

Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/Masterarbeit ist an der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt (<http://www.ub.tuwien.ac.at>).

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology (<http://www.ub.tuwien.ac.at/en/web/>).

MSc Program

Immobilienmanagement & Bewertung



# Rating und Einteilung von Büroimmobilien in Wien

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

eingereicht bei

Dipl.-Ing. Martin M. Roth  
FRICS, REV, CIS HypZert (F/R)

## Eidesstattliche Erklärung

Ich, **HANNES KIRSCHNER**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "RATING UND EINTEILUNG VON BÜROIMMOBILIEN IN WIEN", 73 Seiten + Anhang, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich diese Master These bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 21.03.2013

---

Unterschrift

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1. EINLEITUNG</b>	<b>1</b>
<b>2. ANALYSE DER BÜROMÄRKTE IN UMGEBENDEN LÄNDERN</b>	<b>5</b>
2.1. BUDAPEST RESEARCH FORUM	5
2.2. WARSAW RESEARCH FORUM	8
2.3. PRAG RESEARCH FORUM	11
2.4. ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLÜSSE AUS DEN CEE-FOREN	13
<b>3. WELCHE ANDEREN ANSÄTZE GIBT ES NOCH?</b>	<b>16</b>
3.1. STANDORT UND MARKTANALYSEN	16
3.2. IMMOBILIEN- MARKT- UND OBJEKTRATING (NACH RAYMOND TROTZ)	21
3.2.1. DEFINITION DER KRITERIEN	25
<b>4. FESTLEGUNG VON RATINGKRITERIEN FÜR DEN WIENER MARKT</b>	<b>28</b>
4.1. STANDORTKRITERIEN	30
4.1.1. LAGE DES OBJEKTES INNERHALB DER WERTUNGSZONEN	30
4.1.2. IMAGE DER ADRESSE	31
4.1.3. VERKEHRSANBINDUNG ÖPNV UND INDIVIDUALVERKEHR	32
4.1.4. NAHVERSORGUNG UND BILDUNGSEINRICHTUNGEN	33
4.1.5. HÖHERE GEWALT	34
4.2. OBJEKTKRITERIEN	35
4.2.1. ARCHITEKTUR UND BAUWEISE	36
4.2.2. AUSSTATTUNG DES OBJEKTES	37
4.2.3. OBJEKTZUSTAND	40
4.2.4. UMWELTEINFLÜSSE AUS DEM OBJEKT	40
4.2.5. WIRTSCHAFTLICHKEIT DER GEBÄUDEKONZEPTION	41
4.3. ANWENDUNG DER KRITERIEN BEURTEILUNG	42
4.4. KOSTEN EINER ANMIETUNG	48
<b>5. VORSCHLAG FÜR SUBMÄRKTE IN WIEN</b>	<b>51</b>
5.1. ANALYSE DER INTERVIEWS	51
5.2. ANALYSE DER MARKTBERICHTE	52
5.3. VORSCHLAG FÜR KLASSEN IN WIEN	58

<b>5.4. EVALUIERUNG DER BISHERIGEN ERGEBNISSE MIT DEN EINGANGSERWARTUNGEN</b>	<b>59</b>
<b>6. ANWENDUNG DER RATINGMETHODE</b>	<b>61</b>
<b>7. SCHLUSSFOLGERUNGEN</b>	<b>71</b>
<b>KURZFASSUNG</b>	<b>74</b>
<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS</b>	<b>75</b>
<b>LITERATURVERZEICHNIS</b>	<b>76</b>
<b>ANHANG 1</b>	<b>77</b>
<b>FRAGEN AN DIE MAKLER</b>	<b>77</b>
<b>ERSTES INTERVIEW</b>	<b>79</b>
<b>ZWEITES INTERVIEW</b>	<b>86</b>
<b>DRITTES INTERVIEW</b>	<b>95</b>

# 1. Einleitung

Immobilienmärkte sind keine homogenen und vollkommenen Märkte. Dies führt dazu, dass der Transparenz von Marktberichten zunehmend Bedeutung zukommt. Sie sind das einzige Medium, mit dem sich ein Markt sinnvoll und verständlich darstellen lässt. Jeder Makler berichtet allerdings etwas anderes über die in seiner Ansicht bestehenden Submärkte bei Büroimmobilien. Dies trifft in Wien voll und ganz zu. Es gibt keine einheitlichen Betrachtungsweisen. Die Vereinheitlichung der Termini würde es sehr erleichtern, den Eigentümern, Bauträgern, Mietern und auch allen anderen, am Markt beteiligten Personen, vor allem Investoren, die Möglichkeit zu geben, ihre Bedürfnisse klarer und eindeutiger zu formulieren, da Sie eine für alle verständliche Sprache verwenden könnten.

Hierzu ist es notwendig, zu versuchen, einen Konsens über die einzelnen Teilmärkte herzustellen. Es sind Eingangsfragen zu behandeln, deren Beantwortung das Definitionsproblem lösen soll.

Dies ist zu allererst die Grundfrage, was denn eigentlich eine Büroimmobilie ist? Wie definiert man diese Sparte? Ist eine Liegenschaft, die nur teilweise als Büro genutzt wird schon eine solche oder macht erst die gesamte Nutzung diese Immobilie dazu? Sind andere Kriterien ausschlaggebend?

Wie kann man Submärkte definieren?

Soll man sich hier nach der Lage der Objekte richten und hier die unterschiedlichen Gegenden in Wien nach guter Lage/schlechter Lage betrachten? Es wäre eine Einteilung nach weichen Standortkriterien.

Man könnte die betrachteten Objekte nach Altbestand und Neubauten klassifizieren. Die Unterscheidung in repräsentative Bauten, etwa in einer Innenstadtlage, und reine Zweckbauten, zum Beispiel am Stadtrand, ist eine der möglichen. Differenzierte Betrachtungen nach Mikro- und Makrolage sind ebenfalls anzustellen. Heute werden Büroimmobilien mit schlechter Verkehrsanbindung (öffentlich und auch Individualverkehr) auf jeden Fall schlechter nachgefragt. Wie sieht es mit der Nahversorgung aus? Haben die Mitarbeiter die Chance, ihre Bedürfnisse im

Nahbereich zu befriedigen. Gibt es genügend Geschäfte, Kindergärten, Schulen und andere notwendige Einrichtungen (Arzt, Apotheke,...)?

Ein immer wichtiger werdendes Unterscheidungsmerkmal ist heutzutage schon die ökologische Sicht. Wie ist ein Gebäude gebaut, wie wird es betrieben? Stichworte hierzu sind etwa „Green Building“ oder „Blue Building“. Alternative Methoden der Heizung und Klimatisierung dieser Gebäude, wie zum Beispiel Erdwärme, Kühlung der Räume mit einem Erdluftsystem oder aber auch Stromgewinnung aus Fotovoltaik oder Windenergie sind nicht nur Kostensenkungsfaktoren, sondern können auch als zugkräftiges Marketinginstrument dienen. Man kann den verwendeten Bürokomplex als umweltfreundlich und ressourcenschonend in seiner Werbung repräsentativ unterbringen und sich einen modernen und umweltbewussten Anstrich geben.

Selbstverständlich ist eine Clusterung nach normalen wirtschaftlichen Gesichtspunkten eine entweder bestimmende Entscheidungsgröße, sicher aber auch eine im Hintergrund wesentlich mitwirkende Betrachtungshilfe. Objekte, die nachhaltig niedrige Betriebskosten und überschaubaren Erhaltungsaufwand abverlangen, sind Objekten, die zwar in der Mietenhöhe etwas günstiger sind, aber diese oben genannten Kosten nicht in dem Maße niedrig planen lassen, gegenüberzustellen.

Entscheidend wird die Wahl der Immobilie durch die Art, wie diese in Besitz genommen werden kann. Hier geht es um Miete oder Kauf. Es ist eine der einfachsten Möglichkeiten, einen Markt einzuteilen.

Weiters ist zu beachten, wie sehr der Kunde eine Immobilie seinen Bedürfnissen anpassen kann und das auch darf (siehe Vermietervorgaben oder bei Eigentum die Bauordnung, Arbeitsrecht,...). kann die Immobilie mit ihm mitwachsen oder sich im entgegengesetzten Fall mit ihm verkleinern. Ist es möglich, in den verschiedenen Lebenszyklen der Liegenschaft, diese zu modernisieren, die Räume zu verändern, die Einheit einfach neu zu adaptieren?

Die Einteilung der Liegenschaften in Bezug auf verwendete Baustoffe, Bauart, verwendete Innenausbau, Ausstattungsart, schlicht aufgrund der Qualität der Einheiten ist ebenfalls bestimmend, sicher aber auch begleitend zu beachten. Diese Kriterien sind jedenfalls im Fall eines Eigentumserwerbes beachtlich.

Eine - wenn auch etwas exotisch anmutende - Möglichkeit der Einteilung ist die nach der Mitarbeiterproduktivität. Hier wird eine direkte Korrelation der verwendeten

Büroimmobilie zu der Gefühlsebene des Mitarbeiters dargestellt. Angenehme Arbeitsbedingungen, vernünftige Aufteilung der verwendeten Räumlichkeiten, Ruhe, Wahrung einer gewissen Intimsphäre und ähnliche Gesichtspunkte heben nach Ansicht der Beurteilenden die Arbeitsleistung und die Produktivität messbar an.

Es gibt also eine Vielzahl von Wegen, wie Immobilien, die als Bürostandort genutzt werden, eingeteilt und geclustert werden können. Dies ist aber auch schon die Problematik dieses Themas sowie die Motivation. Als Ergebnis soll eine von Maklern, Eigentümern und auch von Kunden als Grundlage der gemeinsamen Terminologie anerkannte Beschreibung des Marktes von Wien herauskommen. Weiters soll durch Research festgestellt werden, wie sich die einzelnen, nun durch die in dieser Arbeit festgelegten Teilmärkte in Wien darstellen, wie groß die einzelnen vorhandenen oder auch geplanten Flächen sind und wo sich in Wien diese Flächen befinden.

Als erstes Instrument dient die Beurteilung des Marktes in Ungarn und Tschechien durch Analyse der von dortigen Maklern zur Verfügung gestellten Unterlagen und Marktberichte. Hier soll auf die Städte Budapest und Prag eingegangen werden, die auf diesem Gebiet schon viel weiter sind als der österreichische Markt.

In weiterer Folge werden ausgesuchte österreichische Unternehmen befragt, wie dort dieses Thema gesehen wird. Die hier gestellten Fragen werden in dieser Arbeit noch genauer behandelt. Es wird danach versucht, die einzelnen Betrachtungsweisen der Wiener Makler einer Beurteilung zu unterziehen und sinnvolle Submarktkriterien aus den Befragungen und den Daten der beiden Nachbarstaaten zu erzeugen.

Gleichfalls wird festgelegt, wie sich der Büromarkt entwickeln wird und welche Sparten aus welchen Gründen in Zukunft stärker oder auch gar nicht mehr nachgefragt werden.

Aus der Sicht des Autors kann die Hypothese aufgestellt werden, dass Büroimmobilien auf eine einheitliche Art und Weise beschrieben werden können. Dies deshalb, da die Einteilungskriterien nicht allzu kompliziert gewählt werden müssen und sich zwei bis drei vorrangig wichtige Details herauskristallisieren werden. Der Verfasser denkt, es werden das etwa die Lage, die Verkehrsanbindung und die Kosten des Betriebes der Büroimmobilie sein. Allerdings ist dies nur das von ihm erwartete Ergebnis, das er aber nicht als eine Einengung seines Standpunktes sehen möchte, sondern das eine Grundlage der Arbeit bilden soll.

Nach den Interviews mit den ortsansässigen Maklerfirmen ist diese Meinung erstmals zu evaluieren, nach jedem weiteren Arbeitsschritt ein weiteres Mal.

Schlussendlich soll am Ende dieser Arbeit eine fundierte, auf Research Ergebnissen aufbauende These stehen, die als wesentlicher Input für zukünftige „Büromarktberichte“ dienen soll.

## **2. Analyse der Büromärkte in umgebenden Ländern**

Als Grundlage der Analyse dienen Unterlagen über Büromarktberichte der interessanten Märkte in CEE. Es ist der Wille der dort ansässigen großen Makler und Player des Marktes gewesen, für die einzelnen Märkte die notwendigen Begriffe zu definieren und daraus Standards zu erarbeiten, die dann von allen als Grundlage anerkannt werden. Die Ergebnisse werden dann gemeinsam erarbeitet. Die jeweiligen Akteure teilen sich hierbei die Arbeit, sodass die Kosten der Erstellung überschaubar sind. Da in den nachfolgend beschriebenen Märkten die Definitionen ähnlich sind, ist es möglich, die Ergebnisse miteinander zu vergleichen. Dies führt zu einer besseren Transparenz der Märkte. Es wird ein Ziel dieser Arbeit sein, für Österreich ebenso gleiche, und damit kompatible Kriterien festzulegen, um im bereits bestehenden Orchester dieser Foren mitzuspielen. Die Schwierigkeit ist, die hier vorhandenen Player von dieser Notwendigkeit zu überzeugen.

### **2.1. Budapest Research Forum**

Hier werden zu allererst die BRF Rules, das sind die Regeln der Zertifizierung und Einteilung von Büroimmobilien des Budapest Breisach Forums, überblicksweise dargestellt.<sup>1</sup> Die Mitglieder dieses Forums sind CB Richard Ellis, Colliers International, Cushman & Wakefield, DTZ und Jones Lang LaSalle. Diese Companies versuchen, in CEE einen einheitlichen Standard der Büromarktberichte herzustellen und haben hierzu die Regeln festgelegt, die im Folgenden auszugsweise präsentiert werden.

Es werden vor allem Definitionen getroffen, die die Grundlage für Begrifflichkeiten bilden.

Definiert werden:

---

<sup>1</sup>Vergl. BRF Rules, Budapest Reseach Forum, established in 2001,2010,

- Stock: hier wird erklärt, was als Bestand gesehen wird. Man legt fest, dass nur moderne Bürogebäude und Einheiten, die nach 1989 gebaut oder grundlegend renoviert wurden, hier berücksichtigt werden. Es sind Flächen von über 1.000,00 m<sup>2</sup> aus Vermietung oder in Eigennutzung des Eigentümers.
- Eingeteilt wird weiters in Klasse A und Klasse B Gebäude.  
Klasse A sind Gebäude, die alle „harten“ Kriterien und mindestens 6 „weiche“ Kriterien erfüllen oder die von Breeam/LEED zertifiziert wurden

Die von Eigentümern selbst genutzten Gebäude dürfen nur dem privaten Sektor gehören und dürfen keine Regierungsgebäude sein. Die Bruttomietfläche muss über 1.000,00 m<sup>2</sup> groß sein, wenn das Gebäude in Zentrumslage ist, andernfalls ist eine Fläche von über 5.000,00 m<sup>2</sup> notwendig.

Die Bruttomietfläche ist die Nutzfläche der Bestandsobjekte zuzüglich der Allgemeinflächen.

Flächen, die durch Redevelopment oder umfangreiche Renovierungsarbeiten nicht vermietbar sind, werden aus diesem Bestand gestrichen. Dies sollte immer am Jahresende passieren.

- Definition der harten Kriterien:  
Moderne Verkabelungen, modernes Belüftungssystem, ausreichend Anzahl von gesicherten Parkplätzen, eine Ausführung des Gebäudes, der einem hohen Qualitätsstandard genügt, eine 24 Stunden Zugangsmöglichkeit und 24 Stunden Sicherheit.
- Definition der weichen Kriterien:  
Moderne Hochgeschwindigkeitsaufzüge, Raumhöhe mindestens 2,70 m, eine geeignete und repräsentative Empfangsfläche, die Möglichkeit einer maximal flexiblen Raumgestaltung, ansprechendes architektonisches Design, im Haus oder zumindest in unmittelbarer Nähe verfügbare Services, doppelt verglaste und mit Blendschutz versehene Fenster, das Vorhandensein eines Restaurants oder

zumindest einer Kantine, eine ansprechende Oberflächengestaltung der Arbeitsräume.

Hier sei darauf hingewiesen, dass in unserem Sprachgebrauch vor allem die harten Standortkriterien eine andere Definition erfahren, was allerdings auch teilweise auf die weichen zutrifft. Diese Unterscheidung wird bei dem Versuch, Wiener Klassifizierungen herauszuarbeiten näher beleuchtet.

- Was wird in die Beurteilung aufgenommen?
  - Es wird kein Raum aufgenommen, der unter dem Marktwert angeboten wird.
  - Es werden neue, vorvermietete Erweiterungen und Erneuerungen , sowie aus BTS (Built to suite) Deals verzeichnet
  - Vorüberlassung bezieht sich auf Eigentum, dass sich noch in der Planung oder im Bau befindet
  - Alle Transaktionen sollen in dem Quartal verzeichnet werden, in dem sie unterzeichnet wurden, BTS – Deals ab dem Zeitpunkt der Öffentlichmachung (diese werden auch separat angezeigt).
  - Untermietverträge bleiben unbeachtet
  - Bruttonutzfläche ist Nettobürofläche plus im Verhältnis berechneter Teil der Allgemeinflächen
  - Es werden nur die Abschlüsse in Gebäuden, die in diesem Bestand hinzugerechnet werden oder die diesem Bestand in Zukunft hinzugerechnet werden sollen, berücksichtigt (also zum Beispiel keine ländlichen Lagen).
  
- Definition von Leerstand:

Das sind leere oder geräumte Gebäude oder neue Entwicklungen, die quasi fertiggestellt sind und mit einer Nutzungsbewilligung ausgestattet sind, aber ganz oder teilweise leer sind.
  
- Definition der Leerstandsrate:

Die Gesamtfläche der Leerstände geteilt durch die Gesamtfläche des erfassten Bestandes

- Definition des neuen Angebotes:  
Neuflächen, die praktisch fertiggestellt sind und mit einer Benützungsbewilligung ausgestattet sind, die innerhalb des Erhebungszeitraumes so weit sein werden, dass sie vermietet werden können. Hier sollten allerdings die Retailflächen extra ausgewiesen werden.

## 2.2. Warsaw Research Forum<sup>2</sup>

Die Mitglieder CB Richard Ellis, Healey&Baker, DTZ ZadelhoffTieLeung und Jones Lang LaSalle haben dieses Forum gegründet. Später sind auch Cushman & Wakefield, Knight Frank (eine Company, die eine Kooperation mit der in Wien ansässigen Kanzlei OTTO Immobilien eingegangen ist) und Savills hinzugekommen.

Ziel ist, laut einer am 28. Februar 2001 verlautbarten gemeinsamen Erklärung, dass die oben angeführten Firmen, als die führenden Immobilienberatungsunternehmen am polnischen Markt, ihre Marktdaten zwecks Harmonisierung vereinen. Da in der Vergangenheit damals jede der nunmehrigen Mitgliedscompanies ihre Datensammlung unabhängig voneinander veröffentlicht hat, wurde dieses Agreement nun geschlossen. Es soll eine Verbesserung der Information hergestellt werden, die dann auch dem Kunden angeboten werden kann.

Es ist in diesem Zusammenhang daran zu erinnern, dass in den Interviews herauszulesen war, dass Warschau Wien den Rang als „Tor zum Osten“ als „Ostdrehscheibe“ abgelaufen hat.

Weitere Benefits für die Mitglieder des Forums sind eine höhere Effizienz der Datenlage, steigende Marktabdeckung und ein größeres Vertrauen der Klienten in den erteilten Rat der Immobilienberatungsfirmen.

Die Datenabstimmung soll in einem ersten Schritt für Warschau erfolgen, jedoch war das Ziel, dies auch auf andere Städte in Polen auszudehnen. Es wird erwartet, dass diese Konsolidierungsbemühungen sich auch auf den restlichen CEE – Raum ausdehnen und dort zu denselben positiven Effekten führen werden.

---

<sup>2</sup>Vergl. :Warsaw Research Forum, Major International Consultancies Cooperation Agreement Regarding Market Data in Poland

Auch in diesem Forum sind Spezifikationen einzelner Werte in Basic- und optionaler Ausbringung definiert worden. Diese seien hier ebenso, wie die Rules des BRF dargelegt und erläutert, da solche Vergleichsdaten die Grundlage für einen Wiener Klassifizierungskatalog bilden werden.

Vorschlag der neuen Standardspezifikationen für Büroimmobilien am Warschauer Markt:<sup>3</sup>

Lage:

- Erstklassige Lage im Sub Markt mit guter Verkehrsanbindung, leichter Erreichbarkeit mit öffentlichen und individuellen Verkehrsmitteln, sowie ausreichenden Parkmöglichkeiten
- Irgendeine Landmark, ein Meilenstein der den Markennamen in einen lokalen Kontext stellt und gut sichtbar ist. Man könnte auch USP (Unique Selling Proposition, ein Ausdruck aus dem Centermanagement) dazu sagen. **OPTIONAL**

Elemente des Gebäudes:

- Modernes Heizungssystem, Air Condition mit Luftfeuchtigkeitskontrolle und Zoneneinteilungen, die die in diesem Büro verwendeten Geräte nicht stören.
- Abgehängte Decken und Doppelböden (oder die Möglichkeit, diese zu installieren)
- Flexibilität der internen Gestaltung
- Moderne Hochgeschwindigkeitsaufzüge
- Gute Tageslichtausleuchtung der Büroräume
- Repräsentativer Eingangsbereich (Lobby) **OPTIONAL**
- Tiefgaragenparkmöglichkeit in ausreichender Anzahl vorhanden, zu berechnen als Verhältnismaßzahl zu den im Bürogebäude vorhandenen Arbeitsplätzen mit direktem Zugang zum und vom Gebäude

---

<sup>3</sup>Vergl.: Proposal of new standard Specifications for office buildings on the Warsaw market (WRF, 17.03.2005),

- Besucherparkplätze **OPTIONAL**
- Vordefinierten und dafür geeigneten Serverplätzen oder Standort sonstiger Hardware **OPTIONAL**

#### Infrastruktur des Gebäudes:

- BMS (Building Management System) mit modernen Ausstattungen zur Überwachung des Gebäudes und einer effizienten Zutrittskontrolle
- Zentrale Infrastruktur-Kontrolle
- Zentrale Brandüberwachung und zentraler Brandschutz
- Zwei oder mehr Telekommunikationsanbieter
- Modernste Verkabelungen mit jeweils einem getrennten Strang für Telefonie, elektrische Energieversorgung und Datenkabeln für Computerverbindungen
- Mehrfachnetzgeräte (Stromversorgungen) mit automatischer Möglichkeit, im Ernstfall zu switchen.

