko für derartige Entwicklungen zu hoch.“

Wie sehen Sie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und das Investitionsklima in Österreich für ausländische Investoren?

„Das wirtschaftspolitische Umfeld in Österreich kann sicherlich als sehr stabil bezeichnet werden. Ausländischen Investoren begegnet ein sehr hoher administrativer Verwaltungsaufwand bei den Behörden.“

Wenn man Kapital für Investitionen ins Land holen möchte, könnte man sicherlich vermehrt steuerliche Anreize setzen. Auch neue Regelungen wie die Flächenwidmungskategorie „geförderter Wohnbau“ sind durchaus sinnvoll, jedoch in der Umsetzung und den damit zusammenhängenden Folgen noch nicht ausgereift und wirken sich sicher nicht positiv auf das Investitionsklima in Österreich aus.“

7.2 Dr. Reinhard Hohenberg

Rechtsanwalt Dr. Reinhard Hohenberg ist Gründer der WEGRAZ (Gesellschaft für Stadterneuerung und Assanierung m.b.H) in Graz und Vorsitzender des Aufsichtsrats.

Wie sehen Sie die allgemeine Lage am österreichischen Büromarkt, im Speziellen, wie sehen Sie Mietpreisniveau und Renditeentwicklungen sowie Angebot und Nachfrage sowohl aus der Sicht der Mieter (Verbraucher) als auch aus Sicht von institutionellen Investoren?

„Der Österreichische Büroimmobilienmarkt weist eine bemerkenswerte Konstante auf. Das Mietpreisniveau befindet sich seit Jahren im Anstieg bzw. können seit Jahren hohe Mieteinnahmen bei entsprechend guten Projekten in sehr guten Lagen erzielt werden. Aus Projektentwickler- und Investorensicht ist dies als sehr positiver Trend zu beurteilen.

Große Büroentwicklungen benötigen ein gewisses Maß an Zeit in der Umsetzung. Im Moment ist sehr viel Kapital verfügbar, dies führt sicherlich zu einem Engpass. Es wird mehr Kapital/Nachfrage am Markt vorhanden sein als Angebot. Die Renditeentwicklung ist eine aus mathematischer Sicht logische, die Spitzenrenditen für Büroimmobilien werden weiter sinken.“

Wie bewerten Sie den Bürostandort Wien im internationalen Vergleich?

„Die Stadt Wien, als Bundeshauptstadt von Österreich, genießt nicht nur in Europa, sondern auch über die Grenzen von Europa hinaus, ein sehr hohes Ansehen.

In Wien finden auch zahlreiche spannende Projektentwicklungen statt im Bereich der Büroimmobilien. Immer mehr internationale Konzerne und Firmen sehen es als unerlässlich, einen Standort in Wien zu haben. Doch kann auch Wien nicht mit den in Europa führenden Büroimmobilienmärkten, Frankfurt, München, Berlin und London Schritt halten. Dies resultiert jedoch viel mehr aus der Tatsache, dass der österreichische Markt und seine wirtschaftliche Relevanz nicht mit jenen aus Deutschland vergleichbar ist, als dass wir in Wien ebenbürtige Projekte entwickeln könnten.“

Warum gibt es in Österreich keinen zweiten Standort für großvolumige Büroentwicklungen? Wie schätzen Sie die Standortperspektiven von Städten wie Graz, Linz, Salzburg oder Innsbruck in der Büroprojektentwicklung ein?

„So dramatisch würde ich es nicht sehen. Der Zugang ist nur ein anderer. Während in Wien großvolumige Projekte geplant und mit dem Bau begonnen werden kann, weil sich während der Bauphase meist ein Investor und Mieter findet, muss in Graz vor der Planung ein Käufer und Mieter gefunden werden. Wir (WEGRAZ) haben auf diese Weise nun unser Projekt „A2Z Tower“ in Liebenau verwertet. Es wird eines der größten Hotels und Büroobjekte, die bisher in Graz entwickelt wurden, und noch dazu das höchste Gebäude von Graz, vorerst.