#### Ausstattung:

- Teppichböden **OPTIONAL**
- Eingerichtete Küchenzonen **OPTIONAL**

Die Gebäude werden in dieser getroffenen Klassifizierung in diverse Klassen eingeteilt. Auch dies wird ein Ansatz sein, die Einteilungen für den Wiener Markt zu treffen, da hier erstmals eine Systematik im Ansatz zu erkennen ist. Es ist jedoch dieser gegangene Weg erst am Anfang und muss konsequent weitergegangen werden.

#### Einteilung der Gebäude:

- Klasse A: das Bürogebäude erfüllt alle 14 Basic – Standards und weiters mindestens 2 der 6 optionalen Spezifikationen
- Klasse B+: das Bürogebäude erfüllt 12 der 14 Basic Standards und weiters mindestens 2 der 6 optionalen Spezifikationen

- Klasse B: das Bürogebäude erfüllt 10 der Basic Standards und weiters mindestens 2 der 6 optionalen Spezifikationen
- Klasse C: das Gebäude fällt nicht unter eine der vorgenannten Klassen

### **2.3. Prag Research Forum**

Mitglieder sind: CBRE, Colliers International, Cushman & Wakefield, DTZ und Jones LaSalle. Ziel der Vereinigung ist auch hier, die Klienten mit konsequenten, richtigen und transparenten Daten über den Immobilienmarkt in Prag zu versorgen. Man bringt auch hier, wie in den beiden vorgenannten Communities, quartalsweise die jeweiligen Berichte heraus.

Auch hier seien die Definitionen kurz dargelegt:<sup>4</sup>

- Stock: insgesamt fertiggestellte Büroflächen, gleichgültig, ob vermietet oder nicht, alle neugebauten oder generalsanierten Flächen seit 1992 (man beachte den Unterschied zu den BRF Rules, die ein Gebäude bis zum Jahr 1989 noch als modern einstufen und diese demzufolge in den Bestand einfließen lassen), eingeteilt wird weiters nach Klasse A und Klasse B Gebäuden (Kriterien siehe unten), öffentliche, von Behörden genutzte Gebäude und solche, die eine Fläche von unter 800,00 m<sup>2</sup> aufweisen werden nicht berücksichtigt.
- Neues Angebot: Komplett neu hergestellte oder generalsanierte Gebäude, die in der bestimmten Periode eine Benützungsbewilligung erhalten
- Klasse A Gebäude: es müssen mindestens 6 von 7 harten Kriterien und 5 von 7 weichen Kriterien erfüllt werden

---

<sup>4</sup>Vergl: Appendix zum Prague Research Forum Announces the Office Market Figures for Q2 2012, Prag, 17.07,2012

- Klasse B Gebäude: es müssen mindestens 2 von 7 harten Kriterien und 4 von 7 weichen Kriterien erfüllt werden
  
- Harte Kriterien:
  - Moderne Verkabelungen (das Gebäude muss eine der folgenden Bedingungen erfüllen: erhöhte Fußböden/abgehängte Decken mit eigenen Kabelsträngen/Schienen für die Verschiebung von Raumteilern/Vorkehrungen für Unterflurverkabelungen)
  - Ein modernes Lüftungssystem mit 2 oder 4 Kanal – Klimaanlage
  - Ausreichend zur Verfügung stehende Parkmöglichkeiten
  - 24 Stunden Bewachung und Zugang
  - Bauausführung und Oberflächen in hoch qualitativer Ausführung
  - Moderne Aufzüge
  - Gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln
  
- Weiche Kriterien:
  - Mindestraumhöhe von 2,65 m
  - Repräsentative und hochwertig verarbeitete Empfangsfläche
  - Flexible Gestaltungsmöglichkeit der einzelnen Räume
  - Ausreichende Beleuchtung
  - Brandschutzeinrichtungen und Sprinklersysteme
  - Annehmlichkeiten wie zum Beispiel Restaurants oder Kantinen im Gebäude oder in unmittelbarer Nähe
  - Gute Hausverwaltung
  
- Aufnahme finden: die Bruttoangabe beinhaltet die kompletten Nutzflächen, die entweder vermietet oder vorvermietet, verkauft oder vorverkauft sind, oder die vom Eigentümer selbst genutzt werden. Flächen, die unter Marktwert angeboten werden, sind hier ausgeschlossen. Ein Gebäude wird erst aufgenommen, wenn der Vertrag unterzeichnet ist. Es werden in die

Bruttoangabe auch alle nachverhandelten Verträge, Vertragsverlängerungen sowie Untermietverträge aufgenommen. Betrachtet man die Nettoangabe, dann fallen die letztgenannten Verträge heraus.

- Vorvermietete Objekte: Aktive Vorvermietung für eine Bürogebäude beginnt, sobald die Pläne soweit sind, dass sie einem Mietinteressenten gezeigt werden können und geht maximal bis zum Beginn der Bauarbeiten
- Leerstandsrate: Verhältniszahl des tatsächlichen Leerstandes bezogen auf die gesamte aufgenommene Fläche
- Spitzenmieten: tatsächlich erreichte Mieten für erstklassige Gebäude mit erstklassiger Ausstattung in Bestlagen
- Untervermietung: Mietflächen, die von Hauptmietern angeboten werden, die vertraglich verpflichtet sind, die Räumlichkeiten länger anzumieten, als sie das selbst benötigen.

## **2.4. Zusammenfassung und Schlüsse aus den CEE-Foren**

Dieses Kapitel soll dem Vergleich der Daten der zuvor dargestellten Methoden und Regeln der CEE-Foren und –Zusammenschlüsse dienen, um dann in weiterer Folge eine Wiener Klassifizierung herauszuarbeiten.

Die einzelnen Foren haben, nach genauer Betrachtung beurteilt, keine wirklich großen Unterschiede aufzuweisen. Es ist aber natürlich auch deshalb nachvollziehbar, da in den hier genannten Gruppen meistens dieselben Kanzleien oder deren Ableger vertreten sind. Jedoch sind Abweichungen feststellbar, auf die hier eingegangen werden soll.

Als Erstes fällt auf, dass es verschiedene Ansätze gibt, was in die jeweiligen Büromarktberichte als Bestand einfließt. Im BRF sind das Gebäude, die nach 1989 gebaut oder grundlegend generalsaniert wurden, in Prag werden Gebäude erst ab dem

Jahr 1992 berücksichtigt. Das Warschauer Forum hat keinerlei Einschränkungen, was das Baujahr oder einen Zeitpunkt der Sanierung betrifft.

Es eröffnen sich auch Unterschiede in der Benennung der Flächengrößen der Bestandsobjekte. Während Budapest erst Flächen von über 1.000,00 m<sup>2</sup>, wenn es sich um eine Zentrumsanlage handelt, ansonsten mindestens 5.000,00 m<sup>2</sup> in den Bericht einfließen, finden in Prag nur Gebäude in die Berichte Eingang, die eine Fläche von mehr als 800,00 m<sup>2</sup> haben. Auch hier bleibt Warschau eine Regelung schuldig.

Die unten stehende, vom Autor selbst erstellte Tabelle zeigt einige Unterschiede zur besseren Ansicht auf. Es sei darauf hingewiesen, dass es sich nur um einzelne Datenvergleiche handelt, um Wiederholungen im großen Stil zu vermeiden.

<b>Vergleich der CEE – Foren Rules</b>			
	<b>Budapest</b>	<b>Prag</b>	<b>Warschau</b>
<b>Größe</b>	über 1000m <sup>2</sup> /Zentrum über 5000m <sup>2</sup> andere Lagen	über 800m <sup>2</sup>	k.A
<b>Alter</b>	ab 1989 neu oder generalsaniert	ab 1992 neu oder generalsaniert	k.A
<b>Flächen unter Marktwert ausgeschlossen?</b>	ja	ja	ja
<b>Leerstandsrate</b>	Leerstand/gesamte Fläche	Leerstand/gesamte Fläche	k.A
<b>Raumhöhe</b>	min. 2,70m	min. 2,65	k.A

Es wird eine Fülle von harten und weichen Kriterien definiert, und zwar in jedem der drei Märkte, die gesondert betrachtet, keine großen Unterschiede erkennen lassen. Es ist daraus zu schließen, dass diese kleinen Unterscheidungen auf den jeweiligen lokalen Markt zurückzuführen sind. Zu erkennen ist, dass es eine andere Art der Festlegung von Standards in Warschau gibt. Dort wird keine Festlegung getroffen, die

sich mit der Regelung gewisser Gesetzmäßigkeiten beschäftigt. Es wird keine Mindestgröße einer Bestandsfläche genannt, die nötig ist, um in den Marktbericht zu kommen, ebenso werden andere Begriffe, wie zum Beispiel Leerstandsrate, Vorvermietung, Angebot, Nachfrage. Es wird nur nach der Lage, den Ausstattungselementen des Gebäudes, der Infrastruktur und nach eventuellen einzelnen Bestückungen der Bestandsobjekte unterschieden. Da aber das Warschauer Research Forum das erste gegründete ist (gegründet im Jahr 2000), wird davon auszugehen sein, dass heute die in den Regeln der anderen Foren festgelegten Gesetzmäßigkeiten auch für Warschau Anwendung finden werden. Dies ist auch deshalb zu erwarten, wenn es auch nicht festgelegt ist, da die Mitglieder des dortigen Forums dieselben, wie in den anderen sind.

Auch in Österreich sind diese Player am Markt vertreten, weshalb es befremdlich anmutet, warum solche Einigungstendenzen hier noch nicht stattgefunden haben.

### 3. Welche anderen Ansätze gibt es noch?

In diesem Kapitel soll dargestellt werden, welche Möglichkeiten in der Literatur noch vom Autor gefunden wurden. Es werden Rezepte zur sinnvollen Einteilung der Marke „Büroimmobilie“ gesichtet und beschrieben. Beispielhaft werden hier die Ansätze von O. Petersen und Raymond Trotz vorgestellt.

#### 3.1. Standort und Marktanalysen

Der Autor (O. Petersen)<sup>5</sup> stellt diese Instrumente vor allem zur Unterstützung der Kaufentscheidungen für Immobilien jedweder Art, die zur Ertragserwirtschaftung dienen sollen, dar. Es wird auf verschiedene Ausprägungen, so auch auf Büroimmobilien speziell eingegangen. Aus Sicht des Autors dieser Arbeit ist das im Hinblick auf die Kernthematik eher von untergeordneter Bedeutung, da solche Immobilien in den seltensten Fällen gekauft, sondern fast ausschließlich angemietet oder mit Sale & Lease back Konstruktionen bedacht werden. Um der Vollständigkeit aber Genüge zu tun, wird hier die Sicht eines Käufers auch beleuchtet. Einige Mechanismen sind auch für Mieten und die Standortsuche als sinnvolle Ansätze zu sehen. Im Kern werden hier ebenso die in den diversen Foren in CEE festgelegten Regeln manifestiert und geringfügig modifiziert dargestellt.

Worum geht es?

*„Von der Definition her stellt sie [Die Standort- und Marktanalyse, Anmerkung des Autors] eine methodisch und fachlich fundierte sowie mit Objektivitätsanspruch erstellte standort-, markt-, potenzial- und objektseitige Untersuchung aller wesentlichen Rahmenbedingungen für eine Immobilieninvestition oder Transaktion dar.“<sup>6</sup>*

Was ist damit gemeint?

---

<sup>5</sup> Fortschreibung des von R. Ellrott/O. Petersen für die Erstauflage verfassten Beitrages durch O. Petersen aus Schäfer Jürgen/Conzen Georg (2011), Praxishandbuch Immobilien-Investitionen, 2. Auflage, Verlag C.H.Beck, München

<sup>6</sup> Vergl.: Schäfer/Conzen, 2011: 497

Es sollen durch gezieltes Zusammentragen von relevanten Daten Aufschlüsse über den Makro- und über den Mikrostandort erhoben werden. Zusätzlich werden die Rahmenbedingungen für Angebot & Nachfrage und das Potential nachgefragt. Die Wettbewerbsbedingungen sowie die Struktur- und Leistungsdaten sind ebenso Gegenstand der Nachforschungen.

Damit sollen die aktuellen Chancen und Risiken, aber auch Optimierungspotenziale für das jeweilige Projekt aufgezeigt werden (Schäfer/Conzen: 2011). Ziel ist, mit Best Case, Moderate Case und Worst Case Szenarien die Risiken aufzuzeigen und die Möglichkeit zu geben, eine Einteilung danach vorzunehmen.

Woher bekommt man diese Daten?

Viele immobilienbezogene Daten erhält man aus amtlichen Kanälen, wo sich demographische und sozio-ökonomische Daten sowie Zahlen über Bevölkerungsstruktur und Arbeitsmarktsituation nachfragen lassen.

Für den gewerblichen Immobiliensektor stellt sich die allgemein zugängliche Datenlage äußerst dürftig dar, vor allem die allgemein zugänglichen Informationen aus amtlichen Zahlen. Es ist aber in den letzten Jahren eine positive Entwicklung in der Erstellung und Veröffentlichung von Immobiliendaten wie Bestandszahlen, Leerstandsdaten und auch anderer Leistungskennziffern aus den Quellen der Makler-, Investoren- und auch Bankenszene zu bemerken. Diese sind allgemein und üblicherweise auch kostenfrei zugänglich, ebenso wie Daten aus Kammern, diversen Ämtern, Fachzeitschriften und nicht zuletzt auch aus dem Internet.

Sollen die Informationen allerdings ins Detail gehen und spezifische Inhalte, maßgeschneidert für das momentan gegenständliche Projekt, enthalten, so wird man um die Verwendung kommerzieller Daten, die dann jedoch in der Regel nur käuflich zu erwerben sind, nicht herumkommen. Es sind dies Erhebungen primärer Art, die auch von Fachkräften mit langjährigem Know How durchgeführt werden müssen. Hier ist auf eigene Research Companies oder auf eine im eigenen Unternehmen zu gründende entsprechende Abteilung zurückzugreifen. Dies ist allerdings mit zum Teil erheblichen Kosten verbunden, die einem Nutzen gegenübergestellt werden müssen. In diesem Lichte sind die sehr skeptischen Stellungnahmen zu diesem Thema von ersten

Interviewten, Herrn Phillip Eilmer von den RESAG Maklern zu sehen, der die Frage: „Cui bono?“ hierzu gestellt hat. Er würde das nur dann durchführen, wenn der Kunde das auch wirklich benötigt, da es sonst verlorener Aufwand sei. Als Mittel zur Erstellung eines eigenen Büromarktberichtes sei diesem erheblichen Aufwand kein vernünftiger Nutzen gegenüberzustellen.

Nach der Erhebung der oben genannten Daten zu Makro- und Mikrostandort und auch aller übrigen Daten, wird eine für eine Büroimmobilie typische Marktanalyse erstellt. Es werden die beiden Parameter Angebot und Nachfrage als Hauptbestandteil unterschieden.

Laut Petersen ist eine Angebotsanalyse folgendes:

*„Die Angebotsanalyse untersucht die Qualität und die Quantität des bereits vorhandenen, in Bau befindlichen, sicher Projektierten und geplanten Immobilienangebots, wobei das Angebot möglichst klar in vorhandene bzw. relevante Marktsegmente regionaler/lokaler Art sowie unterschiedlicher Büroimmobilientypen differenziert werden sollte.“<sup>7</sup>*

Es gibt hier unterschiedliche Bürotypen, die unterschieden werden müssen, dabei tritt wieder die Problematik auf, die eines der Kernthemen dieser Arbeit sein soll. Es ist zu beobachten, dass in Bezug der Festsetzung der zur Debatte stehenden Nutzfläche verschiedene Definitionen verwendet werden. Die GIF verwendet zum Beispiel den Terminus „Bürofläche“ nur für solche Flächen, auf denen Schreibtischarbeiten durchgeführt werden können oder werden und die auf dem Büromarkt gehandelt werden. In diese Definition fallen auch öffentliche Flächen. Hier ist neuerlich einer der Unterschiede zum Budapest Research Forum und dessen Regeln zu bemerken. Auch finden hier Flächen Eingang, die in gemischt genutzten Gebäuden, wie zum Beispiel in Gewerbeparks selbstständig vermietet werden.

Es werden in weiterer Folge geografische Daten erhoben. Wo sind die klassischen Bürolagen in der zu untersuchenden Stadt und wie haben sich diese in den letzten Jahren entwickelt? Es soll versucht werden, eine Einteilung zu finden, die der in dieser Arbeit versuchten Klassifizierung sehr nahe kommt. In letzter Konsequenz wird aber

---

<sup>7</sup> Schäfer/Conzen, 2011: 510

nur der Wunsch geäußert, hier einer Notwendigkeit nachzukommen, einer standardisierten Vorgehensweise hat man keinen Raum gewidmet.

Wesentlich sind auch die Merkmale einer Immobilie, wie das Alter, Baujahr, Erhaltungszustand und Ausstattungsmerkmale. Die Leerstandssituation und die Entwicklung des Leerstandes, unterteilt in einzelne Stadtteile sowie deren prognostizierte Änderung in der Zukunft sind ebenso Gegenstand der Ermittlungen, sind für diese Arbeit aufgrund der hauptsächlichen Darstellung eines Mietmarktes nicht von zentraler Relevanz.

Es werden auch erst geplante Flächen in eine Angebotsanalyse einbezogen, ebenso wie im Bau befindliche Gebäude, da diese das zukünftig zu erwartende Angebotsgefüge erweitern werden.<sup>8</sup>

*„Mit Blick auf die Nachfrageanalyse ist vor allen der Jahresumsatz vermietet/verkaufter Büroflächen in m<sup>2</sup> innerhalb einer Stadt bzw. eines städtischen (Sub-) Teilraumes sowie dessen Entwicklung in den letzten Jahren und das Volumen der unvermieteten Flächen von Bedeutung“<sup>9</sup>*

Dabei werden folgende Schwerpunkte zu beleuchten sein:

- Es werden die Vermietungsleistungen gemessen in Flächen in m<sup>2</sup> dargestellt. Hier wird vor allem auf mittlerweile gut strukturierte Daten von großen Maklerbüros zurückgegriffen.
- Der Branchenmix ist integrierter Bestandteil der Darstellung. Was wird von welcher Branche nachgefragt?
- Flächeninanspruchnahme pro Kopf
- Stadtplanerische Zukunftsprojekte
- Mietpreiserhebungen, vor allem im Durchschnitt. Nicht so interessant sind in diesem Zusammenhang die Spitzenmieten, da diese das örtliche Preisgefüge nur unzureichend wiedergeben können. Diese Angaben sind zu gewichten, da die Sonderkonditionen und eventuell gewährte Incentives als wertberichtigend berücksichtigt werden müssen.

---

<sup>8</sup> alles Interpretationen aus Schäfer/Conzen, 2011: 510

<sup>9</sup> Schäfer/Conzen, 2011:510

Die dritte Untersuchung bezieht sich auf die objektseitigen Bewertungen der Büroimmobilie. Beachtet werden:

- Aspekte der Dimensionierung und Strukturierung
- Inneres und äußeres Erscheinungsbild
- Repräsentativität
- Eingangsbereich
- Gebäudealter
- Flexibilität der Gebäude- und Raumstrukturen
- Horizontale und vertikale Erschließung
- Möglichst wenig Dunkelflächen
- Geringer Anteil an Nebenflächen
- Technischer Ausstattungsstandard, wie Böden/Decken/Fenster, Belüftung, Heizung, Haustechnik, Stellplatzangebot und Restaurants oder Kantinen, sowie weiterer benötigter Zusatzräume.
- Wie wird das Gebäude verwaltet und gemanagt? (Mieteranzahl, Objektgröße)
- Schlussendlich soll die Fungibilität, das ist die Frage der Drittverwendungsmöglichkeit und Umrüstbarkeit der Immobilie untersucht und dargestellt werden.

Auf dieser Datenlage ist eine Positionierung des beabsichtigten Immobilienprojektes durchzuführen.<sup>10</sup> Zur Ergebnisfindung kann man sich unterschiedliche Verfahren bedienen:

- Das Analogieschlussverfahren: hier werden die wesentlichen Parameter im Vergleich zu Referenzwerten bekannter, etablierter Objekte betrachtet. Dies setzt allerdings beim Anwender Erfahrung und fundierte Kenntnisse voraus.
- SWOT – Analyse: hier wird vor allem der Vergleich mit den Mitbewerbern gesucht. Die Darstellung erfolgt in einer Vier-Felder-Matrix.
- Nutzwertanalyse: wird für Standorte und Grundstücke verwendet, die noch keinen Nutzungsüberlegungen unterzogen wurden.
- 

Zusammengefasst wird vom Autor (Petersen) folgendes Fazit getroffen:

---

<sup>10</sup> Vergl.: Schäfer/Conzen, 2011: 513, 514

*„Mit einer fundierten Standort- und Marktanalyse und der Aufbereitung aller immobilienwirtschaftlich relevanten Entscheidungssachverhalte können sehr sachdienliche Hinweise für jede Immobilieninvestition beige-steuert werden, unabhängig davon, in welcher Lebensphase sich das Pro(Objekt befindet.“<sup>11</sup>*

Es sollte eine „Second Opinion „ eingeholt werden, was in Hinsicht auf die jüngste Finanzkrise als vernünftig anzusehen ist. Ziel ist eine langfristige, möglichst richtige Investitionsentscheidung zu untermauern.