Wir waren jedoch schon seit über 13 Jahren im Besitz dieses Grundstückes, jedoch: ohne einen Abnehmer, wie wir ihn jetzt haben, hätten wir dieses Objekt nie gebaut und dann gehofft das wir schon irgendwie verkaufen und vermieten können. Das ist wahrscheinlich der größte Unterschied bei derart großen Büroentwicklungen zu Wien.“

Auf welche Standortfaktoren achten Sie mit ihrem Unternehmen, wenn Sie sich dazu entschließen, an einem bestimmten Standort in eine Büroprojektentwicklung zu

investieren? Was sind „Muss-Kriterien“ und welche Faktoren stellen sogenannte „Kann-Kriterien“ dar? Wann ist für Ihr Unternehmen ein Standort geeignet?

„Aus meiner Sicht gilt: „Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler“. Wir wählen Projekte aus, die Marktakzeptanz genießen bzw. solche, von denen wir meinen, sie könnten in Bezug auf Lage, Bürotyp etc. einen Trend generieren. Ich glaube, jeder von uns ist auf der Suche nach etwas Besonderem. Ein Berliner Plattenbau mag zwar das Bedürfnis nach dem „sicheren Dach über dem Kopf“ erfüllen, nicht aber das Bedürfnis nach etwas Besonderem. Um herausragend und werthaltig zu bauen, müssen wir aber genau dieser Anforderung entsprechen. Unser Kunde muss letztendlich überzeugt sein: „Da wollte ich immer schon sein.“ Architektur gibt das Gefühl, in etwas Einzigartigem zu wohnen oder zu arbeiten. Wir bauen gerade ein Gebäude nach den Plänen von Zaha Hadid. Darin zu wohnen, besitzt mit Sicherheit einen besonderen Reiz. Bei der Entwicklung einer hochwertigen Immobilie ist die Architektur ein notwendiges und wichtiges Glied in einer starken Kette. Bei Büroimmobilien kommen dann natürlich noch die klassischen Standortfaktoren ins Spiel wie, Lage, Standortimage und Infrastruktur.“

Unter welchen Gegebenheiten und Voraussetzungen würden Sie in ein Büroprojekt in den Landeshauptstädten investieren (Wien ausgenommen)?

„Wie schon in der Frage zuvor erwähnt, ist es in den Landeshauptstädten wichtig, eine Vorverwertung zu erzielen und somit das Risiko zu minimieren. Angebot ist in den Landeshauptstädten in der Tat genügend vorhanden. Es gibt viele Immobilienentwickler, die ein passendes Grundstück in ihrer Pipeline haben, jedoch keinen passenden Abnehmer (Anm. Käufer/Mieter) dafür finden.“

Wie sehen Sie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und das Investitionsklima in Österreich für ausländische Investoren?

„Die Rahmenbedingungen und theoretischen Voraussetzungen sind in Österreich sicher auf ganz hohem Niveau. Jedoch scheitert es viel zu oft an der praktischen Umsetzung und Ausführung. Behördliche Verfahren und deren Ausgang sind absolut nicht vorhersehbar und stellen somit ein großes Risiko dar. Vor allem auf der Kostenseite kann es zu einem projektgefährdenden Kostenanstieg kommen, wenn sich behördliche Verfahren in die Länge ziehen und der Ausgang ungewiss ist. Die in ihren finanziellen Ressourcen limitierten Behörden und staatlichen Einrichtungen, die bei Genehmigungsverfahren mitentscheiden, können nicht immer mit der Geschwindigkeit von finanzstarken Investoren und Entwicklern Schritt halten. Das Investitionsklima ist meines Erachtens nach sehr zufriedenstellend in Österreich.“

7.3 Michael Spazierer

Michael Spazierer ist Geschäftsführer und Eigentümer der Wesiak Group und Gesellschafter und Geschäftsführer der Trivalu Real Estate Investments, sowie zertifizierter Sachverständiger für die Bewertung von Immobilien.

Wie sehen Sie die allgemeine Lage am österreichischen Büromarkt, im Speziellen, wie sehen Sie Mietpreisniveau und Renditeentwicklungen sowie Angebot und Nachfrage sowohl aus der Sicht der Mieter (Verbraucher) als auch aus Sicht von institutionellen Investoren?

„Ich sehe den österreichischen Büromarkt, insbesondere den Wiener Markt in einer anhaltenden Hochphase. Wir sprechen seit ein paar Jahren von einem „Boom“ und

ich denke, dass diese starke Nachfrage noch eine Zeitlang andauern wird. Wir Projektentwickler kommen mit der hohen Nachfrage, resultierend aus dem vielen Kapital und der Niedrigzinspolitik der EZB, nicht mit. Durch diese Situation, höhere Nachfrage als Angebot, besonders bei hochwertigen Entwicklungen in guten Lagen und sehr guter Infrastruktur, sinken natürlich die Renditen. Jedoch sind unsere Renditen für deutsche Investoren noch immer besser als in Deutschland, weshalb sie auch vermehrt bei uns kaufen. Natürlich merkt man aber auch immer mehr die Verlagerung der Investitionen hin zu alternativen Lagen abseits der 1a Lagen. Einige Investoren investieren durch die gesunkenen Renditen im Bürosegment überhaupt in andere Assetklassen. Die Mieten haben unserer Meinung nach ein sehr hohes Niveau erreicht, dass wenn überhaupt, nur mäßig ansteigen wird. Büronutzer, sprich Mieter, denke ich, haben in allen Lagen und je nach Anforderungen jedoch genügend Auswahl. Durch die hohe Neuflächenproduktion stehen genügend alternative Flächen zur Verfügung.“

Wie bewerten Sie den Bürostandort Wien im internationalen Vergleich?

„Ich denke, dass das Transaktionsvolumen (ca. € 2.6 Mrd. alle Assetklassen), welches zum größten Teil in Wien umgesetzt wird, und der Büroimmobilienmarkt rund 30 % Anteil hat, spricht für sich. Wien ist für viele Investoren ein sehr attraktiver, aber auch sicherer Investmentmarkt. Es können in vielen Städten höhere Mieten lukriert werden, jedoch kauft man in diesen Städten auch wesentlich teurer ein, das darf man auch nicht vergessen. Wer höhere Renditen erzielen möchte, müssen auf andere Märkte ausweichen, wie Warschau oder Athen, natürlich auch immer mit einem entsprechend höheren Risiko verbunden.“

Warum gibt es in Österreich keinen zweiten Standort für großvolumige Büroentwicklungen? Wie schätzen Sie die Standortperspektiven von Städten wie Graz, Linz, Salzburg oder Innsbruck in der Büroprojektentwicklung ein?

„Wir sind nicht der Meinung, dass es keinen Markt in den Landeshauptstädten für großvolumige Büroentwicklungen gibt, jedoch ist die Nachfrage sehr gering. Aber wenn man nach Innsbruck geht, dort hat die Pema Gruppe zwei Großprojekte realisiert, in Graz hat die WEGRAZ mit Ende 2018 den „A2Z Tower“ verkauft, im Projektgebiet der Reininghausgründe werden beachtliche Büroflächen geschaffen und auch wir als Trivalue haben in der Smart City Graz- Baufeld Nord einen Tower mit rund 6.000 m² BGF, der für Büronutzung entwickelt wurde. Die Zahlen und Größenordnungen sind natürlich nicht mit Wien vergleichbar, aber ich wollte nur aufmerksam machen, dass es durchaus, wenn es einen Endnutzer und Investor gibt, großvolumige Projekte in den Landeshauptstädten gibt. Der Westen von Graz hat noch große Bebauungsreserven, allerdings braucht es hier urbane Strukturen. Wo neue Bauten entstehen, muss auch eine gewisse Infrastruktur mit öffentlichen Verkehrsmitteln, Lebensmittelhändlern und Gastronomie vorhanden sein. Die Standortperspektiven wären vorhanden, hier ist jedoch das Land und die Gemeinde gefragt, die notwendigen Voraussetzungen zu schaffen, um Investments attraktiv und wirtschaftlich zu machen.“