### **3.2. Immobilien- Markt- und Objektrating (nach Raymond Trotz)<sup>12</sup>**

Dieses Verfahren wurde im Jahr 2003 von der Hypo Vereinsbank erstmals eingesetzt, um Qualität von Märkten und Immobilien zu beurteilen. Man hat im ersten Jahr über 25.000 Gutachten mit einem Rating versehen, sodass die Transparenz der von den Gutachtern verwendeten Daten nachvollziehbar dargestellt wurde. Sinn ist nicht nur, dass man Gutachtern eine standardisierte Anleitung für das Rating zur Verfügung gestellt hat, sondern auch dem Kunden die Überprüfung der in Gutachten gemachten Annahmen und Daten ermöglichte. Dieses Ratingverfahren wurde in weiterer Folge dann vom Verband deutscher Hypothekbanken (VDH) einem Harmonisierungsprozess unterzogen. Die TEGoVA (The European Group of Valuers 'Associations) hat diese Ratingmethode am 09. Oktober 2003 mit der Herausgabe des Leitfadens „Property and Market Rating“ übernommen.

Was ist Rating?

Rating ist vor allem ein Begriff aus der Bankenwirtschaft, der einem Investor die Entscheidung erleichtern soll, eine bestimmte Kapitalanlage mit einem bestimmten Risiko und einer gewollt hohen Verzinsung vornehmen zu können. Zu diesem Zweck wurden eigens Ratingagenturen gegründet. Die bekanntesten sind zweifellos Moody's, Standard and Poor's und Fitch. Die Anfänge des Ratings gehen auf das Jahr 1909 mit

---

<sup>11</sup> Vergl.: Schäfer/Conzen, 2011: 515

<sup>12</sup> Vergl.: Trotz Raymond, Immobilien- Markt- und Objektrating, Verlag Rudolf Müller, Die deutsche Bibliothek-CIP Einheitsaufnahme, 1. Auflage – Köln, 2004

der Veröffentlichung des „Manual of Railroad Securities“, verfasst von John Moody, zurück.

Methode:

Das Markt- und Objektrating ist im Grunde ein Instrument, das Investitionsrisiken abbilden soll. Was ist es und wie funktioniert dieses Tool:

Geratet werden Bestandsobjekte und Projekte. In dieser Arbeit sollen die Projekte außer Acht gelassen werden, da sich der Verfasser mit bereits bestehenden Immobilien befasst und nicht mit solchen in Planung. Bestandsobjekte sind per Definition mit Gebäuden bebaute Grundstücke. Solche Gebäude so es sich um ein Sachwertobjekt handelt, in brauchbarem (nutzbarem) Zustand sein. Ebenso kann es sich um ein ertragsbringendes Objekt handeln.<sup>13</sup>

Definition Markt- und Objektrating:

*„Das Objekt- und Marktrating ist ein standardisiertes Verfahren, um die nachhaltige Qualität einer Immobilie in einem relevanten Markt darzustellen. Maßstab der Qualität ist die mittelfristige Verkäuflichkeit der Immobilie zu einem dann angemessenen Preis zwischen Experten denen alle Objekt- und Marktinformationen zur Verfügung stehen. Die Bonität des Mieters und des Darlehensnehmers sowie die Ausfallswahrscheinlichkeit des Kredits sind nicht Gegenstand des Objekt- und Marktratings.“<sup>14</sup>*

Um vergleichbare Ergebnisse zu bekommen, hat das Rating verschiedene Voraussetzungen zu erfüllen. So hat es in einem relevanten Markt zu erfolgen. Das heißt, dass der Markt für das Objekt angepasst werden muss. So ist für eine Eigentumswohnung vom Gutachter der Eigentumswohnungsmarkt in der näheren Umgebung zu sehen. Andere Märkte haben zu wenig Relevanz. Genauso wird sich die

---

<sup>13</sup> Vergl.: Trotz 2004, 33

<sup>14</sup> Vergl.: Trotz 2004, 33

Beurteilung eines großen Bahnhofes oder Flughafens mit einem weltweiten Markt auseinandersetzen. In diesem Segment eine Wohnung mitzuraten, würde ein sinnloses Ergebnis erbringen. Ziel ist, die mittelfristige Verkäuflichkeit zu vergleichen. Hier fließen nur vorhersehbare Gegebenheiten mit ein. Ein Elementarereignis (z.B. Vulkanausbruch) kann nicht Bestandteil einer Vorhersage sein. Es soll dargestellt werden, wie einzelne Objekte verglichen werden können, um dann einen angemessenen Preis als Grundlage zu haben.

Es soll von geschulten Gutachtern durchgeführt werden, um eine tatsächliche Vergleichbarkeit und die gleiche Herangehensweise zu gewährleisten. Die vier Module des hier angeführten Ratings sind Markt-, Standort-, Objekt- und Cashflow Rating.

Da es sich bei dieser Arbeit um eine Klassifizierung des Wiener Büroimmobilienmarktes handelt, wird ein Marktrating als nicht notwendig erachtet. Es befinden sich alle Objekte am gleichen Markt, sodass hier keine Unterschiede darzustellen sind. Weiters ist sowohl bei den Befragungen als auch aus eigener Erfahrung des Autors zu bemerken, dass es sich beim Wiener Markt um einen Mietmarkt mit wenigen Ausnahmen handelt. Aus diesem Grund wird ebenfalls auf die Behandlung des Cash Flow Ratings verzichtet. Dies hätte nur für Verkaufstransaktionen tieferen Sinn. Es ist allerdings ganz sicher eine Vergleichbarkeit der Märkte mit diesem Tool darstellbar, wenn das in weiterer Zukunft angestrebt würde. Hier befindet sich eine Schnittstelle zu einer nachfolgenden Bearbeitung des Themas.

Es ist also hier nur auf den Standort innerhalb des Wiener Marktes und in weiterer Folge auf ein objektspezifisches Rating einzugehen. Aus der Sicht des Autors ist darauf zu achten, dass diese Instrumente nicht zu kompliziert in der Anwendung werden, um zu gewährleisten, dass es auch bei jedem Objekt angewendet wird und der personelle Aufwand sowie die Gestionskosten gering angesetzt werden können.

Rating Skala:

*Eine Skala ist die Einteilung eines Maßstabes zur Abbildung von beispielsweise Messergebnissen oder Benotungen. Die Aussage ist umso genauer, je feiner ihre Differenzierung ist. Beim Markt- und Objektrating werden Immo-*

bilien und ihre relevanten Märkte beurteilt. Die Rating-Skala dient in erster Linie der strukturierten Differenzierung von Urteilen und deren übereinstimmender Darstellung bzw. Vergleichbarkeit bei mehreren Anwendern.<sup>15</sup>

Es wurde ein Benotungssystem entwickelt, welches die Erfüllung eines Kriteriums in einer Relation beschreibt. Die Note „1“ ist die Maßzahl für exzellente Erfüllung, die Note „10“ ist der schlechteste mögliche Wert. Weiters wird der Notenwert auf der Skala ebenfalls verbal definiert, um so die leichtere Lesbarkeit der Skala zu ermöglichen. Um schon in den Köpfen existierendes Wissen und Gefühl für den Einsatz von Ratings nicht komplett außer Kraft zu setzen, wurde eine Anlehnung der Skala an die der bekannten Ratingagenturen durchgeführt, wie die nachfolgende Abbildung zeigt:

Aaa	Aa1 Aa2	Aa3 A1	A2 A3	Baa1 to Baa3	Ba1 to Ba3	B1 to B3	Caa1 to Ca	C		<b>Moody's</b>
AAA	AA+ AA	AA- A+	A A-	BBB+ to BBB-	BB+ to BB-	B+ to B-	CCC CC	SD/D		<b>S &amp; P's</b>
excellent	very good	good	above average	average	below average	poor/ special mentioned	very poor/ sub- standard	doubtful	loss	<b>Bank</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>Markt- und Objekt- rating</b>
exzellent	sehr gut	gut	leicht über- durch- schnittlich	durch- schnittlich	leicht unter- durch- schnittlich	mäßig	schlecht	sehr schlecht	kata- strophal	

Abbildung 1 Rating Skalen (Vergl.: Trotz, 2004,41)

Es ist per definitionem so, dass alles, was sich rechts der 5 befindet, schlechter als der Durchschnitt ist, alles was sich links der 5 befindet, besser als der Durchschnitt ist. Dies wird dann plausibel, wenn man weiß, dass die Note 10 nur bei kompletter Ungeeignetheit eines Objektes in dem zu beurteilenden Kriterium vergeben wird. Dies

<sup>15</sup> Vergl.: Trotz, 2004, 41

ist annähernd nie der Fall, was dazu führt, dass man die 10 meistens außer Acht lassen kann. In diesem Fall steht die 5 wirklich genau in der Mitte.

Es lässt sich ebenso eine Transfertabelle erstellen, um ein vereinfachtes Rating darstellen zu können.

<b>zehnstufige Skala</b>	<b>sechsstufige Skala</b>
1 und 2 (exzellent/sehr gut)	1 (sehr gut)
3 und 4 (gut/leicht überdurchschnittlich)	2 (gut)
5 (durchschnittlich)	3 (durchschnittlich)
6 und 7 (leicht unterdurchschnittlich/mäßig)	4 (mäßig)
8 und 9 (schlecht/sehr schlecht)	5 (schlecht)
10 (katastrophal)	6 (katastrophal)

Abbildung 2 Transfertabelle (Vergl.: Trotz, 2004, 42)

### **3.2.1. Definition der Kriterien**

Wenn man den immer wieder gehörten Spruch „Lage, Lage, Lage“ als einzig wahre Bewertungsmöglichkeit einer Immobilie annimmt, dann würde ein Rating, egal welches Immobilientyps immer zu einem rein geografischen innerhalb des beobachteten Marktes werden. Es ist unbestritten eines der wichtigsten, wenn nicht sogar das wichtigste Merkmal, jedoch sicherlich nicht das einzig relevante. Was nützt schon eine ausgezeichnete Lage, wenn das Objekt nicht den geforderten Ansprüchen entspricht. Es soll zum Beispiel auch baulich zu dem Zweck, zu dem es angemietet werden soll, geeignet sein.

Es wurden somit durch Befragungen von Immobilienexperten vier Kategoriengruppen gefunden, die ein Rating sinnvoll durchführen lassen. Es sind dies: Markt, Standort, Objekt und Qualität des Objekt Cashflows).

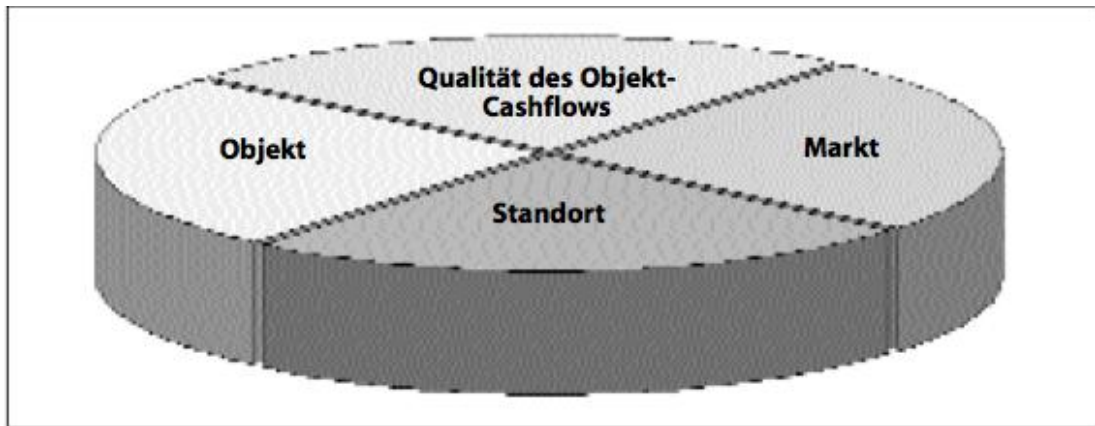


Abbildung 3 Kriteriengruppen (Vergl.: Trotz, 2004, 45)

Für diese Arbeit seien, wie schon oben erwähnt, nur die Kriterien Standort und Objekt näher betrachtet, da wir uns immer im Wiener Raum befinden und die Qualität des Cashflows nur für Verkaufstransaktionen als relevantes Kriterium anzusehen ist. Der Wiener Markt ist aber in einhelliger Meinung der meisten Fachleute ein reiner Mietmarkt und hier auch zu einem hohen Prozentsatz ein Umzugsmarkt. Es ist demnach zu beobachten, dass die Kunden immer mehr nach einer für sie besser geeigneten Immobilie suchen, was auch immer der Grund für den Wunsch zu wechseln sein mag.

#### Standort:

Um eine Skala für das Rating zu definieren, werden Standorte in Mikro – und Makrostandorte unterteilt. Der Makrostandort wird üblicherweise großräumig gezogen. Hier ist eine verständliche Größenordnung zu finden, um den Ratingvorschlag für Wien sinnvoll gestalten zu können. Dies soll aber erst in einem späteren Kapitel geschehen. Der Mikrostandort ist die unmittelbare Umgebung eines Objektes, dessen Eigenschaften im Zuge einer Research Tätigkeit empirisch zu erheben sind. Hier geht es um Verkehrsanbindung (öffentlicher und individueller Verkehr), Gasthäuser und Restaurants, Schulen und Kindergärten in der näheren Umgebung und dergleichen mehr.

#### Objektrating:

Hier ist einerseits die Art des Objektes in seiner Umgebung zu beurteilen, andererseits die Eignung des Objektes für den einzelnen Kunden zu sehen. Es ist zu zeigen, inwieweit das Objekt innerhalb der näheren Umgebung die gewünschte Wirkung erzielt. Man wird kein Bürogebäude im Verband anderer, moderner und mit USP oder speziellen Landmarks ausgestatteten Objekten, die das zur Disposition stehende nicht erfüllen kann, mit einem hohen Rating ausstatten. Ein Haus aus den 60-er Jahren mit „faden“ und alten Merkmalen inmitten einer „hippen“ und zeitgemäßen Umgebung wird entweder nicht in Frage kommen oder mit einem gewissen Mietpreisabschlag zu belegen sein. Natürlich kann das dem Kunden entgegenkommen, da er zwar in einer gewünschten Umgebung mieten kann, aber für einen „Imageverlust“ durch das Gebäude weniger Kosten zu tragen hat. Es ist hier auch die Ausstattung des Gebäudes zu zeigen, die sich mit den Kriterien, die im CEE Markt verwendet werden, beschreiben lässt.

Diese festzulegenden Kriterien für die beiden angeführten Sparten sind dann mit den festgelegten Ratingskalen zu beurteilen und bieten so Entscheidungsgrundlagen für eine Klassifizierung.

## **4. Festlegung von Ratingkriterien für den Wiener Markt**

Aus den zuvor erhobenen Daten aus der Recherche der CEE-Märkte, den zuvor erhobenen Sichtungen und Interpretationen der verwendeten Verfahrensliteratur und den in Wien geführten Interviews soll nun versucht werden, für Wien Regeln und Gesetzmäßigkeiten für die in Büromarktberichte zu verwendenden Grundlagen zu finden. Es wird hier bewusst eine Anlehnung an das Verfahren des Ratings nach Trotz und nach den CEE-Regeln geben. Es wird damit die Möglichkeit geben, dass Wien hier ein Tool hat, einheitlich zu bewerten und für alle gleich zu lesende Marktberichte zur Verfügung zu stellen.

Mit äußerstem Bedacht wird darauf zu achten sein, dass das hier zu erarbeitende Verfahren keine zu hohe Komplexität erhält, da es eine schnelle und auch leicht anzuwendende Struktur haben soll. Der Autor befürchtet sonst, dass die Anwender bei zu hohem Zeitaufwand für Recherchen und Auswertung, dieses Tool aus Kostengründen nicht verwenden würden. Es soll in tabellarischer Form ein Kriterienkatalog zur Vergabe von Ratingnoten gebaut werden, die in einfachen Auswertungen zu einem schnellen Ergebnis für eine Liegenschaft führen soll.

Hierzu ist es zuerst nötig, eine Ratingskala zu erstellen. Diese wird in Anlehnung an die Ratingskala von Trotz, jedoch mit für Wien brauchbaren, stadttypischen Merkmalen festgelegt. Es wird hierfür die in der Abbildung 2 gezeigte Transferskala mit einer sechsstufigen Unterteilung verwendet, da eine größere Aufsplittung aus der Sicht des Autors zu hohem Sichtungsaufwand und eine nicht notwendige Feinheit der Datenbeurteilung verlangen würde. Sie sei zur Klarstellung nochmals in einer Abbildung gezeigt.

<b>sechsstufige Skala</b>
1 (sehr gut)
2 (gut)
3 (durchschnittlich)
4 (mäßig)
5 (schlecht)
6 (katastrophal)

Abbildung 4 Transfertabelle (Vergl.: Trotz, 2004, 42)

Es wird dieses Instrument nur dann funktionieren, wenn eine gewisse immobilienpezifische Ausbildung des Beurteilenden vorliegt. Nicht gedacht ist, dass jeder einzelne Makler oder dessen Assistent, der eventuell auch nur angelehrt ist, hier Ratings und Bewertungen vornimmt. Die in diesem Kurs gelehrt Fähigkeiten befähigen im Normalfall jemanden, diese Tätigkeiten zu bewältigen. Da jedoch davon auszugehen ist, dass die Research Abteilungen der hier in Frage kommenden Unternehmen über durchwegs qualifiziertes Personal verfügen, wird die Eignung des Nutzers vorausgesetzt.

Der Wert einer Beurteilung nach diesem Schema durch andere Personen ist kritisch zu beurteilen, da zum Beispiel für die Bewertung des Bauzustandes oder der Umwelteinflüsse aus dem Objekt technische Fertigkeiten vorhanden sein müssen. Ebenso ist für eine Beurteilung von Voraussetzungen für ein wirtschaftliches Rating oder für eine Gebäudekonzeption ein gewisses Verständnis für Notwendigkeiten und Abläufe in Immobilien nötig.

Die Kriterien im Einzelnen:

## **4.1. Standortkriterien**

Folgende Kriterien werden zum Rating herangezogen:

- Lage des Objektes innerhalb der Wertungszonen
- Image der Adresse
- Verkehrsanbindung ÖPNV und Individualverkehr
- Nahversorgung und Bildungseinrichtungen
- Höhere Gewalt

### **4.1.1. Lage des Objektes innerhalb der Wertungszonen**

Es werden folgende Wertungszonen festgelegt:

1. Zone 1:

CBD (*Central Business District, Anm. des Autors*), dies ist der erste Bezirk und angrenzende Bereiche der umliegenden Bezirke mit hohem Standortwert (z.B. Lagen im zweiten Bezirk nahe des Donaukanals). Diese Lagen werden mit der Note 1-2 bewertet. Der Spread ergibt sich aus einer Gewichtung einer Lage z. B. im goldenen Dreieck (Kärntnerstraße, Graben, Wollzeile) oder einer anderen repräsentativer Innenstadtlage (gewertet mit Note 1) und einer Lage innerhalb dieser Zone allerdings in einer Randlage (z.B. innere Operngasse, zweiter Bezirk nicht am Kai oder auch Zone zwischen Ring und der 2er-Linie an den sechsten Bezirk angrenzend)

2. Zone 2:

Donaucity – Lasallestrasse, Prater, Erdberger Mais, Zentralbahnhof, Wienerberg, Norden und Westen.

Diese Gebiete werden mit Noten von 2-3 bewertet, da diese Lagen die neuen, modernen Büroazonen in Wien darstellen, die allerdings keine Zentrums-lagen sind. Aus den Interviews mit den Maklern ist hervorgegangen, dass diese Rückreihung dieser Gebiete logischerweise vorzunehmen ist.

3. Zone 3:

Alle übrigen, an größeren Verkehrslinien gelegenen Gebiete, wie zum Beispiel 21, Siemensstraße, 11, Am Kanal, Gebiete im äußeren 5. Und 12. Bezirk. Hier werden die Noten 3-4 vergeben, da es sich immer noch zum Teil um innerstädtische Gebiete handelt, die aber doch in einer relativ großen Entfernung zum Zentrum liegen und keine ausgewiesenen Bürostandorte sind.

4. Zone 4:

Andere, nicht in eine der vorgenannten Zonen. Noten von 4-6, wobei die Note 6 ein krasser Sonderfall sein sollte, der nur für ein für Bürogebäude gar nicht geeignetes Gebiet vergeben werden sollte. (Beispiel für Zone 4: äußerer 23. Bezirk im Industriegebiet,...)

Die Beurteilung und die Einordnung in eine der genannten Zonen unterliegen natürlich immer der persönlichen Ansicht des Bewerter. Es wird aber festzustellen sein, dass bei Einhaltung der Kriterien auch von verschiedenen Personen ähnliche Ergebnisse zu erwarten sind.

#### **4.1.2. Image der Adresse**

*Image bezeichnet das innere Gesamt- und Stimmungsbild bzw. den Gesamteindruck, den eine Mehrzahl von Menschen von einem Meinungsgegenstand hat (z. B. von einer Person oder Personengruppe, von einer Organisation, von einer Stadt oder Ortschaft, von einem Unternehmen, einem Produkt, insbesondere einem Markenprodukt, oder einem Standort). Dieser Gesamteindruck ist eine subjektive Kategorie, er muss nicht objektiv richtig sein. Gleichwohl beeinflusst oder steuert er das Verhalten der Menschen, etwa das Kauf- und Wahlverhalten. Ein Image entsteht vor allem affektiv auf der Gefühlsebene und reflektiert positive sowie negative Assoziationen,*

*wobei Informationen oder Wahrnehmungen anderer den Gesamteindruck mitprägen können.*<sup>16</sup>

Es ist nicht definitiv erklärbar, warum einige Gebiete in Wien, aber auch in anderen Städten, als „gute Lage“ gelten, es ist aber zu beobachten, dass ein relativer Gleichklang in der Meinung vieler Menschen in dieser Beurteilung besteht. Da auch der Autor meint, hier dem Mainstream zu unterliegen, ist die hier getroffene Wertung zwar als subjektiv zu sehen, aber obwohl übernommen, wird sie sich aber von einer eventuell erhobenen objektiven Meinung nicht sehr unterscheiden.