Auf welche Standortfaktoren achten Sie mit ihrem Unternehmen, wenn Sie sich dazu entschließen, an einem bestimmten Standort in eine Büroprojektentwicklung zu investieren? Was sind „Muss-Kriterien“ und welche Faktoren stellen sogenannte „Kann-Kriterien“ dar? Wann ist für ihr Unternehmen ein Standort geeignet?

„Wir achten sehr auf die Lage und Infrastruktur. Bei einer Büroimmobilie ist es für uns wichtig, dass die ÖPNV Anbindung sehr gut ist und im besten Fall auch das genügend PKW-Stellplätze verfügbar sind. Auch die Erreichbarkeit für den Individualverkehr spielt eine entscheidende Rolle. Wir sprechen hier immer von einem „multimodalen Verkehrsknoten“ den wir gerne für das Projekt schaffen. Das heißt konkret, das man an einem Punkt Verkehrsflächen schafft, die mit allen möglichen Verkehrsmitteln (Auto, Bus, Fahrrad, Taxis, E-Tankstellen, Park & Ride Flächen) erreichbar sind. Weiters ist natürlich bei einem Bürostandort nicht nur die

Verkehrsinfrastruktur wichtig, sondern auch das Angebot an Lebensmitteleinzelhändlern, Gütern des täglichen Bedarfs und das Gastronomieangebot.

Welche Faktoren stärker gewichtet werden, hängt davon ab, welchen Nutzer wir an einem Standort sehen.“

Unter welchen Gegebenheiten und Voraussetzungen würden Sie in ein Büroprojekt in den Landeshauptstädten investieren (Wien ausgenommen)?

„Immer, jedoch nur unter der Voraussetzung, dass wir einen Vertrag mit einem Endnutzer (Verbraucher) haben und im idealen Fall auch einen Endinvestor für das Projekt gefunden haben, der per forward purchase Deal das Projekt vorab kauft. Ein größeres Büroprojekt zu Bauen, „Shell and Core“ ohne Vorwertung, ginge am Grazer Markt nicht. Zu groß wären die wirtschaftlichen Risiken.“

Wie sehen Sie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und das Investitionsklima in Österreich für ausländische Investoren?

„Ich sehe sehr wohl, dass wir sehr gute Rahmenbedingungen haben, Österreich ist ein sehr sicherer Markt zum Investieren. Jedoch müsste man mit Regelungen wie neuen Widmungskategorien, Mietpreisobergrenzen etc., sehr behutsam umgehen um nicht Investoren abzuschrecken.“

7.4 Dr. Alexander Klafsky, LL.M.

Dr. Klafsky ist Geschäftsführer der FLE. Als Teil der LFPI-Gruppe ist die FLE GmbH Investmentberater für Immobilien in Europa und hat ihren Hauptsitz in Wien.

Dr. Klafsky wurden andere Interviewfragen gestellt als den vorherigen Interviewpartnern. Dies deshalb, weil die FLE, nicht ausschließlich, ihren Hauptfokus auf Investments in B- & C-Lagen in Deutschland und Österreich richtet. Unter anderem ist die FLE auch in Ungarn (Budapest) und Polen investiert.

Welche Standortfaktoren werden von Ihnen geprüft bevor Sie eine Büroimmobilie ankaufen? Was sind für Sie die ausschlaggebenden Kriterien?

Klafsky: „Wie sind sozusagen Cash Flow-getrieben. Uns ist ein geringer Leerstand wichtig. Am Entscheidendsten sind nachhaltige Mieten, weil wir unsere Objekte 10 und mehr Jahre halten. Weiters ist für uns eine kleinteilige Mieterstruktur von Relevanz. Wir prüfen natürlich auch harte Fakten, so sehen wir uns immer die Bevölkerungsentwicklungsprognosen an, Arbeitslosenquote, Neuflächenproduktion und Verfügbarkeit von Konkurrenzprodukten.“

Was stellt für Sie in B- und C-Lagenstädten die größte Herausforderung dar?

„Die größte Herausforderung ist ganz klar die Intransparenz dieser Städte, die Informationsbeschaffung ist äußerst mühsam. In Städten wie in Graz oder Salzburg gibt es keine fundierten Marktdaten über Büroimmobilien.“

Wie sehen Sie die allgemeine Entwicklung am Büroimmobilienmarkt?

„Ich denke, dass das Preisniveau nach oben nicht mehr ansteigt, ich denke auch, dass die effektiven Mieten geringer sind als früher. Projektentwickler geben sehr viele Incentives etc. damit sie ihre Flächen vermieten und das Objekt für Investoren interessant machen können. Das muss man ja alles gegenrechnen. Die derzeit am Markt erzielten hohen Kaufpreise sind sicherlich durch ausländische Investoren bedingt, für die sind die Renditen in den österreichischen Städten noch immer besser als oft in ihrem Heimatmarkt wie zB Deutschland. Im Allgemeinen sehe ich den österreichischen Büroimmobilienmarkt jedoch auch weiterhin als einen sehr attraktiven Markt für Investoren. Für uns geht es zurzeit mehr nach Osten, um unsere Renditeerwartungen von mindestens 7% zu erfüllen.“

7.5 Inhaltliche Zusammenfassung der Interviews

Alle Experten sind sich einig und geben als einen der wichtigsten Entscheidungsfaktoren für Investments in Landeshauptstädten wie Graz und Linz die höhere Renditeerwartung an. An erste Stelle muss die Renditeerwartung höher sein als in den großen Städten in denen die Investoren bereits angesiedelt und investiert sind, und damit auch das erhöhte Investitionsrisiko in diesen Märkten abgegolten werden. Insbesondere große Fonds und Family Office mit einem hohem Veranlagungsdruck prüfen immer häufiger Investments in Städten wie Graz, Linz oder Salzburg. Nur wenn die Renditeerwartung signifikant höher ist, wird über ein Investment außerhalb der „großen“ Städte geprüft. In weiterer Folge werden dann die klassischen Standortfaktoren der Städte geprüft. Als einen weiteren entscheidenden Standortfaktor wird die Infrastruktur besonders häufig genannt. So wird neben einer guten ÖPNV

Anbindung und Individualverkehr Infrastruktur auch der Anbindung an das Bahnnetz sowie an einen Flughafen große Bedeutung zugemessen. Insbesondere stehen bei Bahn und Flughafen das Streckenangebot im Fokus von potentiellen Investoren. So ist es für Bürostandorte von Bedeutung über eine gute Anbindung zu anderen Wirtschaftsstandorten/ Städten zu verfügen. Auch Arbeitslosenquote, Bevölkerungswachstum und Kaufkraft in den Städten werden geprüft.

Zurzeit sind sich auch die Experten einig, dass in Städten wie Graz bei Büroimmobilien noch höhere Rendite zu erwarten sind als zB in Frankfurt oder Wien. Bei großen Transaktionen kann ein Renditeunterschied von +0,5% bis +1,0% sowohl für den Investor als auch für den Entwickler ein entscheidendes Kriterium bei seiner Veranlagungsstrategie sein. Die Büroentwicklung wird von den befragten Experten in Österreich als gut und kontinuierlich stabil angesehen.

8. Zusammenfassung der Ergebnisse

Ziel dieser Arbeit war es, Einflussfaktoren für die Büroentwicklung zu erörtern, diskutieren und aufzuzeigen. Insbesondere sollte dargestellt werden, welche Faktoren dafür ausschlaggebend sind, dass es in manchen Städten Bürostandorte mit vielen großvolumigen Projektentwicklungen und einen funktionierenden Investmentmarkt gibt, und warum dies in vielen anderen Städten nur vereinzelt der Fall ist.