In der Wertung wird hier speziell auf die Grundlagen der Ausführungen von Trotz Bezug genommen, da die hier festgelegten Ideen nicht neu erfunden werden müssen. Es werden Vorschläge für die Justierung auf einem Mittelwert getroffen, die hier die Note 3 tragen werden.

*Die Durchschnittsnote wird mit „ Ausgewogener Mieter-/Nutzermix ohne Auffälligkeiten, Quartier ohne Besonderheiten, prognostiziert werden durchschnittliche Entwicklungsmöglichkeiten“.In weiterer Folge werden dann die beiden Randpunkte erklärt. Note 1-2: überwiegend namhafte Mieter/Nutzer prägen das Quartier. Repräsentative Bürolage, prognostiziert werden weitere positive Entwicklungen, Note 4-5: keine namhaften Mieter/Nutzer, Quartier ist bekannt durch negative Imagefaktoren, wie hohen, permanenten Leerstand, Störfaktor durch Produktionsbetriebe usw., prognostiziert werden negative Entwicklungspespektiven.*<sup>17</sup>

#### **4.1.3. Verkehrsanbindung ÖPNV und Individualverkehr**

Auch hier wird die Einteilung der vorgenannten Quelle als Vorschlag der Kriterien Wertung zugrunde gelegt.

---

<sup>16</sup>Vergl: Wikipädia, Stichwort „Image“ erster Absatz, <http://de.wikipedia.org/wiki/Image>

<sup>17</sup> Vergl.: Trotz 2004, 106

Note 1-2:

Alle wichtigen innerstädtischen Verkehrsmittel sind in kurzer fußläufiger Entfernung verfügbar, die Hauptverkehrsknotenpunkte wie Bahnhöfe und Flughafen sind ohne größere Umstiege und Verzögerungen erreichbar. Es ist die Zufahrt zum Standort leichtmöglich und sind genügend Parkplätze am Grundstück oder in unmittelbarer Entfernung vorhanden. Die Erreichbarkeit des Objektes von der Parkmöglichkeit ist wettergeschützt möglich.

Note 3:

Bürogebäude ist mit ÖPNV in fußläufiger Entfernung (mittleres Ausmaß) verbunden, alle wichtigen überregionalen Punkte sind mit wenig Umstiegen und in mittlerer Zeit erreichbar, nur wenige Parkplätze am oder beim Objekt, Büro ist mit PKW durchschnittlich leicht erreichbar.

Note 4-5:

ÖPNV ist nicht ohne zusätzliches Individualverkehrsmittel erreichbar, keine guten Zubringer vorhanden, Individualverkehr durch Beschränkungen wie Fahrverbote, Bahnschranken oder größere Umwege nicht gut erreichbar, wenig bis gar keine Parkmöglichkeiten am Grundstück oder in der Umgebung.

Note 6:

Alles übrige, aus der ÖPNV-Sicht völlig ungeeignet.

#### **4.1.4. Nahversorgung und Bildungseinrichtungen**

Note 1-2:

Alle notwendigen Versorger sind in ausreichender Anzahl am Standort in kurzer fußläufiger Entfernung vorhanden, einige davon auch in ausgesucht guter Qualität (z.B. Ringstraßengalerien), sämtliche Dienstleister, Gesundheitsvorsorge und Spitäler sowie Apotheken in naher Entfernung, Gebiet mit kulturellen Einrichtungen ausgestattet, Kindergärten und Schulen, sowie andere Kinderbetreuungseinrichtungen

in Standortnähe. Gastronomie und Verpflegung in ausreichender Menge und guter Qualität am Standort vorhanden.

Note 3:

Geschäfte des täglichen Bedarfs, Gastronomie und andere Versorgungseinrichtungen wie Gesundheit und Kinderbetreuungseinrichtungen in nicht zu weiter fußläufiger Entfernung, keine oder nur vereinzelte kulturelle Stätten.

Note 4-5:

Schlechte Nahversorgung am Standort (eventuell nur ein einzelner kleiner Greissler), alle notwendigen Einrichtungen wie Ärzte und Kindergärten sind am Standort nicht verfügbar und nur durch längere Anfahrtswege erreichbar.

Note 6:

Alles andere, aus Sicht dieses Kriteriums völlig ungeeignet.

#### **4.1.5. Höhere Gewalt**

Hier ist aus Sicht des Autors ein Unterschied zu den Ausführungen von Trotz zu treffen, da sich dessen Ratinggrundlagen sehr mit dem Verkaufsfall beschäftigen. Wie bereits mehrmals zuvor erwähnt, handelt es sich aber beim Wiener Büromarkt um einen nahezu reinen Umzugsmarkt, sodass hier Modifikationen angebracht erscheinen. Die wesentliche Unterscheidung wird in der Einwirkung von diversen Immissionen auf das Bestandsobjekt zu sehen sein. Eine Beeinträchtigung durch Altlasten oder Bodenverunreinigungen trifft wohl eher den Eigentümer, nur selten den Mieter. Ebenso ist dies bei einer allenfalls gegebenen Hochwassergefahr oder ähnlichem zu sehen. Es wird darauf Bedacht zu nehmen sein, welchem Zweck das jeweilige Büroobjekt dienen soll. Wenn sich dort etwa ein Rechenzentrum im Keller oder Erdgeschoß befinden soll, so sind solche Gefahren sicher beachtenswert, sind aber eher in einer speziellen Beratung durch zum Beispiel einen Makler abzudecken. Sicher eignen sich solche Daten nicht für ein standardisiertes Rating, da sie zu selten relevant sind. Eine Bedrohung durch kriminelle oder terroristische Aktivitäten ist hier, da es sich um Wien handelt, ebenso nur mäßig beachtlich, fließt aber mit ein.

Deshalb wird die Bewertung nach folgendem Rating festgelegt:

Note 1-2:

Standort hat keinerlei Lärm-, Luft- oder sonstige Beeinträchtigungen, Standort gilt als sicher.

Note 3:

Standort unterliegt einer markttypischen Beeinträchtigung durch Immissionen, mäßiger Verkehrslärm, keine Produktionsbetriebe mit Ausstoß in unmittelbarer Nähe. Standort gilt als sicher.

Note 4-5:

Standort hat starke Belästigungen durch Straßen-, Zugs- oder Flugverkehr zu tragen, eventuell Geruchsbelästigungen durch Produktionsbetriebe oder anderes. Standort ist aufgrund der exponierten Lage oder der Lage in einer Gegend mit höherer Kriminalität nicht als 100% sicher zu beurteilen.

## **4.2. Objektkriterien**

In der Aufstellung der Objektkriterien werden die Erfahrungen, die durch eine Sichtung der oben beschriebenen CEE-Märkte gewonnen werden konnten, einfließen. Die CEE-Kriterien sind reine Objektkriterien, die sich mit Standorten nicht beschäftigen. Einzige Ausnahme ist das Research Forum in Warschau, das Lagekriterien aufgenommen hat. Es ist hier aber durch die Festlegung der Standortkriterien im vorangegangenen Kapitel genug darauf eingegangen worden. Die CEE-Foren definieren zusätzlich eher, was wie gemessen wird und wie eine Größe zu sehen ist. Hier ist zum Beispiel die Definition der Leerstandsrate zu nennen, die hier erklärt wird. Dies soll aber kein Thema dieser Arbeit sein, da es einzig auf eine Einteilung und, wenn man so will, um eine Notenvergabe der Objekte gehen soll.

Folgende Kriterien werden zum Rating herangezogen:

- Architektur und Bauweise
- Ausstattung des Objektes

- Objektzustand
- Umwelteinflüsse aus dem Objekt
- Wirtschaftlichkeit der Gebäudekonzeption

#### 4.2.1. Architektur und Bauweise

Hier wird die Definition von Trotz als sehr gelungen angesehen und deshalb zitiert und übernommen. Die Benotungen werden aber der hier verwendeten Skala angepasst, wie das ja auch schon zuvor geschehen ist.

Note 1-2:

*Objekt mit Repräsentationscharakter und nachhaltig beeindruckender Außenwirkung. Markante architektonische Elemente; herausragende Fassadengestaltung. Repräsentativer auffällige(r) Eingangsbereich/Eingangshalle. Hochwertige Bauweise und aufwendig gestaltete Außenanlagen.<sup>18</sup>*

Note 3:

*Objekt in ortstypischer/teilmaktdäquater Bauweise. Architektur ohne auffällige (negative/positive) Gestaltungselemente. Das Objekt passt zur vorhandenen Umgebungsbebauung. Die Akzeptanz der Architektur durch eine große Zielgruppe ist gegeben.<sup>19</sup>*

Note 4-5:

*Objekt in teilmaktnuntypischer Bauweise, ohne repräsentativen Charakter, architektonisch in keiner Weise die Nutzerzielgruppe ansprechend. Abschreckende Außenwirkung; unzureichende Belichtung, schlechte Gebäudeproportionen, minderwertige Bauweise.<sup>20</sup>*

---

<sup>18</sup> Vergl.: Trotz 2004, 109

<sup>19</sup> Vergl.: Trotz 2004; 109

<sup>20</sup> Vergl.: Trotz 2004; 109

#### 4.2.2. Ausstattung des Objektes

Hier ist eine Methode zu finden, die eine Klassifizierung der Objekte zulässt, die auf alle anwendbar ist. Es ist ein Katalog zu definieren, der Kriterien nennt, die man in Büroobjekten üblicherweise findet. Es hat wenig Sinn, wenn man Dinge nachfragt und benotet, die einigermaßen „exotisch“ sind, wie zum Beispiel Rolltreppen oder USP'S. Trotz nennt hier folgende Punkte in seinem Rating:

Note 1-2:

*Objekt mit sehr guten Ausstattungsmerkmalen, wie z.B. hochwertige EDV – Anschlüsse (Strukturverkabelung, multimediale Ausstattung beispielsweise in Konferenzräumen), Klimatisierung/Kühldecken, Doppelböden, repräsentative Personenaufzüge. Hochwertige Zusatzausstattungen (z.B. vollautomatischer Sonnenschutz)<sup>21</sup>*

Note 3:

*Objekt mit durchschnittlichen, marktüblichen Ausstattungsmerkmalen wie z.B. EDV – Anschlüsse in integrierten Kabelkanälen vorhanden, keine Deckenelemente und Doppelböden, natürliche Belüftung bei mehrgeschossigen Gebäuden, ausreichend Personenaufzüge vorhanden<sup>22</sup>*

Note 4-5:

*Objekt mit sehr einfachen Ausstattungsmerkmalen, wie z.B. einfache Bodenbelege, keine Doppelböden oder Deckenelemente, keine Kabelschächte (Leitungen auf Putz), keine Klimatisierung, unzureichende Sanitärausstattungen, keine Aufzugsanlagen<sup>23</sup>*

Es ist der Vollständigkeit halber auch hier anzumerken, dass Trotz eine Skala mit 10 Unterteilungen zugrunde legt. Auch ist zu sagen, dass die schlechteste Note nicht

---

<sup>21</sup> Vergl.: Trotz 2004, 110

<sup>22</sup> Vergl.: Trotz 2004, 110

<sup>23</sup> Vergl.: Trotz 2004, 110

vergeben wird, höchstens bei einer absoluten Unbrauchbarkeit, das zu beurteilende Kriterium betreffend.

Die hier getroffenen Unterteilungen erscheinen in Hinblick auf die Gesetzmäßigkeiten der CEE-Foren als zu einfach gestrickt. Es sind auch aus Sicht des Autors genauere Spezifikationen zu treffen.

Zur Note 1-2 sollte noch dazugehören:

- 24 – Stunden Zugänglichkeit und Sicherheit des Gebäudes durch Objektschutz
- die Raumhöhen sollten definiert werden. Normale Büroräume sollen über 2,70 m hoch sein
- Die Bodenbeläge sollen hochwertig sein (Parkett in exklusiver Ausführung oder repräsentativer Teppichboden oder ähnliches)
- Räum sollten flexibel gestaltbar sein
- Brandschutzeinrichtungen und Sprinklersysteme
- Die Beleuchtung ist sehr gut und folgt in der ganzen Liegenschaft einer systematischen Linie.
- Die Verwaltung ist in sehr gutem, gehobenem Standard und bietet mehr als nur die Grundpflichten an.
- Möglichkeit der Zonensteuerung der Klimatisierung und Heizung (siehe Probleme des T-Mobile Gebäudes an der Donau bei Sonneneinstrahlung im Winter)
- Zwei oder mehr Telekommunikationsanbieter
- Möglichkeit einer Mehrfachstromversorgung

Die CEE-Foren stellen die dort genannten Kriterien zur Zählung zur Verfügung und teilen je nach der Anzahl der vorhandenen die Gebäudeklassen zu. In dem dieser Arbeit zugrunde liegenden System soll allerdings eindeutig freierer Zugang angeboten werden. Die einzelnen Kriterien sollen innerhalb der Notenspanne beurteilt werden. Hier ist auch beabsichtigt, dass der Bewerter (z.B. Makler) seine eigenen Eindrücke und Gefühle einbringen darf. Wie schon oben gesagt, wird sich die Beurteilung einzelner Personen nach diesem System in wenigen Punkten sicherlich unterscheiden, im Allgemeinen aber decken.

Wenn man nun die Kriterien, die Trotz für das Erlangen der Note 1 benennt mit den nachfolgend oben genannten, aus den CEE-Foren abgeleiteten Kriterien vereint, so entsteht für die Note 1 folgendes:

Note 1-2:

- *Objekt mit sehr guten Ausstattungsmerkmalen, wie z.B. hochwertige EDV – Anschlüsse (Strukturverkabelung, multimediale Ausstattung beispielsweise in Konferenzräumen), Klimatisierung/Kühldecken, Doppelböden, repräsentative Personenaufzüge. Hochwertige Zusatzausstattungen (z.B. vollautomatischer Sonnenschutz)<sup>24</sup>*
- 24 – Stunden Zugänglichkeit und Sicherheit des Gebäudes durch Objektschutz
- die Raumhöhen sollten definiert werden. Normale Büroräume sollen über 2,70 m hoch sein
- Die Bodenbeläge sollen hochwertig sein (Parkett in exklusiver Ausführung oder repräsentativer Teppichboden oder ähnliches)
- Räum sollten flexibel gestaltbar sein
- Brandschutzeinrichtungen und Sprinklersysteme
- Die Beleuchtung ist sehr gut und folgt in der ganzen Liegenschaft einer systematischen Linie.
- Die Verwaltung ist in sehr gutem, gehobenem Standard und bietet mehr als nur die Grundpflichten an.
- Möglichkeit der Zonensteuerung der Klimatisierung und Heizung (siehe Probleme des T-Mobile Gebäudes an der Donau bei Sonneneinstrahlung im Winter)
- Zwei oder mehr Telekommunikationsanbieter
- Möglichkeit einer Mehrfachstromversorgung
- 

Es soll hier die Möglichkeit gegeben werden, selbst zu beurteilen, inwieweit die abzählbare Präsenz von o.a. Kriterien die Note 1 rechtfertigen oder die Note 2 zu vergeben ist. Für die Überleitung in Note 3 oder gar schlechter soll es signifikante Unterschiede in dem Vorhandensein oder in der Qualität geben. Es ist durchaus

---

<sup>24</sup> Vergl.: Trotz 2004, 110

möglich, dass zwar Brandschutzeinrichtungen existieren, diese aber in einem eher veralteten Zustand sind, der trotzdem noch der gesetzlichen Lage entspricht.

### 4.2.3. Objektzustand

Das Rating von Trotz erscheint hier äußerst zweckmäßig, weshalb hier Gutes nicht neu erfunden werden soll.

Note 1-2:

*Neubau bzw. fachgerecht, hochwertig sanierter Altbau ohne Baumängel/-schäden. Aufgrund des Zustandes sind auch mittelfristig keine größeren Instandhaltungsmaßnahmen zu erwarten.*<sup>25</sup>

Note 3:

*Objekt ohne Instandhaltungs- und Reparaturstau. Das Objekt wird ordnungsgemäß bewirtschaftet. Eine Verschlechterung des heutigen Zustandes wird nicht erwartet.*<sup>26</sup>

Note 4-5:

*Grobe Bauschäden/-mängel mit sofortigem Instandhaltungs-/Sanierungsbedarf, z.B. wegen aufsteigender Feuchtigkeit im Erdgeschoss. Eine Behebung der Schäden ist mittelfristig nicht geplant.*<sup>27</sup>

### 4.2.4. Umwelteinflüsse aus dem Objekt

Hier wird beschrieben, inwieweit die Bausubstanz dem heutigen Stand der Technik entspricht und eventuelle Schadstoffbelastungen aus der Gebäudesubstanz oder aus anderen Bestandteilen des Hauses die Nutzung beeinträchtigen könnten. Es ist zu bemerken, dass hier eine Datenmenge erhoben werden muss, die einigermaßen erfahrene Beurteiler braucht. Es sind dies alles Dinge, die im Stoff dieses Lehrganges behandelt wurden, weshalb der Autor die Kenntnisse darüber bei Absolventen

---

<sup>25</sup> Vergl.: Trotz 2004, 111

<sup>26</sup> Vergl.: Trotz 2004, 111

<sup>27</sup> Vergl.: Trotz 2004, 111

voraussetzt. Die Problematik der Vorbildung der Bewerter wurde im Vorfeld schon behandelt.

Note 1-2:

Das Gebäude wurde unter Berücksichtigung von modernsten Standards mit ökologisch einwandfreien Baustoffen hergestellt und ausgestattet. Es wurden über den Normen liegende Richtlinien angelegt. Die Bauweise entspricht den Vorgaben zum Beispiel der ÖGNI in Hinsicht der Erreichung eines „Green Building“ oder „Blue Building“ Standards. Es sind keine Emissionen durch das Objekt in erwähnenswerter Größe festzustellen.

Note 3:

Die verwendeten Baustoffe entsprechen dem derzeitigen Standard und sind Ö-Norm gerecht. Es sind normale Belastungen feststellbar, jedoch sind diese in einem unbedenklichen Ausmaß und innerhalb der gesetzlichen Grenzen.

Note 4-5:

Die verwendeten Baustoffe sind aus heutiger Sicht auch nur teilweise Problemstoffe und setzen Emissionen in größerer Höhe frei. Aufgrund von heute nicht mehr erlaubten Baustoffen sind größere Sanierungen anstehend oder werden diese sogar von der Behörde vorgeschrieben (z.B. Asbest). Die Mitnutzung eines Betriebes mit starker Geruchsbelästigung, wie Systemgastronomie oder Handwerksbetrieb im Gebäude schränkt das höherwertige Rating zusätzlich ein.

#### **4.2.5. Wirtschaftlichkeit der Gebäudekonzeption**

Auch hier ist immobilienpezifische Vorbildung unumgänglich. Es geht hier um Flächeneffizienz, um Kosten der Adaptierung und ähnliches. Dazu bedarf es einer geschulten Kraft, da nur so sinnvolle Ergebnisse zu erwarten sind. Trotz hat auch hier einen sehr nachvollziehbaren Ansatz, der übernommen wird:

Note 1-2:

*Verhältnis von Nutzflächen, Funktionsflächen und Verkehrsflächen ist im Marktvergleich optimal. Nahezu uneingeschränkte flexible Raumaufteilungsmöglichkeiten. Sehr gute innere Erschließungskonzeption.*<sup>28</sup>

Note 3:

*Durchschnittlich ausgewogene Grundrissgestaltung, dem Nutzerkonzept entsprechende Flächenaufteilung und Flächengröße; im Wesentlichen festgelegte Raumnutzung. Begrenzte Aufteilungsmöglichkeiten, markttypisches inneres Erschließungskonzept.*<sup>29</sup>

Note 4-5:

*Unzeitgemäße Grundrisse. Eine Veränderung der Raumaufteilung ist nicht möglich. Schlechtes inneres Erschließungskonzept (z.B. lange Erschließungswege). Sehr schlechtes Verhältnis von Nutzfläche zu Funktions-/Verkehrsfläche im Marktvergleich.*<sup>30</sup>

### **4.3. Anwendung der Kriterien Beurteilung**

Um eine rasche und aber auch sinnvolle Beurteilung einer Immobilie zu erhalten ist das Tool Excel oder ein ähnliches anzuraten. Ebenso sollte ein Tablet-PC oder Laptop zum Einsatz kommen. Dies vor allem deshalb, da es sinnvoll erscheint, diese Beurteilung vor Ort bei einer Besichtigung der Immobilie durchzuführen.

Es ist eine möglichst objektive Beurteilung der Kriterien zugrunde zu legen, die zwar persönliche Nuancen zeigen darf, aber im Kern geradlinig und nachvollziehbar sein muss. Der inhaltliche Wert der Benotung der Kriterien für einen Büromarktbericht leidet mit Sicherheit, wenn oberflächlich und ungenau gearbeitet wird. Dies gilt auch für den Fall, dass nur das eigene Portfolio dargestellt werden soll. Hier hat die Redewendung „Speed kills“ auf jeden Fall ihre Berechtigung. Um dieses Tool sinnvoll einzusetzen ist es jedenfalls notwendig, sich mit dem vorgelegten Prozedere

---

<sup>28</sup> Vergl.: Trotz 2004, 113

<sup>29</sup> Vergl.: Trotz 2004, 113

<sup>30</sup> Vergl.: Trotz 2004, 113

auseinander zu setzen. Die Sorgfalt, diese Grundsätze jedes Mal einzuhalten ist Voraussetzung für sinnvolle, vergleichbare Ergebnisse.

Die nachfolgende Tabelle hat nur Vorschlagscharakter. Sie wird zwar für diese Arbeit als Grundlage herangezogen, jedoch ist sie sicher flexibel. Zu beachten ist allerdings, dass sollte eine standardisierte Vorgangsweise in einem eventuell noch zu gründenden Wiener Research – Forum festgelegt werden, diese Tabellen dann einem Konsens zu unterziehen sind. Auf die Wichtigkeit der Einigung hierzu wird noch zu einem späteren Zeitpunkt eingegangen.

<b>STANDORT</b>							
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>Wichtung</b>
Lage des Objektes innerhalb der Wertungszonen							30%
Image der Adresse							15%
Verkehrsanbindung ÖPNV und Individualverkehr							25%
Nahversorgung und Bildungseinrichtungen							20%
Höhere Gewalt							10%

<b>OBJEKT</b>							
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>Wichtung</b>
Architektur/Bauweise							25%
Ausstattung des Objektes							20%
Objektzustand							25%
Umwelteinflüsse aus dem Objekt							5%
Wirtschaftliche Gebäudekonzeption							25%

Es ist nun in weiterer Folge festzulegen, wie die beiden Kriterien Gruppen in das Rating werthaltig einfließen. In den geführten Interviews war festzustellen, dass zwar

die Eignung der Immobilien eine zentrale Rolle spielt, jedoch das übergeordnete Kriterium „Lage“ für eine Klassifizierung das wichtigste zu sein scheint. Da die Gewichtung des Kriterium Merkmals „Lage der Immobilie innerhalb einer Wertungszone“ mit der höchsten Gewichtung in die Bewertung „Standort“ eingegangen ist, wird hier keine weitere Unterteilung getroffen. Es ist auch anzumerken, dass sich in Wien außerhalb der CBD-Standorte weitere hochwertige Standorte für Büroimmobilien entwickelt haben und in weiterer Folge auch noch entwickeln werden. Deshalb erscheint eine weitere Unterscheidung in Lagen als nicht sinnvoll und wird unterlassen. Sehr wohl sollte aus Sicht des Autors eine weitere Beurteilungsebene eingezogen werden, nämlich die der Kosten für die Anmietung der Büroimmobilie. Diese wird in einem folgenden Punkt zu behandeln sein.

Wie ist nun mit der Gewichtung der Kriterien umzugehen? Was passiert, wenn es die Note 6 bei einem Kriterium gibt? Ist die Vergabe dieser Note in allen Fällen ein „knock out Kriterium“? Ob es ein solches Kriterium, den Standort betreffend, gibt, ist aus der Sicht des Interessenten zu beurteilen. Hier ist zugrunde zu legen, was ein Kunde mit dieser Immobilie überhaupt vorhat. Aus Sicht des Autors gibt es in Wien eigentlich keine völlig ungeeigneten Lagen, um eine Büroimmobilie dort zu errichten und zu vermieten. Es sind durchaus Szenarien vorstellbar, dass ein Standort zu einem ungeeigneten mutiert, zum Beispiel durch die geplante Errichtung eines U-Bahn Schachtes oder einer Autobahnauffahrt. Dies zieht Enteignungsvorgänge nach sich, die einen Standort umdrehen können. Da sich diese Arbeit ausschließlich mit dem Wiener Markt beschäftigt, wird Möglichkeit der standortbezogenen Disqualifikation nicht weiter erörtert. Um hier ein Beispiel zu bringen, könnte dies auf eine noch so gut geeignete Liegenschaft in einer Lawinengefahrenezone zutreffen.

Aus der Sicht des Objektes ist eine Benotung mit der Note 6 eher vorstellbar. Ein Gefahrenpotential aus der Bauart oder den verwendeten Baustoffen ist sicher ein solches. Ebenso die völlige Ungeeignetheit für die Zwecke eines Büros durch das völlige Fehlen einer unbedingt notwendigen Flexibilität der räumlichen Gegebenheiten. Wenn sich das Objekt zum Beispiel aus statischen Gründen nicht so umgestalten lässt, dass der Mieter es für sich verwenden kann, dann ist auf diese Note zurückzugreifen.

Ein weiteres Rating von anderen Kriterien hat nur dann einen Sinn, wenn durch das völlige Versagen eines Kriteriums nicht die gesamte Beurteilung obsolet wird. Es ist aber darauf zu achten, dass der Bewerter nicht aus Rücksicht auf die Verwertbarkeit der Immobilie hier „beschönigende“ Aussagen trifft.

Die Beurteilung der einzelnen Kriterien kann in einem weiterführenden Schritt genau dokumentiert und begründet werden. Es ist sicher sinnvoll für den Fall des Interesses eines bestimmten Kunden die Hintergründe der Bewertung zu kennen und sich zumindest mit der Person, die es erstellt hat dazu auszutauschen. Es soll aber nicht dazu führen, dass Immobilien im ersten Schritt „zu Tode“ bewertet werden, da es sich hier um eine „Raschversion“ zur Klassifizierung handelt.

Raymond Trotz selbst sieht die geforderten Fertigkeiten so:

*Der Anwender des Ratings, also der Immobiliensachverständige, weiß, wie seine Beurteilungen zusammenfließen und zum Gesamtrating der Immobilie führen. Natürlich muss er das Rating auf Kriterien Ebene mit großem Sachverstand durchführen. Es handelt sich nicht um einen simplen Multiple – Choice – Test, der nebenbei erledigt werden kann, sondern bei jeder Beurteilung muss genau überlegt werden, inwieweit die vorgefundenen Fakten und die angestellten Prognosen für die Verkäuflichkeit produktiv oder kontraproduktiv sind. Diese Überlegungen können aber nur dann zu einem richtigen Ergebnis führen, wenn der Anwender einen umfassenden Überblick über das Immobilienmarktgeschehen und die Standortsituation im Vergleich zur Region hat, die Anforderungen der Käufer kennt sowie über detaillierte Kenntnisse der wirtschaftlichen und technischen Anforderungen und Zusammenhänge der Immobilie verfügt. Deshalb sollte das Rating durch einen Rating – Experten im Rahmen der Marktwertermittlung erstellt werden.<sup>31</sup>*

Da die Ausführungen von Trotz eine Bewertung von Immobilien im Verkaufsfall betreffen und in dieser Arbeit, wie schon mehrfach erwähnt, der Wiener Vermietungsmarkt beleuchtet wird, sind diese Ansätze nur zum Teil zu übernehmen. Die Beurteilung der Marktgegebenheiten wird aufgrund der örtlichen Eingrenzung

---

<sup>31</sup> Vergl.: Trotz 2004, 135

ausgeklammert, die Kenntnisse des Bewerter in Bezug auf wirtschaftliche Beurteilungen sind, obgleich ein Cash-Flow-Rating nur für Verkaufstransaktionen relevant ist, trotzdem von großem Vorteil.

Im Zuge einer akkordierten Vorgangsweise eines Research-Forums in Wien erscheint die Möglichkeit, ein standardisiertes Formular im Web zu Verfügung zu stellen, erstrebenswert. Hier sei auf das Formular der HVB Expertise GmbH und das auf deren Website angebotene verwiesen ( [www.hvbexpertise.de/rating](http://www.hvbexpertise.de/rating)).

Wenn die in dieser Arbeit angebotenen Rating- und Gewichtungsprinzipien anerkannt werden sollten, dann ist das Formular dementsprechend zu modifizieren. Es muss eine sechsteilige Skala eingearbeitet werden und ebenso die nicht relevanten Bereiche herausgenommen werden. Ein derartiges Ratingformular, das auch Auswertungstools zur Verfügung stellen sollte, ist ein Tool, das gestatten würde, gleiches mit gleichem zu vergleichen. Es ist dies auch auf alle anderen Immobilien ausweitbar, zu denen es Berichte geben soll. Eine moderate Pflege des Formulars und damit der zugrundeliegenden Kriterien ist jedenfalls durchzuführen, jedoch nicht in einem halbjährigen Intervall, wie es auf dieser Web-Site gemacht wird, da sich das dortige auch auf Marktratings bezieht. Diese Ratings unterliegen sicherlich einer schnelleren Entwicklung als zum Beispiel Standortrating oder die Anforderungen an einzelne Objekte, die im Objektrating dargestellt werden.

Es bleibt abzuwarten, ob in Wien das Interesse an solchen Daten eine Behandlung solcher Daten auf diesem Niveau gewünscht wird. Diese Skepsis des Autors gründet sich auf die in den Interviews getätigten Aussagen, nach denen die einzelnen Companies grundverschiedene Ansätze zur Darstellung des Wiener Büroimmobilienmarktes haben und eine einheitliche Regelung für nicht notwendig erachtet wird, aus welchen Motiven auch immer.

Hier ist aus Sicht des Autors die Möglichkeit, sich beruflich zu orientieren, da es sicher ein gelungener Ansatz sein könnte, all diese Arbeiten von einer zu gründenden Agentur zuzukaufen. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Behandlung solcher Belange hauptberuflich eine sinnvolle Ware hervorbringen würde. Es wäre dies mit einer „Kleinfirma“ bewerkstelligbar, die, ähnlich wie eine „IMMOUnited“ agieren könnte. So etwas ist aber nur bei Vorliegen von mittel- bis längerfristigen Verträgen mit marktrelevanten Playern sinnvoll.

## 4.4. Kosten einer Anmietung

In diesem Teil des Kapitels soll eines der aus der Sicht des Autors, wesentlichen Kriterien behandelt werden. Wie viel kostet die Anmietung einer Büroimmobilie, was sind die laufenden Kosten wie zum Beispiel die Betriebskosten, eventuell überwältigte Instandhaltungen oder ähnliche Kostenfaktoren. Es soll ebenso eine Unterscheidungsmöglichkeit erarbeitet werden, die sehr stark (in Bezug auf die zu bezahlenden Hauptmietzinse) auf die Wiener Büromarktberichte, die dem Autor vorliegen, Bezug nimmt.

Die Spitzenmieten liegen im europäischen Vergleich immer noch im unteren Feld und sind diese auch momentan nicht als „durch die Decke gehend“ zu prognostizieren. Sowohl die RESAG Makler, als auch die OTTO Immobilien Gruppe und CBRE sehen die Spitzenmieten pro m<sup>2</sup> und Monat bei derzeit etwa € 24,50. Dies mutet eher wenig für die höchste zu erzielende Miete an, ist aber als durchaus realistisch zu bezeichnen. In einzelnen Fällen kann auch mehr (nach Gesprächspartnermeinung bis zu 27,50/m<sup>2</sup> und Monat erreicht werden. Dies ist aber eher nur bei kleineren Flächen möglich.

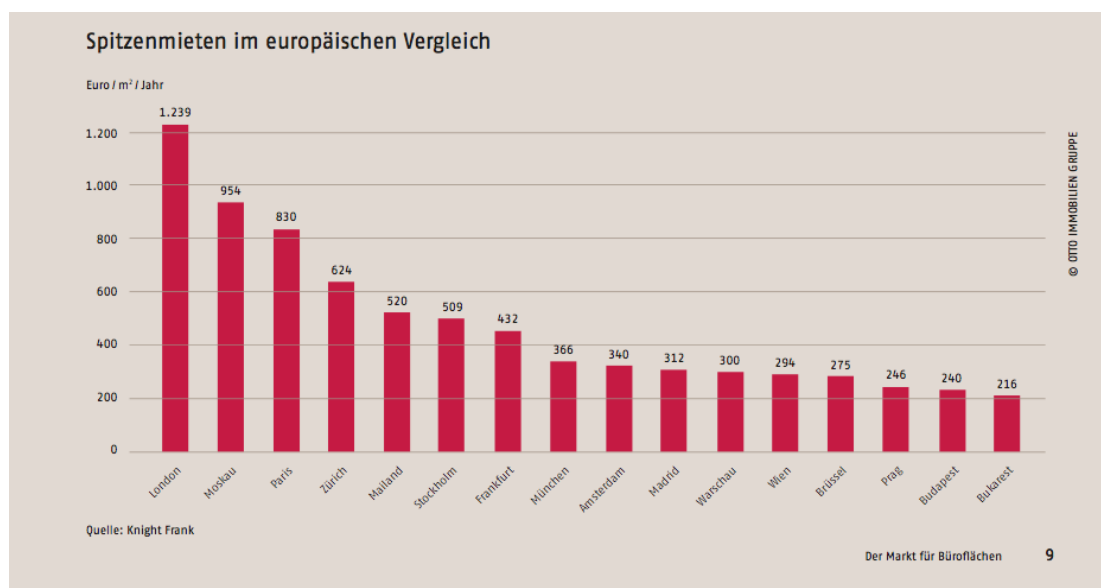


Abbildung 5 Spitzenmieten im europäischen Vergleich<sup>32</sup>

Im Folgenden werden die in den bisherigen Transaktionen der letzten Zeit erzielten Mietpreise mit der Nennung des dazugehörigen Standortes genannt. Die Quelle dafür

<sup>32</sup> Vergl.: 24. Büromarktbericht, Eine aktuelle Studie von OTTO IMMOBILIEN GRUPPE GEWERBE, Wien, Herbst 2012

ist der 24. Büromarktbericht der OTTO Immobilien Gruppe vom Herbst 2012. Damit soll versucht werden, hier eine sinnvolle Einteilung der Mietpreisspreads zu finden. Es soll absichtlich keine Wertung des Standortes hier gemacht werden, es soll nur auf den Mietpreis abgestellt werden. Das Standortrating ist an anderer Stelle behandelt worden.

## 03 DER MARKT FÜR BÜROFLÄCHEN

### Standorte und Mieten

Standorte	Mieten in Euro pro m <sup>2</sup> /Monat	Standorte	Mieten in Euro pro m <sup>2</sup> /Monat
1. Wien Zentrum sowie angrenzende Achsen	11,00 - 24,50*	6. Erdberg / St. Marx / Gasometer	10,50 - 16,00
2. Lassallestraße	10,50 - 15,00	7. Wien Süd / Wienerberg	10,50 - 17,00
3. Muthgasse / Heiligenstädter Lände	10,50 - 15,00	8. Wien West	9,00 - 15,00
4. Dresdner Straße / Handelskai	10,50 - 18,00	9. Prater / Handelskai	10,50 - 16,00
5. Rund um die UNO-City	11,00 - 20,00		

© OTTO IMMOBILIEN GRUPPE

\* Absolute Spitzenwerte in innerstädtischen Bauten mit Top-Standard („Best of the Best“) liegen bei EUR 24,50 pro m<sup>2</sup>/Monat und darüber.

Abbildung 6 Transaktionen am Wiener Markt bis Herbst 2012<sup>33</sup>

Hier wird klar, dass die Spitzenmieten nur in Zentrumslagen und in CBD erzielt werden können. Im Büromarktbericht werden die CBD – Bereiche „angrenzende Achsen“ genannt. Es fällt weiters auf, dass sich die wesentlichen Abschlüsse, und nur die sind hier dargestellt, nur auf die in dieser Arbeit festgelegten Zonen 1 und 2 beschränken. Deshalb ist durch Recherche der Mietpreisspread in den anderen Zonen zu suchen.

Nach den hier abzulesenden Preisen lassen sich drei Preisklassen aus diesem Büromarktbericht ableiten. Einerseits die absolute Hochpreisklasse mit Preisen von € 17,00 bis zur erreichbaren Spitzenmiete von derzeit € 24,50 und von € 9,00 bis € 17,00. Die Untergrenze der teuersten Preisklasse wurde als aufgerundeter Mittelwert aus den nicht in CBD liegenden Oberpreisgrenzen errechnet. Es ist nochmals darauf hinzuweisen, dass die erzielbaren Spitzenmieten nur mit außergewöhnlichen Bauten

<sup>33</sup>Vergl.: 24. Büromarktbericht, Eine aktuelle Studie von OTTO IMMOBILIEN GRUPPE GEWERBE, Wien, Herbst 2012

oder Teilen davon erzielt werden können. Im vorliegenden Marktbericht nennt man das „Best of the Best“. Die dritte Preisklasse wäre demnach bis € 9,00 zu definieren.

Ein ähnliches Bild bietet der Marktbericht von CBRE 1. Halbjahr 2012. Es werden hier relativ ähnliche Preisspannen gezeigt. Es fällt jedoch auf, dass dieser Marktbericht in Vermietungen in Bürogebäuden und solchen in Bürotürmen unterscheidet. Die Preise in solchen Türmen sind durchwegs deutlich höher. Auch hier wird nur auf die Wertungszonen 1 und 2, die in dieser Arbeit festgelegt wurden Bezug genommen.

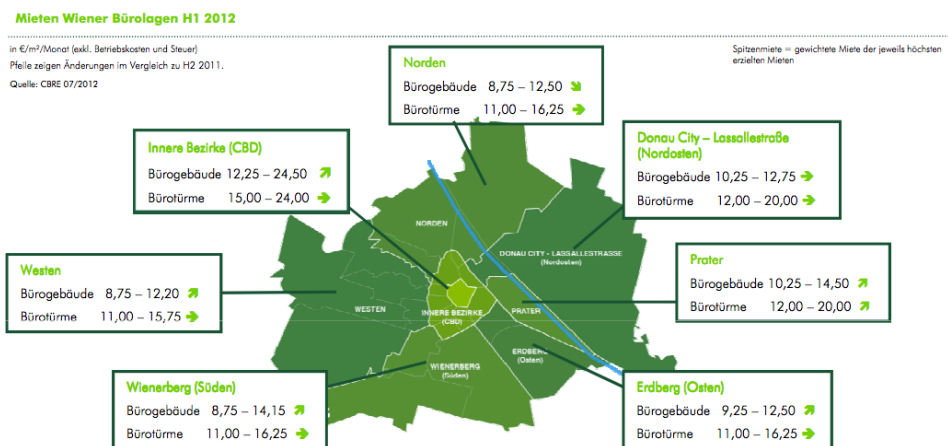


Abbildung 7 Mieten Bürolagen H1 2012<sup>34</sup>

Die Preisklassen werden mit einer geringfügig größeren Spanne dargestellt. So beginnt dieser Bericht mit dem Preissegment für den Wienerberg, den Westen und den Norden mit € 8,75 (im Vergleich dazu OTTO: € 9,00). Es sind mehrere Preisunterschiede feststellbar, jedoch unterscheiden sich die Höhen nicht wesentlich vom vorgenannten Bericht.

Es erscheinen deshalb die oben dargelegten Preissegmente als sinnvoll zu nutzende Unterscheidungskriterien geeignet zu sein.

Segment 1: von € 17,00 bis zur erzielbaren Spitzenmiete (also nach oben offen)

Segment 2: von € 9,00 bis € 17,00

Segment 3: bis € 9,00

<sup>34</sup>Vergl.: CBRE Marktbericht, Wiener Büromarkt, 1. Halbjahr 2012

## **5. Vorschlag für Submärkte in Wien**

Hier wird versucht, sinnvolle Submarktbezeichnungen und –einteilungen für Wien zu finden. Die spezielle Situation in Wien erfordert aus der Sicht des Verfassers einen kreativen Mix aus den einzelnen, zuvor beschriebenen Lösungsansätzen. Zu allererst werden die Informationen, die aus den einzelnen Interviews gewonnen werden konnten, kurz dargestellt und analysiert.

### **5.1. Analyse der Interviews**

Die hier vorgenommenen Interviews, die den Ausgangspunkt der Arbeit als Versuch gemacht wurden, den Wiener Markt darstellen zu können, haben in den Augen des Verfassers ein gänzlich anderes Ergebnis gebracht, als es erwartet wurde. Es konnte in keiner Phase festgestellt werden, dass der Wille, den Wiener Markt standardisiert darzustellen, von auch nur einem Unternehmen gegeben war. Die RESAG-Makler haben grundsätzlich kein Interesse an einem eigenen Büromarktbericht, da der Aufwand deutlich zu hoch sei. Es gebe schon ausreichend Berichte von anderen Maklern, der Markt hierfür sei gesättigt. Außerdem ist Herr Eilmer (RESAG – Makler Interviewpartner) der Meinung, dass die Betreuung des Kunden immer im Einzelfall zu erfolgen hat, was eine Abstimmung nicht möglich mache. Die einzige Art, in Wien Einteilungen zu finden, sei die Differenzierung in Lagekriterien. Alles andere sei eine rein subjektive Sicht des Kunden. Frau Pauckner von der OTTO Immobilien Gruppe sieht das ein wenig anders. Sie meinte, dass sich Ihr Bericht zwar mit anderen Unternehmen akkordiere, der große allgemein gültige Wurf sei es aber nicht. Man spreche sich mit immer den gleichen Maklern ab und wolle diesen Kreis auch nicht erweitern. Der Bericht sei ein Nebenprodukt der in dieser Sparte arbeitenden Personen und werde wegen des langen Bestandes natürlich weitergeführt. Er habe grundsätzlich Marketing – und Schaufenstercharakter. Die Kanzlei OTTO sehe es als Renommee an, einen Büromarktbericht ebenso wie auch Berichte zu anderen Immobiliensparten herauszugeben. Auch dort kann man aus den getätigten Aussagen heraushören, dass die einzig gültige Einteilung der Büroimmobilien eine Einteilung nach der Lage ist.

Bei CBRE hat Frau Mag. Buchegger klargestellt, dass zwar ein Büromarktbericht erstellt werde, dies aber ebenso wie bei der Kanzlei OTTO ein reines Nebenprodukt sei. Hier habe man die Verpflichtung konzernintern, ein Reporting für die Firmenzentrale zu erstellen. Der Büromarktbericht sei dann ein marketingmäßig schön dargestelltes Werbeinstrument. Es seien auch nur wenige Leute damit beschäftigt. Aufgrund der genauen Anforderungen der Konzernleitung sei eine Abstimmung mit anderen als den bisherigen Unternehmen nicht erwünscht, da man immer einen Bericht gleichen Formates und Ursprunges herstellen wolle. Erst dieses Faktum mache die Auswertungen vergleichbar und auswertbar.

Keine Einigkeit besteht darin, welche Segmente aus einem Büromarkt in Wien verschwinden werden. Herr Elmer meint, dass das nicht klar positionierte Mittelpreissegment aussterben werde. Eine Ansicht, der sich die anderen nicht anschließen können. Jedoch orten alle den gleichen Aufholbedarf in der Herstellung von großen, zusammenhängenden Flächen in absoluter Best Lage.

Alle drei Interviewten haben gleiche Ansichten, was die erzielbaren Spitzenmieten in Wien betrifft. Man stimmt auch überein, wenn es sich um die Mieten in einzelnen Segmenten (die Lage betreffend) handelt. Es fällt auf, dass kein einziges Unternehmen auf Objektkriterien zurückgreift, die aus der Sicht des Verfassers einen wesentlichen Anteil an einer Entscheidung eines Kunden haben. Alle drei sehen Wien nicht mehr als „den“ Mittelpunkt der Verbindungen des alten Europas zu den östlichen Nachbarn. Hier wird einhellig Warschau genannt, das offensichtlich Wien den Rang abgelaufen habe.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass die Interviews erst deutlich gezeigt haben, dass es ein vernünftiger Ansatz wäre, Unternehmen, die sich mit Büroimmobilien beschäftigen ein geeignetes und leicht zu handhabendes Werkzeug, anzubieten. Dies ist der eigentliche Sinn dieser Arbeit.