Der entscheidende Faktor für Investoren und Entwickler sind die Renditeerwartungen. Das gesteigerte Risiko für einen Investor, wenn er in Städten wie Graz investiert muss über die Rendite abgebildet werden. Die Rendite muss folglich höher sein als bei einem volumenmäßig gleich großen Projekt in Wien.

Hier kristallisierte sich bereits ein weiterer wichtiger Einflussfaktor heraus, wenn die Renditekennzahlen eines Marktes für Investoren passen- die Markttransparenz. Während in Wien der Markt sehr transparent ist und alle, für Investoren, Mieter und Projektentwickler entscheidenden Daten aufbereitet verfügbar sind, ua. durch zahlreiche Marktberichte der führenden Maklerhäuser, gibt es in Graz (sowie in den anderen österreichischen Landeshauptstädten) kaum aktuelle, repräsentative bzw. ausreichend Daten für den Büroimmobilienmarkt. Eine ausreichende repräsentative Datenbasis ist vor allem für ausländische Investoren ein absolut essentieller Faktor um Investments zu tätigen. Einerseits um Renditeerwartungen, Miethöhen und dergleichen einschätzen und berechnen zu können, andererseits um an ihre Investoren und an das Management Board berichten zu können (ein Investor aus Südafrika hat verständlicherweise wenig Vorstellung und „Know -how“ vom Grazer Markt und muss sich auf belegbare Zahlen und Daten bei seinen Investments verlassen können).

Bei der Untersuchung der wesentlichen Rahmenbedingungen, ob ein Standort für eine Büroimmobilie geeignet ist oder nicht, kommt heute häufig das Instrument der Standort- und Marktanalyse zum Einsatz. Nach einer kurzen allgemeinen Definition, was man unter Makro- und Mikrostandorten als auch unter harten und weichen Standortfaktoren versteht, wurden konkrete Standortfaktoren erörtert, die die Kernfrage beantworten sollten, weshalb es in Städten wie Wien großvolumige

Büroimmobilienentwicklungen gibt und solche in Städten wie Graz eher die Ausnahme als den Regelfall darstellen.

In weiterer Folge wurden Faktoren betreffend die Verkehrsstruktur, Wirtschaftsstruktur und das Standortimage näher betrachtet. Diese Faktoren liefern zumindest, wenn auch nicht abschließend, einen ersten Ansatz einer Begründung, welche Faktoren eine großvolumige Büroentwicklung aktiv mitentscheiden. So könnte die Lage, Größe und Passagierfrequenz von Flughäfen, Bahnhöfen, die Anbindung an den Individualverkehr aber auch die Anbindung an den ÖPNV als ausschlaggebende Faktoren für einen Projektstandort herausgearbeitet werden.

Ebenso entscheidend ist die Verfügbarkeit von ausreichend qualifizierten Arbeitskräften, und die demografische Entwicklung einer Stadt. Für viele Unternehmen entscheidende Faktoren stellen auch die Agglomerationsvorteile dar, d. h. die Lagevorteile, die sich aus der räumlichen Konzentration mehrerer Unternehmen und vor- und nachgeschalteter Betriebe/Einrichtungen ergeben. Diese unter die wirtschaftliche Struktur subsumierbaren Faktoren korrelieren natürlich mit der Größe (Bevölkerung) einer Stadt wie Wien im Gegensatz zu Graz. Umso mehr Einwohner eine Stadt hat umso eher sind die genannten Faktoren potentiell vorhanden und erfüllt. Besondere Bedeutung wird auch dem Image eines Standortes und der Lage einer Stadt oder Region beigemessen, wenn es darum geht wo ein Projekt errichtet wird, an welchem Standort man vertreten sein muss (für den Mieter) und in welche Regionen, Städte und Lagen man investieren möchte (für den Investor). Graz hat prinzipiell ein gutes Standortimage, jedoch für großvolumige Projektentwicklungen nicht genügend Bekanntheitsgrad. Wien genießt ein sehr gutes Image am Büroimmobilienmarkt. Es entwickeln sich Lagen, die als Bürostandorte funktionieren und wahrgenommen werden und wo bereits viele gute Projektentwicklungen vorhanden sind. In Wien erwarten sich Unternehmen vom positiven Standortimage antizipieren zu können und selbst in Folge davon zu profitieren. Das ist auch das Ziel von einem positiven Standortimage, worüber Wien verfügt.

Alle Standortfaktoren sowie die „Spielregeln“ für alle Marktakteure werden durch staatliches Handeln und Maßnahmen beeinflusst. Es wurde in dieser Arbeit nur allgemein dargestellt, inwiefern der Staat die rechtlichen Rahmenbedingungen festlegt

und wie durch staatliches Handeln die Rechtsicherheit und -stabilität beeinflusst werden, deren Vorhandensein für Investoren von sehr großer Wichtigkeit ist.

Neben den Standortfaktoren und dem politischen Umfeld spielen natürlich noch das Bankenumfeld/die Kapitalanforderungen bei Investments aber auch bei der Projektentwicklung im Ankauf eine entscheidende Rolle. Es wurden marktübliche Standards und Konditionen erläutert, jedoch gibt es diesbezüglich keine gesetzlichen Vorgaben die eine Mindest- oder Höchsteigenkapitalquote für Projektentwickler oder Investoren vorschreiben. Österreich ist diesbezüglich sicherlich im oberen europäischen Mittelfeld angesiedelt. Mit anderen Worten stellen die Eigenkapitalerfordernisse mit Sicherheit kein Hindernis für heimische Büroimmobilienentwickler und Investoren aber auch für ausländische Investoren dar. Es kann sicherlich auch behauptet werden, dass Österreich eher ein noch konservativer Markt ist, was die Herkunft von Fremdkapital darstellt. Hier überwiegt im Allgemeinen noch eine Finanzierung über „Senior Loan“ bei Banken, doch ist sowohl bei der Fremdkapitalbeschaffung als auch bei den Eigenmitteln, Mezzaninkapital oder bei anderen alternativen Finanzierungsformen ohne Banken eine ansteigende Nachfrage zu verspüren.

Hier schließt sich wieder der Kreis zu den Marktdaten/der Markttransparenz. Großvolumige Büroprojekte erfordern einen sehr hohen Einsatz von Eigenkapital (unabhängig von der Eigenkapitalquote geht es meist um sehr hohe Beträge), aber auch Fremdkapital. Hier wird von Projektentwicklern beim Ankauf und bei der Entwicklung immer häufiger auf Mezzaninkapital zurückgegriffen. Mezzaninkapitalgeber tragen ein sehr großes Risiko, dass sie sich natürlich über die Verzinsung abgelten lassen. Jedoch müssen auch Mezzaninkapital- wie Projektentwickler und Investoren einen Markt anhand bestimmter Kennzahlen überprüfen und evaluieren. Eine ausreichende solide Datenbasis und Markttransparenz sind in Österreich nur in Wien vorhanden. Genügend Kapital ist eine wesentliche Voraussetzung für großvolumige Büroimmobilienentwicklungen.

Abschließend wurden noch Interviews mit Eigentümern und Geschäftsführen von großen renommierten Immobilienprojektentwicklern in Wien und Graz geführt, um

einen Einblick und ein Abbild über den österreichischen Büromarkt in der Praxis zu vermitteln.

Die Conclusio der Arbeit besteht darin, dass die üblicherweise für Büromärkte geltenden leichtverfügbaren, quantifizierbaren und objektiv verlässlichen Standortfaktoren für Märkte wie Graz nicht gelten. Jedoch gibt es auch in Städten wie Graz, Linz oder Salzburg subjektiv andere Kriterien, die zu Investitionen in Büroimmobilien anregen. Diese subjektiven spezifischen Kriterien wurden durch die geführten Interviews mit lokalen „Playern“ am Grazer Markt objektiviert und bestätigt.