## **5.2. Analyse der Marktberichte**

Es ist festzustellen, dass in allen Marktberichten, die vom Autor eingesehen wurden, ausschließlich eine geografische Unterteilung getroffen wurde. Offensichtlich ist eine andere als diese nicht relevant und werden weitere Submarktbildungen somit von allen Companies nicht gesehen. Auch in den Interviews wurde klar, dass die

Marktteilnehmer ausschließlich diese Unterteilung als sinnvoll sehen und keine andere. Aus den Regeln der CEE-Foren ist ablesbar, dass hier die Lage in der Kriteriums Bildung keine Rolle spielt. Aus der Abbildung oben (Abb. 9) geht hervor, dass auch CBRE das sogar so deutlich sieht, dass man gar keine andere Einteilung im Büromarktbericht vornimmt.

Ähnlich sieht der Bericht der OTTO Immobilien Gruppe die Einteilung in Hinsicht auf die Transaktionen der Investoren in den letzten Jahren. Hier wird ebenso in CBD, diverse Zonen B und diversen Zonen C unterschieden. Die einzelnen Nummerierungen innerhalb der Zonen dienen offensichtlich nur der besseren Auffindbarkeit der Objekte, da die Zahl der Transaktionen sehr hoch ist. Es ist auch in diesem Büromarktbericht keinerlei Ansatz auf eine andere als geografische Unterscheidung zu erblicken. Dies wird aus der unten gezeigten Abbildung sehr deutlich erkennbar. Die interviewte Dame dieser Firma, Frau Pauckner, hat auch auf Nachfrage nur die oben genannte Einteilung genannt. Aus Ihrer Sicht war es so, dass präsumtive Mieter erst nach der Kategorie Standort gefragt haben und dann erst weitere Unterscheidungen getroffen haben..

Internationale Investoren haben in den letzten Jahren insbesondere die folgenden Liegenschaften erworben:

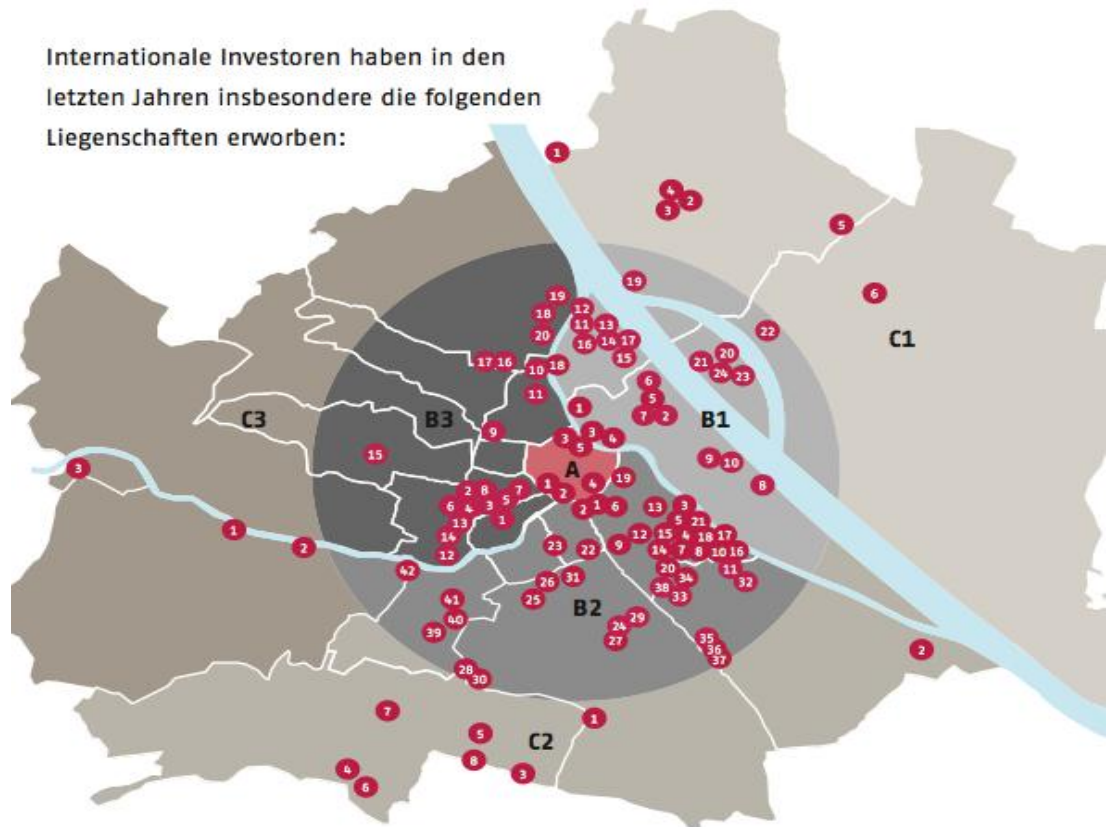


Abbildung 8 Transaktionen von internationalen Investoren der letzten Jahre<sup>35</sup>

Im Bericht von Colliers International (September 2012) wird auf den Mietpreis in Wien gar nicht eingegangen. Dieser Bericht setzt sich allerdings nicht themengebunden nur mit einer Immobilienart auseinander. Es sind hier von der Wohnimmobilie über die Büroimmobilie bis zum Industriegrundstück alle Sparten vertreten. Offensichtlich ist der Preis kein Entscheidungskriterium. Hier geht es ganz offen nur um die Lage. Es werden allerdings auch annähernd dieselben Örtlichkeiten genannt, wie in den andren Berichten. Ein Interesse gilt offenbar der Versorgung mit öffentlichen Verkehrsmitteln, hier im Speziellen mit U-Bahnen. Zu beobachten ist auch, dass in diesem Bericht erstmals auf die energieeffiziente Bauweise eingegangen wird. Man meint dort, dass höhere Mietpreise für die Mieter dann akzeptabel seien, wenn die Gesamtausgaben dementsprechend niedriger seien. Als Beispiel wird hier der MGC Office Park in St. Marx genannt. Dies ist bekanntermaßen das erste Gebäude mit einer ÖGNI Gold Zertifizierung. Dies bedeutet, dass hier in höchstem Maße

<sup>35</sup>Vergl.: 24. Büromarktbericht, Eine aktuelle Studie von OTTO IMMOBILIEN GRUPPE GEWERBE, Wien, Herbst 2012

umweltfreundlich und energieeffizient gebaut wurde, was dem Nutzer nachhaltig geringere Betriebskosten anlastet. Dies als Vorbild zu nehmen ist jedoch aus der Sicht des Autors etwas falsch, da es sich hier um eine zu kleine Klasse von Gebäuden handelt. Eine Recherche und Nachfrage bei ÖGNI, ob es sich hier um das einzige derartig zertifizierte Gebäude handelt, wurde vom Autor nicht gemacht. Es wird zwar als zukunftsweisend erachtet, jedoch als zu vernachlässigend für diese Arbeit.

BÜROENTWICKLUNGSACHSEN IN WIEN  
 OFFICE DEVELOPMENT AXES IN VIENNA

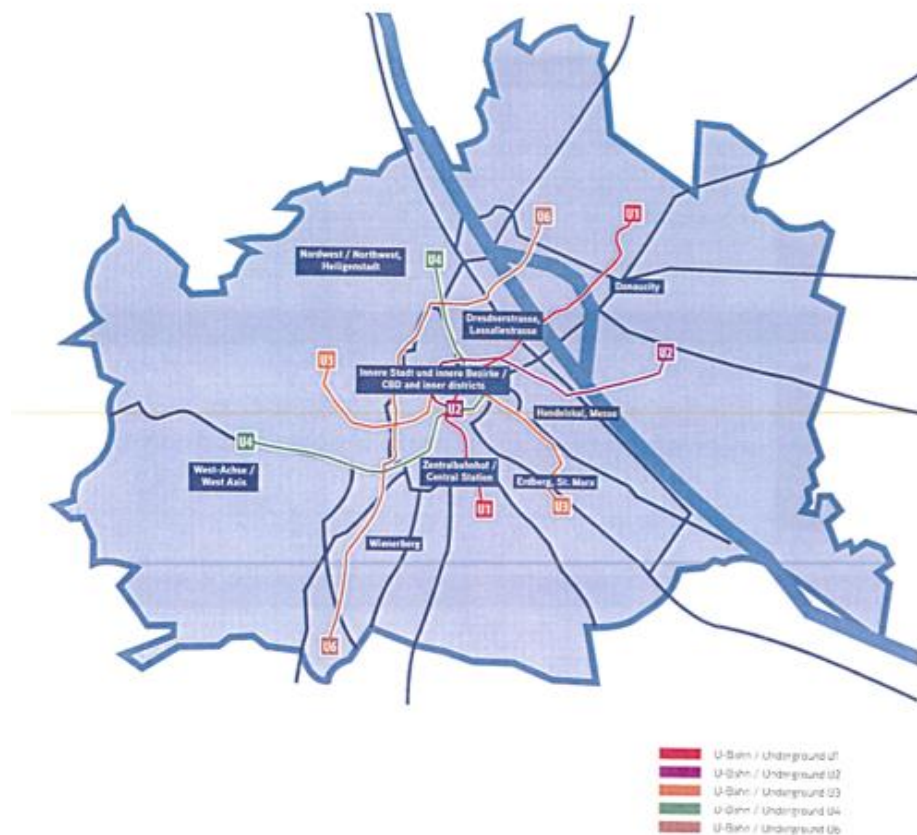


Abbildung 9 Büroentwicklungsachsen in Wien<sup>36</sup>

Der Marktbericht von EHL geht, wie auch andere, auf das Faktum ein, dass es sich in Wien eigentlich um einen Umzugsmarkt handelt. Die Motivation dafür sei die Kosten- und Flächeneffizienz. Man kommt ebenso zum Schluss, dass die Nachfrage nach repräsentativen Flächen in der Innenstadt gestiegen ist, was aber impliziert, dass hier nur hochqualitative Flächen in bester Lage gemeint seien. Dies gelte für den ersten

<sup>36</sup>Vergl.: Immobilienmarktbericht Österreich 2012, Colliers International

Bezirk und daran anschließende Lagen, also CBD – Lagen. Im Weiteren werden auch hier die in den anderen Büromarktberichten verwendeten Lagenbeschreibungen geliefert. In diesem Bericht findet auch der Wiener Flughafen und seine Umgebung Aufnahme. Es wird keine andere Unterteilung vorgenommen. Das wesentliche, was hier anders übermittelt wird, ist eine genauere Gebietsbeschreibung der einzelnen Teile Wiens mit Nennung der „Starimmobilien“ und der Nennung der dort zu bezahlenden Preise.

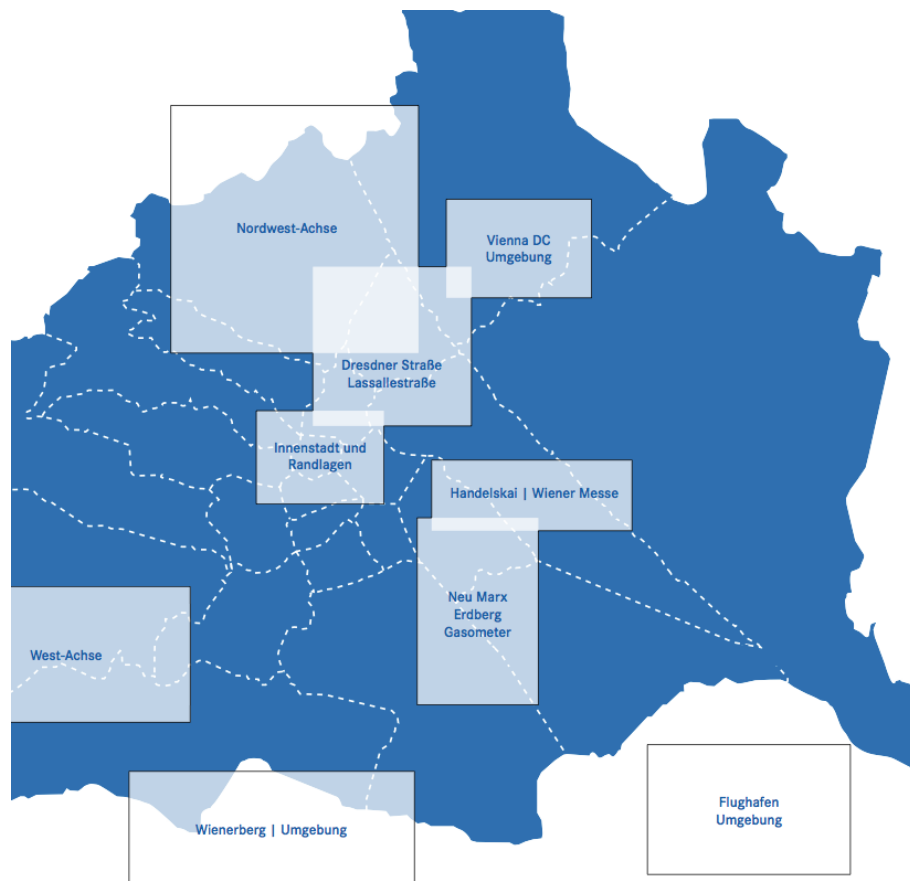


Abbildung 10 Wiener Büroachsen<sup>37</sup>

Die erste Begegnung mit der Terminologie „Teilmarkt“ hat man, wenn man den Büromarktbericht der Firma Dr. Max Huber studiert. Bei näherer Betrachtung ist hier aber nur das Wort gegenüber den anderen Berichten unterscheidend. Es handelt sich um eine reine Beschreibung der Standorte innerhalb Wiens.

Definiert werden hier:

- *Teilmarkt Innere Stadt (CBD)*

---

<sup>37</sup>Vergl.: Büromarktbericht Wien/Herbst 2012, EHL

- *Teilmarkt Innere Bezirke (hier werden nicht zusammenhängende Flächen zwischen Ringstraße und Gürtel genannt)*
- *Teilmarkt Nord-Ost (Donaucity-Prater\_Lassallestraße-Dresdner Spange)*
- *Teilmarkt Süd-Ost (Erdberg-Gasometer)*
- *Teilmarkt Süden (Wienerberg)*
- *Teilmarkt Westen (z.B. Forum Schönbrunn, Westbahnhof)*
- *Teilmarkt Norden (Heiligenstadt)*<sup>38</sup>

Einzelne Großvermietungen werden jeweils für die „Teilmärkte“ genannt, die sich im Wesentlichen aber mit allen anderen Büromarktberichten decken.

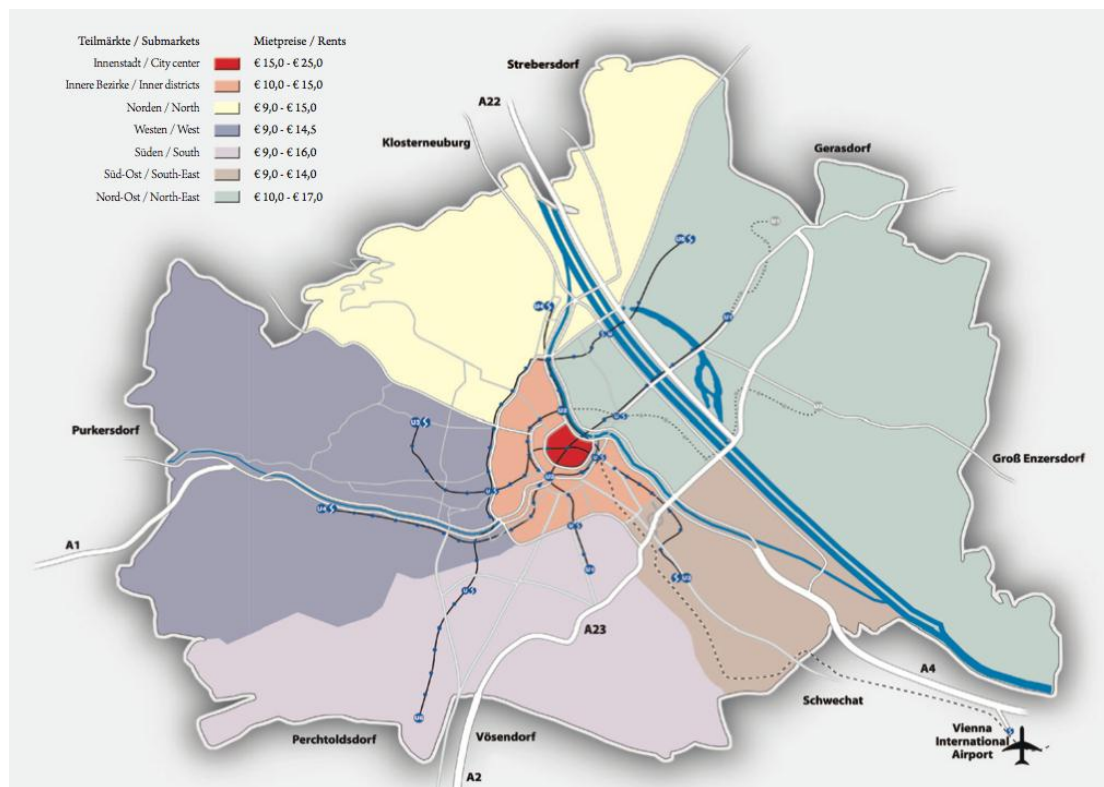


Abbildung 11 Teilmärkte Submärkte<sup>39</sup>

<sup>38</sup>Vergl.: Büromarktbericht Dr. Max Huber Herbst 2012, [www.dmhpartner.at](http://www.dmhpartner.at)

<sup>39</sup>Vergl.: Büromarktbericht Dr. Max Huber Herbst 2012, [www.dmhpartner.at](http://www.dmhpartner.at)

### 5.3. Vorschlag für Klassen in Wien

Für Wien bedeutet dies aus Sicht des Autors, dass eine eigene Einteilung vorzunehmen ist, da keine so gestaltet ist, dass sie übernommen werden könnte. Alle, dem Autor bekannten sind zu wenig detailliert. Es wird nur auf die Standorte abgestellt, nicht jedoch auf die Immobilie selbst. Auch findet kein Hinweis auf die Wertigkeiten der Immobilien außer der Nennung von Preisspannen, die auf das jeweilige Gebiet bezogen zu bezahlen sind, statt.

Wir werden sowohl eine Einteilung nach Standorten als auch nach Objektkriterien brauchen. Nach der Meinung des Autors ist dann ebenso eine weitere Einteilung in finanzieller Hinsicht zu treffen.

Die Wahl des Standortes nimmt einige Variable gleich vorweg. Dies könnte der Mietpreis, oder auch die Art des Büros sein. Man wird am Wienerberg, Muthgasse/Heiligenstädter Lände oder in der Lassallestraße keinen repräsentativen Altbau finden. Hier werden vorrangig neue Bürobauten angeboten. Ebenso werden im ersten Bezirk keine Bürotürme zur Vermietung angeboten, da die Wiener Bauordnung hier sehr restriktiv ist. Die MA 19, die das Stadtbild überwacht, ließe das niemals zu. Die Möglichkeit fantasievolle, architektonisch wertvolle und auch flächenmäßig sehr große Gebäude zu errichten wird nur an wenigen Stellen in Wien angeboten

Ein Problem könnte hier sein, dass wenn ein Interessent eine Immobilie in Best Lage sucht, er sich mit der Schwierigkeit konfrontiert sehen könnte, dass zusammenhängende Flächen in ausreichender Größe dort annähernd nur außerhalb der Region CBD vorhanden sind. Derzeit ist das die Art Büroimmobilie, die als Marktlücke gesehen wird. Da im Zentrum fast nur Altbauten das Bild beherrschen, sind aufgrund der architektonischen Gegebenheiten solche Büroflächen nicht vorhanden.

Unter dem Punkt „Anwendung der Kriterien Beurteilung“ wurde gesagt, dass eine weitergehende Behandlung des Standortes in Bezug auf die Lage innerhalb Wiens nicht notwendig sei, da dies in das Rating schon eingeflossen ist. Dies ist ein durchaus diskutierbarer Standpunkt. Sollte es sich als notwendig erweisen, dass die Lage eines der Klassifizierungskriterien sein muss, da es von allen Beteiligten so gesehen wird, so ist das Rating in diesem Punkt zu überdenken. In diesem Fall ist die Standortfrage aus der Ratingtabelle zu entfernen und ist eine Lagebeurteilung nach den in Wien ziemlich

gleichlautenden Ansichten der einzelnen Marktteilnehmer durchzuführen. Es wird somit die im Rating vorhandene Wertungszonenbeurteilung als eigener Klassifikationspunkt festgelegt. Für das beispielhafte Rating einer beispielhaften Liegenschaft werden im Folgenden beide Wege vorgestellt.

#### **5.4. Evaluierung der bisherigen Ergebnisse mit den Eingangserwartungen**

Um einen Bezug zum Anfang der Entstehung der Arbeit zu setzen, wird an dieser Stelle auf die ersten Ideen und Erwartungen eingegangen und wie sich diese Fakten verändert haben. Die einzelnen Kernannahmen, die im Kurzexposé<sup>40</sup> formuliert wurden, sollen hier kurz evaluiert werden. Dort wurden verschiedene Ergebnisse der Recherche erwartet, die beinahe gänzlich so nicht eingetroffen sind.

Die Annahmen im Einzelnen:

- Lage innerstädtisch vs. Randlage („Grüne Wiese“): dies ist zur Gänze kein wesentliches Kriterium, da sich in Wien die Bürostandorte entlang der Achsen annähernd von selbst ergeben. Außerordentlich exotische Lagen sind derzeit in Wien noch nicht zu finden, obwohl die Neuproduktion hinter dem tatsächlichen Bedarf hinterherhinkt. Es finden sich klar umgrenzte Lagen für Büroimmobilien, die im Stadtgebiet auch schon sehr bekannt sind. Offensichtlich ist es derzeit noch nicht nötig, sich mit einer Immobilie in „besonders kreativer“ Lage zu exponieren.
- Qualitätsstandards: diese fließen beim Objektrating mit ein
- Unterscheidung modernes Gebäude vs. saniertes Altbestand: Diese Unterscheidung ist im Wesentlichen von der Lage des Objektes abhängig, da sich Altbestandsobjekte in beinahe allen Fällen in den eher innerstädtischen Lagen befinden, wird hier indirekt darauf eingegangen. Es kristallisiert sich die Lage als eines der festzulegenden Merkmale zur Klassifizierung des Marktes heraus.

---

<sup>40</sup> das Exposé befindet sich im Anhang (Anmerkung des Autors)

- Unterscheidung aufgrund der Kostenstruktur (Nettomieten, Betriebskosten, Flächeneffizienz): Dies erscheint als die zweite, große Variable bei der Klassifizierung der Büroimmobilien und der Festlegung eines Vorschlages zur Erstellung von Submärkten. Darauf wird im Kapitel „Kosten einer Anmietung“ näher eingegangen.
- Ökologische Gütesiegel (Greenbuilding, Bluebuilding): Diese Daten fließen im Objektrating unter „Umwelteinflüsse aus dem Objekt“ und natürlich auch im Punkt „Kosten einer Anmietung“ ein, da sich die laufenden variablen Kosten durch eine fortschrittliche Bauweise und moderne Ausstattung erheblich senken lassen. Als eigenständiges Kriterium ist dieser Punkt aus der Sicht des Autors zu wenig relevant. Es kann als Entscheidungsfaktor für eine Anmietung eher nur das „Zünglein an der Waage“ sein, als Hauptkriterium käme es eher unerwartet.
- Die Mitarbeiterproduktivität ist ebenso ein Mitkriterium, das sehr stark vom Nutzerprofil abhängt. Hier sei auf die Interviews verwiesen, wo stark unterschieden wird, wer die Immobilie anmietet. Es ist hier im Einzelfall der Bedarf zu klären, eine Submarktbildung kann hier nicht festgestellt werden.
- Die Mikro – und Makrolage sowie die harten und weichen Standortkriterien sind ebenso in den Ratings aus Sicht des Autors ausreichend repräsentiert. Eine noch nähere Beschäftigung erscheint hier redundant.

## 6. Anwendung der Ratingmethode

Die gegenständliche Liegenschaft wurde im Rahmen des Lehrganges in der Veranstaltung von Dr. Muhr, als Bewertungsobjekt herangezogen. Es bietet sich daher an, dieses Haus zu verwenden, da hier eine genaue Kenntnis der einzelnen notwendigen Details durch den Autor besteht.

Es handelt sich um die Adresse 10, Triester Straße 64, Wienerbergstraße 1. Es wurde vom Architekten Karl Schwanzer in den Jahren 1962 – 1964 erbaut. Das Gebäude umfasst elf Normalgeschosse, zwei Kellergeschosse und ein Dachgeschoss. Teile des Gebäudes (vor allem die größten Teile der Fassade) wurden unter Denkmalschutz gestellt. Das Haus wird ausschließlich als Bürogebäude genutzt und steht zu einem Teil leer. Derzeit sind acht Objekte in verschiedenen Größen (50 m<sup>2</sup> bis zu 1.000 m<sup>2</sup>) frei von Bestand. Die Liegenschaft wird derzeit von der Firma Dr. Max Huber vermakelt.



Abbildung 12 Vogelperspektive Philips - Haus<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Vergleiche: [www.bing.com](http://www.bing.com)

Im Zuge des Standortratings werden, wie zuvor festgelegt, folgende Kriterien untersucht:

1. Lage des Objektes innerhalb der Wertungszonen
2. Image der Adresse
3. Verkehrsanbindung ÖPNV und Individualverkehr
4. Nahversorgung und Bildungseinrichtungen
5. Höhere Gewalt

Ad 1) Lage des Objektes innerhalb der Wertungszonen:

Beurteilung mit der Note 3

Begründung:

Laut Definition der einzelnen Zonen befindet sich die Liegenschaft in der Wertungszone Zwei. Es ist demnach eine Note zwischen 2 oder 3 zu vergeben. In diesem Fall wird die 3 gewählt, da sich das Gebäude am Rand der gegenständlichen Zone befindet. Der Kern dieser Zone ist westlich davon anzusetzen. Dies hat vor allem den Grund, da die in der Zone deutlich später errichteten Bürohäuser, die eigentlich den Kern dieses Standortes bilden, sich in einiger Entfernung vom Philips – Haus wiederfinden.

Ad 2) Image der Adresse:

Beurteilung mit der Note 3

Begründung:

Die Adresse am Rand des inneren zehnten Bezirkes ist seit jeher in einem Stadtteil gelegen, der als Arbeiterbezirk gilt. Die dort wohnhafte Klientel ist überwiegend eher der einfacheren Bevölkerungsschicht zuzuordnen. Durch die starke Entwicklung dieses Teiles der Stadt hat sich aber eine Verbesserung des Images ergeben. Durch die oben schon erwähnte Randlage in der Zone, die eigentlich schon optisch ein wenig zu

der Industriezone des inneren 23. Bezirkes gehört, ist ein Image eines sich stark verbessernden Ortes aus Sicht des Autors mit der Note 3 zu belegen.

Ad 3) Verkehrsanbindung ÖPNV und Individualverkehr:

Beurteilung mit der Note 3

Begründung: Hier ist sehr stark zu zwischen öffentlichem Verkehr und der Erreichbarkeit für den Individualverkehr zu unterscheiden. Der öffentliche Verkehr ist nach heutigen Maßstäben gemessen, sehr schlecht. Ein U-Bahnanschluss besteht in eher weiterer Entfernung bei der Station „Philadelphia Brücke“. Auch ein die S-Bahn oder andere Züge sind nicht in unmittelbarer Umgebung. Diese stehen frühestens am Bahnhof Meidling zur Verfügung. Nur wenige Busverbindungen (7A, 7B, 15A, 63A und 65B) befinden sich in fußläufiger Entfernung, eine Straßenbahnanbindung besteht gar nicht.

Anders verhält es sich bei der Betrachtung des Individualverkehrs. Für diesen ist die Adresse sehr gut erreichbar. Die wesentlichen Straßenzüge sind beidseitig befahrbar, sodass keine wesentlichen Behinderungen durch Einbahnregelungen bestehen. Über die Anschlussstelle in Vösendorf, über die Raxstraße und über die Grünbergstraße sind mit der A23, A2 und A1 die wichtigsten Autobahnen in Wien und damit der Flughafen sowie alle Fernziele leicht erreichbar.

Für eine Büroliegenschaft dieser Größenordnung ist ein guter Anschluss an das öffentliche Verkehrsnetz sehr wichtig, da hier eine größere Anzahl von Arbeitnehmern tätig sein wird. Dies führt zur Meinung des Autors, dass hier eigentlich eine Note zwischen 3 und 4 zu vergeben ist. Da jedoch keine halben Noten vorgesehen sind, wird die 3 gewählt. Dies geschieht in der Hoffnung, dass sich auf diesem Sektor noch einige Entwicklung ergeben wird.

Ad 4) Nahversorgung und Bildungseinrichtungen:

Beurteilung mit der Note 2

Begründung: Eine ausreichende Anzahl von Supermärkten in fußläufiger Entfernung ist vorhanden. Die Versorgung ist vor allem durch westlich der Liegenschaft innerhalb der Zone gelegene Großmärkte (z.B. Merkur) gegeben. Die Wienerbergcity bietet in ausreichendem Maße Freizeiteinrichtungen wie Kinos, Restaurants und andere. Die Gesundheitsversorgung ist durch das Meidlinger Unfallkrankenhaus, das Gesundheitszentrum Süd sowie das Kaiser-Franz-Josef Spital gegeben. In der näheren Umgebung Wienerbergstraße, Herta Firnbergstraße und Quaringgasse befinden sich Apotheken. Eine, für den innerstädtischen Bereich typische, sehr gute Versorgung mit Ärzten, Schulen, Kindergärten und ähnlichem ist gegeben. Kulturelle Stätten sind an diesem Standort nach Recherche des Autors keine gefunden worden. Diese liegen im Zentrum Wiens, wo sich bei der Erreichbarkeit wieder das Problem des öffentlichen Verkehrs ergibt.

Die Bewertung der Liegenschaft in Bezug auf dieses Kriterium ist ebenso, wie das vorhergehende nicht eindeutig. Aus der Sicht des Autors wäre eine Note zwischen 2 und 3 zu geben, da einige Punkte eher der 2, andere eher der 3 entsprechen. Auch hier wird aber, aufgrund der Entwicklungsmöglichkeiten des Standortes die bessere Note 2 gegeben.

Ad 5) Höhere Gewalt:

Beurteilung mit der Note 4

Begründung: hier ist eine Begründung schwer zu geben. Es wird auf die in den Kriterien festgelegten Punkte verwiesen. Hauptgrund ist sicher der in diesem Sektor der Wertungszone vorherrschende starke Verkehr auf zwei Seiten der Liegenschaft. Eine Beeinträchtigung in erwähnenswertem Maße durch Zugs- oder Luftverkehr kann nicht festgestellt werden. Jedoch ist das Gebäude durch die exponierte Lage auch stark gewissen Umwelteinflüssen ausgesetzt. Hier ist vor allem Wind zu nennen, der aufgrund der etwas älteren Konstruktion stärker im Inneren wahrgenommen wird, als dies bei vergleichbar hohen Gebäuden neuerer Machart festzustellen ist. (Beweis: Begehung durch den Autor und eigene Wahrnehmung).

Es ergibt sich demnach folgende Benotung und Gewichtung:

Ad 1) Note 3, Gewichtung 30% => Rechenzahl 90

Ad 2) Note 3, Gewichtung 15% => Rechenzahl 45

Ad 3) Note 3, Gewichtung 25% => Rechenzahl 75

Ad 4) Note 2, Gewichtung 20 % => Rechenzahl 40

Ad 5) Note 4, Gewichtung 10 % => Rechenzahl 40

Summe Rechenzahlen: 290

/100 = 2,9

=> Ratingnote Standort: 2,9

Die errechnete Gesamtnote für das Standortrating ist nur knapp unter dem Durchschnitt und wird deshalb auf die Note 3 aufgerundet. Dies dient der Vereinfachung der Darstellung. Wenn die Maklerunternehmen und die anderen Nutzer dieses Verfahrens das wünschen, kann man hier sowohl in der Darstellung der Einzelratings, aber auch in der Darstellung der Gesamtnoten mit Kommastellen arbeiten. Der Autor hat dies aber hier bisher vermieden, da man sonst (alternativ) gleich auf die zehnteilige Beurteilungsskala umsteigen kann.

Im Zuge des Objektratings werden, wie zuvor festgelegt, folgende Kriterien untersucht:

1. Architektur und Bauweise
2. Ausstattung des Objektes
3. Objektzustand
4. Umwelteinflüsse aus dem Objekt
5. Wirtschaftlichkeit der Gebäudekonzeption

Ad 1) Architektur und Bauweise:

Beurteilung mit der Note 2

Begründung: das Gebäude ist nicht ohne Grund teilweise unter Denkmalschutz gestellt worden. Es ist auf den Bekanntheitsgrad des Architekten hinzuweisen, der durch dieses und auch andere hervorstechende Planungen (Zwanziger Haus oder das BMW Gebäude in München) auf sich aufmerksam gemacht hat. Er gilt heute noch als Star und Vorbild unter den Architekturstudenten. (O-Ton eines Kurskollegen, Herrn DI Martin Haas). Andererseits ist die Art der technischen Umsetzung und die Art technische Ausführung des Baues heute nicht mehr zeitgemäß. Es existiert keine Wärmedämmung, was die Kosten des Betriebes negativ beeinflusst. Durch den Denkmalschutz der Fassade gestaltet sich eine Nachrüstung hier auch sehr schwierig. Es käme höchstens eine Innendämmung in Frage, die aber offenbar von den Eigentümern derzeit nicht angedacht ist.

Der Repräsentationscharakter ist durch die geschichtliche Gegebenheit als in Wien sehr bekanntes Haus sicher gegeben. Dieses Argument ist jedoch für einen ausländischen Mieter eher zweitrangig.

Der Autor siedelt sich mit seiner Benotung hier zwischen 2 + 3, aber eher bei 2 an.

Ad 2) Ausstattung des Objektes:

Beurteilung mit der Note 3

Begründung: die Ausstattung ist, wie das Alter des Gebäudes eher „oldfashioned“. Es wurde Alu- und Kunststofffenster eingebaut, die heutigen technischen Anforderungen, was Wärmedämmung und Schallschutz betrifft, nicht mehr ausreichend entsprechen, um dies als positiv hervorzuheben. Die Stiegenhäuser bestehen aus zweiläufigen Treppen mit Halbpodest, die entweder verflies sind oder mit Steinstufen ausgestattet sind. Die Allgemeinflächen sind mit keramischen Bodenbelägen oder mit Kunststoffbelegen versehen in den Bestandsobjekten findet man Teppichböden, vereinzelt auch Laminat – oder Fliesenböden. Die Wände sind verputzt und gemalt, Raumunterteilungen werden mit sogenannten „Goldbachwänden“ bewerkstelligt. Teilweise werden Abtrennungen auch durch Glaswände gemacht. Das Gebäude verfügt über abgehängte Decken mit Gipskartonplatten oder Alupaneelen. Es gibt in dem Gebäude vier Aufzüge, wobei jedoch drei davon gesperrt sind, da Sanierungsarbeiten hier noch anstehen. Die Außenanlagen bestehen aus einer großen, asphaltierten Freifläche, teilweise begrünt, die als Parkplatz genutzt wird. Es gibt keine überdachten Abstellplätze oder eine Tiefgarage. Es besteht ein Objektschutz mit einer 24 Stunden besetzten Rezeption. Es ist eine Rohrpostanlage installiert. Andere, in dem Kriterienkatalog genannte Merkmale, konnten nicht festgestellt werden.

Der Autor gibt dem Gebäude in diesem Kriteriums Punkt die Note 3. Dies ist allerdings eine grenzwertige Benotung, da hier eine schlechtere ebenso in Frage käme. Es handelt sich um ein, den modernen Standards in dieser aufstrebenden Büroimmobilienzone nicht mehr entsprechenden Ausstattungszustand. Das Gebäude erscheint dem Autor in seinem momentanen Lebenszyklus in einer Drittverwendung, und damit am Ende der Restnutzungsdauer, zu sein. Es müssten an der Ausstattung umfangreiche Investitionen getätigt werden, um mit Gebäuden in der näheren Umgebung mithalten zu können. Hier ist zu erwarten, dass erhebliche Preisabschläge vorzunehmen sind, die aber in höheren Kosten für den Betrieb kompensiert werden.

Ad 3) Objektzustand:

Beurteilung mit der Note 4

Begründung: nach der Definition der Benotung dieses Punktes wäre die Note eigentlich zwischen 3 und 4 anzusetzen. Hier wird auf einen kreativen Spielraum, der

in diesem Verfahren durchaus beabsichtigt ist, zurückgegriffen. Der Grund ist, dass es hier einen größeren Legionellenverdacht im gesamten Heizungssystem gibt und deshalb hohe Sanierungskosten zu erwarten sind. Gerade diese Verkeimung ist gemeinsam mit den benutzten Fancoils ein sehr minderndes Faktum. Jedoch ist eine solche Beeinträchtigung eigentlich im nächsten Punkt (Umwelteinflüsse aus dem Objekt) angesiedelt. Da dort aber eine Gewichtung von nur 5% zugrunde gelegt wurde, wird dies hierher verlegt. Die 5% ige Gewichtung trägt dort der Minderung in diesem Fall keine Rechnung.

Nach der Berücksichtigung der vorgenannten Beeinträchtigung wird die Note 4 gewählt, da es Sanierungsbedarf an den Fenstern gibt, eine Wärmedämmung nötig wäre und auch die Sanierung der Aufzüge ansteht. Weitere Sanierungsmaßnahmen, wie die Adaptierungen an den Elektrosträngen, der Computerverkabelung und die Änderung der Brandschutzfluchtwege sind anstehend. Diese Fluchtwege sind in einer heute nicht mehr zeitgemäßen Art mit Falltüren und Leitern innenliegend angelegt.

Da in der Beschreibung er Note 3 festgelegt wird, dass eine Verschlechterung des Zustandes nicht erwartet wird, ist hier ein zweiter Grund, warum die Note 4 gewählt wurde. Wenn die Sanierungen nicht zügig angegangen werden, ist diese Verschlechterung nur eine Frage der Zeit.

Ad 4) Umwelteinflüsse aus dem Objekt

Beurteilt mit der Note 3

Begründung: Note 1-2 ist hier sicher nicht zu vergeben, da ökologisch nachhaltige Bauweise nicht zugrunde gelegt werden kann. Eine Verseuchung durch in den verwendeten Baustoffen beinhaltete Gifte konnte nicht festgestellt werden. Klassischerweise hätte man z.B. eine Kontamination durch Asbest vermuten können, was aber nicht nachweisbar war. Da eine aufrechte Benützungsbewilligung vorliegt (Auskunft der Hausverwaltung) und keine Beanstandungen einer anderen Behörde (z.B. Arbeitsinspektorat) bekannt wurden, wird unterstellt, dass hier den derzeitigen Vorschriften entsprechen. Es war demnach nach dem Ausschlussprinzip die Note 3 zu vergeben.

Ad 5) Wirtschaftlichkeit der Gebäudekonzeption:

Beurteilung mit der Note 3

Begründung: die Flächenkonzeption ist nicht mehr zeitgemäß. Es herrscht eine „Verschwendung“ von Platz für Allgemeinflächen. Dies ist beim Entree – Bereich deutlich zu sehen. Ebenso ist dieser große Teil durch eine überbordende Raumhöhe aufgrund der üppigen Galeriekonstruktion, sehr kostenintensiv in der Beheizung.

Ein Vorteil ist die Veränderbarkeit der Flächen durch verschiebbare Wandteile, die Goldbachwände oder die Glasteile. Dies gleicht die etwas veraltete „Zellenkonstruktion“ der Bestandsobjekte wieder aus.

Da man weder von einem optimalen Verhältnis der Nutzflächen, Verkehrsflächen und Funktionsflächen und einer sehr guten inneren Erschließungskonzeption, noch von desaströsen Zuständen, wie in Note 4-5 beschrieben, sprechen kann, erscheint die vergebene Note als richtig.

Es ergibt sich demnach folgende Benotung und Gewichtung:

Ad 1) Note 2, Gewichtung 25% =>	Rechenzahl 50
Ad 2) Note 3, Gewichtung 20% =>	Rechenzahl 60
Ad 3) Note 4, Gewichtung 25% =>	Rechenzahl 100
Ad 4) Note 3, Gewichtung 5 % =>	Rechenzahl 15
Ad 5) Note 3, Gewichtung 25 % =>	<u>Rechenzahl 75</u>
Summe Rechenzahlen:	300
/100 =	3,0
=> Ratingnote Objekt:	3,0

Alternativ wird hier die Variante ohne die Berücksichtigung der in der Rubrik „Standortrating“ durchgeführt. Zu diesem Zweck ist die Gewichtung in dieser Gruppe neu zu definieren, da nun der Punkt „Lage innerhalb der Wertungszonen wegfällt. Um die Wertigkeiten der überbleibenden Kriterien untereinander innerhalb der Gruppe nicht zu verändern, werden die herausfallenden 30% in annähernd gleichen Teilen auf die anderen Kriterien verteilt.

Demnach ergibt sich folgende Gewichtung:

1. Image der Adresse 22%
2. Verkehrsanbindung ÖPNV und Individualverkehr 33%
3. Nahversorgung und Bildungseinrichtungen 28%
4. Höhere Gewalt 17%

Die Rundungsdifferenzen von 0,5% wurden bei den tatsächlich messbaren Kriterien aufgerundet, bei den anderen abgerundet.

Nun sollte eine Standortbeurteilung möglich sein, die eine Präferenz der Lage nicht berücksichtigt. Was ist nun das Ergebnis mit dieser Art der Benotung?

Ad 1) Note 3, Gewichtung 22% => Rechenzahl 66

Ad 2) Note 3, Gewichtung 33% => Rechenzahl 99

Ad 3) Note 2, Gewichtung 28 % => Rechenzahl 56

Ad 4) Note 4, Gewichtung 17 % => Rechenzahl 68

Summe Rechenzahlen: 289

/100 = 2,89

=> Ratingnote Standort: 2,89

Es zeigt sich, dass es in diesem Fall zum selben Ergebnis führt. Sollte jedoch für eine Liegenschaft nicht die Durchschnittsnote 3, sondern eine Bestnote oder gar eine 5 oder 6 für den Standort in der ersten Variante gegeben werden, dann sind Unterschiede natürlich klar feststellbar. Es ist mit der zweiten Art möglich, persönliche Vorlieben für einzelne Standorte entweder ganz herauszufiltern oder aber in einem eigenen Beurteilungsschritt für sich extra zu bewerten. Dies ist vor allem dann empfehlenswert, wenn die Standortwünsche eines Mieters, aus welchen Gründen auch immer, vorher schon feststehen. Zum Beispiel wäre hier denkbar, dass der härteste Konkurrent sich erst kürzlich in eine Büroimmobilie der Wertungszone 2 eingemietet hat und der jetzige Kunde deshalb entweder denselben Standort aus Präsenzgründen oder einen besseren (= Wertungszone 1) sucht, um sich hier besser darzustellen.

Die Bewertung der gegenständlichen Liegenschaft liegt eindeutig bei der Note 3 also im Mittelmaß.