Es geht sowohl für Projektentwickler als auch für Investoren um die Wirtschaftlichkeit. Wenn in Graz ein Entwickler einen guten Standort für eine großvolumige Büroentwicklung hat wird er das Büro, wenn er vorab einen Mieter/Nutzer dafür gewinnen kann, errichten. Auch ein Investor wird, vermutlich wie es die Markterfahrung gezeigt hat, in Lagen und Projekte in Graz investieren, nur unter anderen Bedingungen wie er es in Wien, Frankfurt oder Berlin tun würde. Jedoch bei einer entsprechend nachhaltig erzielbaren Miete, einer langen Mietvertragsdauer mit Kündigungsverzicht durch den Mieter und einer entsprechend hohen Rendite, die das gesteigerte Risiko abdeckt, werden auch heimische wie ausländische Investoren in große Büroprojekte in Städten wie Graz (B- und C-Lagen) investieren. Großvolumige Büroentwicklungen und Investments sind in Städten wie Wien regelmäßiger zu erwarten als in Städten wie Graz. Entscheidend ist immer die Angebot- und Nachfragesituation sowie zu welchen Konditionen und Risiken eine Entwicklung oder ein Investment getätigt werden muss.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Quelle: EHL Market Research/ Herbst 2018 – Neufächenproduktion in Wien	8
Abbildung 2 Quelle: EHL Market Research/ Herbst 2018-Mietpreisentwwicklung in Wien	10
Abbildung 3 Quelle: EHL Market Research/ Herbst 2018- Mietniveau in den Wiener Büroregionen.....	10
Abbildung 4 Quelle EHL Market Research/ Herbst 2018- Spitzenmieten in Europa	11
Abbildung 5 Standortanalyse; Quelle: Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Hamburg FB Architektur, Seminar: Projektkoordination und Kostenplanung, Vortrag: „Markt- und Standortanalyse“	20
Abbildung 6, Quelle Vienna Research Center- Standort Wien- Submärkte Definition	32

Literaturverzeichnis

Grabow/ Henckel/ Hollbach-Grömig, *Weiche Standortfaktoren. Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik Bd. 89.* s.l. : Kohlhammer - Stuttgart; Berlin ; Köln: Dt. Gemeindeverl., 1995.

Erhardt, *Die Methodik der STOMA am Beispiel des Tagungshauses Haus Mühlberg in Enkenbach-Alsenborn*, 2011.

Gondring, *Immobilienwirtschaft*, 3. Auflage. Stuttgart : Verlag Franz Vahlen GmbH, 2012.

Maie/ Beck, *Allgemeine Industriegeographie.* s.l. : Klett-Perthes, 2000.

Schreier, *Anlagestrategien deutscher offener Immobilien- Publikumsfonds.* Universität Leipzig : s.n., 1997.

Muncke/ Dziomba / Walther, *Standort- und Marktanalysen in der Immobilienwirtschaft - Ziele, Gegenstand, methodische Grundlagen, Datenbasis und Informationsbeschaffung*, in: *Schulte, Karl-Werner*, (Hrsg.): *Handbuch Immobilien-Projektentwicklung*, Köln, 2002.

Rottke/ Goepfert/ Hamberger (Hrsg.), *Immobilienwirtschaftslehre - Recht.* Wiesbaden : Springer Fachmedien, 2016.

Schulte/ Bone- Winkel/ Schäfers (Hrsg.), *Immobilienökonomie I, Betriebswirtschaftliche Grundlagen*, 5 Auflage, Berlin/ Boston: Walter de Gruyter GmbH, 2015.

Straub, *Standortanalyse für Immobilien*, in *Pelz, W.* (Hrsg.) Reihe: Immobilienmanagement Band 4. s.l. : Norderstedt, 2003.

Vornholz, *VWL für die Immobilienwirtschaft.* München : Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, 2014.

Vornhoz, *VWL für die immobilienwirtschaft.* München : Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, 2014.