## 7. Schlussfolgerungen

Ein Ziel der Arbeit war, festzustellen, ob es in Wien die Möglichkeit gibt, für alle wesentlichen Marktteilnehmer eine einheitliche Art der Darstellung des Angebotes von Büroimmobilien zu treffen. Die Interviews haben schon gezeigt, dass der Wille zur Standardisierung aus verschiedenen Gründen gar nicht besteht. Die einen halten einen Büromarktbericht für verlorenen Aufwand (RESAG Makler), die anderen stellen zwar einen her, richten sich aber immer nur nach denselben Partnern (OTTO Immobilien). CBRE hat den Marktbericht überhaupt nur als Nebenprodukt des ohnehin einmal im Quartal abzuliefernden Berichtes an die internationale Geschäftsleitung hergestellt. Alle halten den Wiener Markt nicht für groß genug, um hier einigend tätig zu werden. Sämtliche Immobilienanbieter treffen aber auch nur eine Einteilung in Lagen. Keiner macht sich die Mühe die Objekte selbst beurteilend darzustellen. Die einzelnen Research Foren in den CEE – Ländern, die dem Autor zur Beurteilung zur Verfügung standen, haben genau das Gegenteil zum Inhalt. Es wird weitestgehend auf das Argument Lage verzichtet. Hier werden fast nur Objektkriterien in den Mittelpunkt der Entscheidungen gestellt. Es findet hier vor allem eine Einteilung nach Ausstattungsmerkmalen statt. Dies ist zwar hilfreich, um für den Wiener Bereich Ideen zu bekommen, aber erscheint als zu wenig weitgehend. Deshalb wurde nach anderen Methoden der Klassifizierung oder Einteilung gesucht. Die Standort- und Marktanalyse von O. Petersen hat den ersten anderen Ansatz gebracht. Sie ist jedoch nur beispielhaft zu sehen, da der eigentliche Zweck die Hilfe bei der Entscheidung eines Immobilienkaufes ist. Der Wiener Büromarkt ist aber, wie in der Arbeit mehrmals erwähnt, beinahe zur Gänze ein Mietmarkt, hier im Speziellen, ein Umzugsmarkt mit eher wenig neuen Flächen. Die Marktgängigkeit einer Büroimmobilie ergibt sich demnach meistens aus Optimierungsbestrebungen der Kunden.

Den wesentlichen Ansatz für die Entwicklung der in dieser Arbeit vorgestellten Methode hat der Autor in der Methode von Raymond Trotz gefunden. Hier wird ein vor allem auf dem deutschen Markt verwendetes Tool vorgestellt, dass jedoch weiter

geht, als hier benötigt wird. Es wird, so wie bei Petersen, unterstellt, dass eine Investitionsentscheidung in eine Immobilie ansteht. Trotz beschäftigt sich zusätzlich noch mit der Bewertung der Qualität des Objekt Cash-Flows und vor allem mit einer Bewertung von unterschiedlichen Märkten. Dies bietet eine Möglichkeit für eine weiterführende Arbeit, da hier nur der Wiener Markt Thema war. Eine detaillierte Marktanalyse mit der Möglichkeit, den Wiener Markt mit anderen, schon klassifizierten Märkten zu vergleichen, ist sicher eine spannende Aufgabe, die den Rahmen dieser Arbeit jedoch sprengen würde. Dies ist vor allem auch unter dem Gesichtspunkt interessant, da in den Interviews herausgekommen ist, dass Wien nicht mehr die Drehscheibe zum Osten ist. Die Meinung der Makler hat sich hier dahingehend gezeigt, dass andere Städte Wien hier den Rang abgelaufen haben. Die trifft in erste Linie auf Warschau zu. Man könnte durch ein vergleichbar machen des Wiener Marktes mit anderen versuchen, hier Defizite aufzuzeigen. Danach hat man die Möglichkeit, Verbesserungspotentiale zu sehen, die Wien wiederum in eine führende Rolle in diesem Marktsegment bewegen können.

Es wurde versucht, eine Ratingmöglichkeit anzubieten, die einerseits alle wesentlichen, nachgefragten Kriterien enthält, aber nach einer Objektbesichtigung durch einen Fachmann, relativ schnell erstellt werden kann. Es kommt vor allem darauf an, dass man ein Tool zur Verfügung stellt, das ohne großen zusätzlichen Aufwand, das heißt auch, ohne größere Extrakosten, zu einem Rating führt, das von allen Marktteilnehmern anerkannt werden kann. Es bedarf dazu nur einer immobilien-spezifischen Ausbildung und des Willens, diesen Weg auch konsequent durchzuziehen. Die Bewertung einer Büroimmobilie nach der vorliegenden Ratingmethode geht schnell und ist ein Nebenprodukt zu der ohnehin notwendigen ersten Besichtigung und Wertung der Immobilie. Sie kann Vorort mithilfe von Excel oder ähnlichen, auch selbsthergestellten Tools bewerkstelligt werden. Wichtig ist die einfache Handhabung, um die Akzeptanz zu gewährleisten. Wenn die Beurteilung einer Immobilie viel Zeit und Geld kostet, dann ist die Bereitschaft der handelnden Personen, das auch sorgfältig durchzuführen enden wollend.

Es werden hier Noten von 1 (als Bestnote) und 6 (als kaum darstellbare Schlechtestnote) vergeben. Der Beurteilende kann ohne weiteres seine eigenen Eindrücke und Gefühle einfließen lassen. Die Entscheidungen sollten kurz begründet

werden, um nachvollziehbar zu sein. In den Sparten Standort und Objekt werden für einzelne Kriterien diese Noten vergeben.

Diese Benotungsart ist eine Hilfe, um die Entscheidung eines präsumtiven Mietinteressenten zu erleichtern. Vor allem ist dies dann sinnvoll, wenn kein bestimmtes Objekt direkt als Favorit feststeht. Sie kann helfen, zwischen entweder überhaupt ein Objekt zu finden oder aber zwischen mehreren Objekten eine Wahl zu treffen.

Der Kern der Ausführungen in dieser Arbeit ist dann erreicht, wenn diese Art, Immobilien zuerst einem Rating und dann einer Einteilung zu unterziehen, die einer der drei Hauptgruppen, Standort, Objekt und Kosten des Objektes den Vorzug gibt. Die beiden anderen Gruppen werden dann einer Benotung unterzogen, die hilft, innerhalb des Wunschsegmentes eine geeignete Immobilie schnell identifizieren zu können. Es soll einfach mit der Liegenschaft mit der niedrigsten Note begonnen werden. Diese Darstellung soll selbstverständlich in den gängigen Büromarktberichten ihren Niederschlag finden, da weiterhin vorausgesetzt wird, dass diese Berichte das prominenteste Schaufenster für Kunden sind. Leider sind die Berichte nicht einheitlich und sind auch nicht in derselben Art zu lesen, sodass es für ein und dieselbe Immobilie zu Auffassungsunterschieden beim Kunden kommt, je nachdem welchen Bericht er zur Hand hat. Hierzu bedarf es noch der Anstrengung, die Marktteilnehmer an einen Tisch zu bekommen, da der Bedarf von ihnen noch nicht einmal gesehen wird. Wie soll man etwas verbessern, wenn gar kein Bedürfnis besteht. Dieses Werkzeug sollte dann in Präsentationen vorgestellt werden um den Willen zu erzeugen, solche Methoden ernst zu nehmen. Verhindert werden muss, dass Wien noch weiter in der Gunst der internationalen Kunden gegenüber anderen Städten, wie zum Beispiel Warschau, an Boden verliert.

Sollten sich hier nachhaltig alle wesentlichen Marktteilnehmer entschließen, die in dieser Arbeit vorgestellte Methode gemeinsam zu diskutieren, sie zu verfeinern und nach den eigenen Wünschen anzupassen, dann kann sehr rasch ein Standardtool daraus entstehen. Wenn dann die Teilnehmer auch ihr Marketing danach ausrichten und die Art der Darstellung eventuell sogar als Qualitätskriterium oder Gütesiegel beworben wird, dann ist eine nachhaltige Wirkung nicht unwahrscheinlich.

## **Kurzfassung**

Die Einteilung und das Rating von Büroimmobilien ist eine Möglichkeit, dem Kunden eine Entscheidungshilfe für die Wahl eines passenden Büros zu geben. Die Notwendigkeit dieses Tool herzustellen ergibt sich aus der Sicht des Verfassers, da die Kunden die Chance haben sollen, Immobilien sinnvoll zu vergleichen.

Es ist leider so, dass aus Verschiedenen Gründen keine Harmonisierungsbestrebungen am österreichischen Markt herrschen. Dies hat vielerlei Gründe, die oft auch unternehmensintern zu finden sind. Es herrscht vorrangig gesehen aber gar kein Wille, die Vereinheitlichung herbei zu führen.

Diese Arbeit stellt ein Werkzeug zur Verfügung, das es gestattet, aus Maklersicht eine schnelle, leicht nachvollziehbare und wirkungsvolle Einteilung zu treffen. Es bietet weiters dem Kunden eine Möglichkeit, ohne großartig in der Beurteilung von Immobilien geschult zu sein, gute Hilfen zur Sondierung des Marktes nach Objekten die für ihn geeignet sind zu bekommen.

Die Methode wird beschreibend dargestellt und es wird erklärt, wie man nach einfachen Kriterien ein Rating durchführen und auch nachvollziehen kann. Klare Tabellen und Kriterien geben hier wesentliche Hilfen. Die Erstellung erfordert durchaus einiges an Fachwissen, da ohne dieses die Ergebnisse nicht standardisiert sein können.

Es bleibt zu hoffen, dass mit der Vorlage dieser Arbeit ein Anstoß für umfangreiche Research Tätigkeit in Wien gegeben werden kann. Ziel ist, den Unternehmen, die hier beteiligt sind, eine einheitliche Verwendung dieses Tools schmackhaft zu machen und es in weitere Folge zum Standard einer Maklertätigkeit werden zu lassen. Hier ist allerdings noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten, da leider jeder Marktbeteiligte andere Interessen verfolgt. die Darstellung des Marktes auf die in dieser Arbeit gezeigte Form würde dem Kunden das Leben erleichtern. dies sollte im Sinne aller sein.

## Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1 RATING SKALEN (VERGL.: TROTZ, 2004,41) .....	24
ABBILDUNG 2 TRANSFERTABELLE (VERGL.: TROTZ, 2004, 42).....	25
ABBILDUNG 3 KRITERIENGRUPPEN (VERGL.: TROTZ, 2004, 45).....	26
ABBILDUNG 4 TRANSFERTABELLE (VERGL.: TROTZ, 2004, 42).....	29
ABBILDUNG 5 SPITZENMIETEN IM EUROPÄISCHEN VERGLEICH.....	48
ABBILDUNG 6 TRANSAKTIONEN AM WIENER MARKT BIS HERBST 2012 .....	49
ABBILDUNG 7 MIETEN BÜROLAGEN H1 2012 .....	50
ABBILDUNG 8 TRANSAKTIONEN VON INTERNATIONALEN INVESTOREN DER LETZTEN JAHRE .....	54
ABBILDUNG 9 BÜROENTWICKLUNGSACHSEN IN WIEN .....	55
ABBILDUNG 10 WIENER BÜROACHSEN .....	56
ABBILDUNG 11 TEILMÄRKTE SUBMÄRKTE .....	57
ABBILDUNG 12 VOGELPERSPEKTIVE PHILIPS - HAUS .....	61

## Literaturverzeichnis

Schulte, Karl-Werner (2004): Immobilien Ökonomie: Band I: Betriebswirtschaftliche Grundlagen: Bd I, 3. Auflage, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München

Trotz, Raymond, (2004): Immobilien- Markt- und Objektrating, Verlag Rudolf Müller, Die deutsche Bibliothek-CIP Einheitsaufnahme, 1. Auflage – Köln, 2004

Schäfer,Jürgen Conzen,Georg (2011): Praxishandbuch der Immobilieninvestitionen, 2. Auflage, Beck – Juristischer Verlag, München

Büromarktbericht Wien/Herbst 2012, EHL

Büromarktbericht Dr. Max Huber Herbst 2012, [www.dmhpartner.at](http://www.dmhpartner.at), 20.02.2013

Immobilienmarktbericht Österreich 2012, Colliers International

24. Büromarktbericht, Eine aktuelle Studie von OTTO IMMOBILIEN GRUPPE GEWERBE, Wien, Herbst 2012

CBRE Marktbericht, Wiener Büromarkt, 1. Halbjahr 2012

<http://de.wikipedia.org/wiki/> Autor unbekannt, abgefragt am 08.03.2013

Appendix zum Prague Research Forum Announces the Office Market Figures for Q2 2012, Prag, 17.07,2012

Proposal of new standard Specifications for office buildings on the Warsaw market (WRF, 17.03.2005)

Warsaw Research Forum, Major International Consultancies Cooperation Agreement Regarding Market Data in Poland

BRF Rules, Budapest Reseach Forum, established in 2001,2010

# Anhang 1

## Fragen an die Makler

- Welche Submärkte haben sich Ihrer Meinung nach in Wien etabliert? Was ist in dieser Stadt überhaupt vorhanden? Würden Sie es begrüßen, wenn es von den Maklern gemeinsam definierte Submärkte geben würde?
- Welche Art von Büroflächen wird in Ihrem Marktbericht aufgenommen? Welche Kriterien müssen diese Büros erfüllen, damit sie berücksichtigt werden?
- Haben Sie eine Datenbank in Ihrem Unternehmen, in der alle ca. 10,5 Millionen m<sup>2</sup> enthalten sind?
- In welchen Abständen werden die Ein- bzw. Ausgänge in den Bestandsflächen, bzw. die vom Markt genommenen und hinzugekommenen Flächen von Ihrer Firma erfasst?
- Wie geht dieser Prozess vor sich?
- Wie werden für Ihren Bericht die Flächen gemessen? Nach GIF, DIN 277 oder nach Ö-Norm oder auf andere Art?
- Wie definieren Sie Leerstand? Wie definieren Sie Leerstandsrate?
- Wie definieren Sie Vorvermietung? Gehen vorvermietete Flächen, die also dem Markt nicht mehr zur Verfügung stehen, in Ihren Marktbericht mit ein?
- Wie definieren Sie Nachfrage (in CEE ist das die Gesamtvermietungsleistung)? Ist die gesamte nachgefragte Fläche in Ihrem

dargestellten Bestand berücksichtigt, oder wird die Wiedervermietung ausgespart. Gilt wie in Deutschland nur die Expansion, nicht aber die wiedervermietete Fläche als Flächenumsatz?

- Haben Sie harte und weiche Kriterien definiert, die zu einem gewissen Maß erfüllt sein müssen, um eine Klassifizierung der Gebäude zu finden?
- Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen mit diesen Aufgaben betraut?
- Stimmen Sie sich mit anderen Maklerfirmen ab? Wenn ja, wie oft und mit welcher Firma?
- Würden Sie es begrüßen, wenn sich Maklerunternehmen, wie in den Research Foren in CEE zusammensetzen, um einen Marktbericht gemeinsam zu verfassen?
- Würden Sie es begrüßen, wenn man die Flächen für einen Büromarktbericht nur auf die modernen Flächen begrenzt?
- Sehen Sie Stärken in einer unterschiedlichen Terminologie (Bezeichnungen, eventuell auch Kreation eigener Marken) der einzelnen Makler, die eventuell hilft, sich bewusst voneinander zu unterscheiden? Welche Terminologien sind das in Ihrem Unternehmen?
- Was sind aus Ihrer Sicht neu zu entwickelnde Produkte auf dem Markt? Was sollte dem Kunden zusätzlich angeboten werden, z.B. große Bürogebäude, die aber sehr kleine Einheiten anbieten, wie die Office Units am Campus 21?
- Sind Sie der Meinung, dass einzelne Segmente zurückgedrängt werden oder ganz aus dem Markt verschwinden werden?

- Welcher Bedarf besteht momentan bezüglich neu zu erschließender oder neu zu bauender Flächen - in welchen Lagen und mit welchen Spezifikationen?
- Wie groß ist Ihrer Meinung nach der durchschnittliche Platzbedarf eines Büromitarbeiters, um einen optimalen Output aus der einzelnen Arbeitskraft zu bekommen?

### **Erstes Interview**

Befragt wird Herr Phillip Eilmer von der Firma RESAG Makler:

Eingangs erfolgt eine kurze Darstellung der Ziele der Arbeit. Diese ist eine der drei Teilarbeiten, die einen Vorschlag für die Erstellung eines neuen Büromarktberichtes als Output Ziel haben. Der Betreuer wird genannt und auch wird kurz erläutert, wer der Betreuer ist und woher die Themenstellung der Arbeit kommt. Dies dient der Orientierungshilfe des zu Interviewenden, um die Einordnung der Fragen in den Gesamtkontext klar zu machen. Es wird berichtet, dass es in etwa 4-5 wesentliche Makler in geeigneter Größe auf dem Wiener Markt gibt, die befragt werden sollen. Die beabsichtigte Research Tätigkeit wird beschrieben.

Es wird in erster Linie zur präziseren Richtung der Befragung eruiert, ob es in der gegenständlichen Kanzlei überhaupt einen Büromarktbericht gibt. Der Befragte verneint dies.

Frage: Welche Submärkte haben sich Ihrer Meinung nach in Wien etabliert? Was ist in dieser Stadt überhaupt vorhanden?

Aus der Sicht von Herrn Eilmer gibt es zwei wesentliche, ganz stark unterschiedliche Klassifizierungen. Einerseits sind das Neubauprojekte oder Generalsanierungen, die einen Erstbezug darstellen und das zweite sind Bestandsimmobilien, die in die Anschlussvermietung gehen. Diese beiden sieht er als zwei völlig unterschiedliche Dinge. Dies zeigt sich auch dadurch, dass die Entscheidungskriterien, mit deren Hilfe die Objekte ausgewählt werden, völlig unterschiedlich sind. Bei dem einen gehe es um den Preis und bei dem anderen um Qualitätsstandards. Das könne über die

Zertifizierung, die Energieeffizienz, über Nachhaltigkeitsüberlegungen, über Flächeneffizienz gehen. Dies sind alles Dinge, die im Altbau grundsätzlich nicht darstellbar sind. Das gesamte Altbausegment, darunter fallen auch die Immobilien aus den 1960er und 1970er Jahren, ist ein Segment, das ganz stark über den Preis gespielt wird und das sehr schlecht über die Immobilie selbst positioniert werden könne.

Frage: Würden Sie es begrüßen, wenn es von den Maklern gemeinsam definierte Submärkte geben würde?

Nein, das seien letzten Endes Spielarten. Wie das Produkt genannt werde, sei eigentlich sekundär, sowohl für den Kunden als auch für das Maklerunternehmen. Beide wissen, was gemeint sei.

Zwischenfrage: Der Kunde weiß das auch? Vor allem der ausländische Kunde?

Dieser Kunde sei leider in Wien zu wenig vorhanden, als dass es sich lohnen würde, sich deshalb strategische Gedanken zu machen. Hier hätten leider andere Märkte Wien den Rang als attraktiver Büromarkstandort abgelaufen. Dies ist leider auch ein kennzeichnendes Element des Marktes.

Auf Nachfrage wird vor allem die Stadt Warschau genannt, die Wien dieses Label als Ostdrehscheibe einfach weggenommen habe. Es sei für internationale Unternehmen momentan sehr unspannend, sich in Wien anzusiedeln.

Der Wiener Büromarkt sei auch eher von einem internen Umzug gekennzeichnet. Dies hieße, dass die Nettoabsorption über Zuzüge von internationalen Unternehmen, die sich echt neu hier ansiedeln, momentan leider fast nicht gegeben sei. Es sei eher so, dass internationale Konzerne konsolidieren und wenn abgebaut werde, dann sei Wien einer der Standorte, die eher stärker auf der Liste stünden.

Frage: Es besteht also kein Defizit an neuen Flächen? Oder sehen sie sogar ein Überangebot?

Wenn man die Leerstandsdaten ansehe, liege aus seiner Sicht der Schnitt in etwa bei 6-7%. Je nachdem, wie man das betrachte, sehe das dann per se sehr gut aus.

Mann müsse nur sehr genau in die einzelnen Segmente hineinsehen. Er sei sicher, dass im Altbestand die Leerstandsrate dramatisch höher sei.

Zusammenfassend sehe er, dass der Wiener Büromarkt größtenteils von Umzügen bewegt werde und hier die vorrangigste Motivation die Kostenoptimierung sei. Dies sei auch gesamt gesehen das, was der Markt momentan hergebe.

Frage: Davon ausgehend, dass diese Firma keinen Büromarktbericht anfertigt, wird die zweite Frage modifiziert. Gefragt wird, was aus der Sicht des Befragten, eine Büroimmobilie sei. Ist das Bestandsobjekt, in dem die Befragung durchgeführt wird, aus seiner Sicht eine Büroimmobilie? Gegeben wird auch der Hinweis, dass es sich nur um eine Einheit in diesem Haus handelt.

Nein, dies sei ein klassisches Wiener Zinshaus, in dem in der Regel im Erdgeschoss irgendeine Retailfläche beheimatet sei, weiters eine Mischform aus Wohn- und Büroobjekten, jedoch war jedes Büro in einem Altbau irgendwann einmal eine Wohnung in Wien und sei historisch dann umgebaut worden. Im Dachgeschoss fände man beides.

In der Definition von Herrn Eilmer sei eine Büroimmobilie eine, die nicht eine zum dauernden Aufenthalt von Privatpersonen bestimmte Fläche sei. Dies sei die wesentliche Kennzeichnung.

Der Verlauf werde dann fließend, wenn man ein Konsortium von drei Grafikern habe, die eine wohnungsähnliche Situation hätten - mit einem Co-Working-Space, mit einem Besprechungstisch und die mit W-Lan arbeiten würden. Dies sehe schnell einmal wie eine Wohnung aus, sei aber sicherlich keine. Er glaube nicht, dass eine Bürofläche allein durch die Ausstattung gekennzeichnet sei.

Rechtlich gebe es selbstverständlich Unterschiede, sowohl in der Vertragsgestaltung als auch in der Anwendbarkeit von Rechtsnormen.

Grundsätzlich sehe er als Cut off-Punkt das Schlafen. Hier sei man relativ safe in der Abgrenzung.

Wenn man Sanitärräume betrachte, die laut ihm durchaus auch in innerstädtischen Büros nachgefragt würden, also vermehrt Duschen und Umkleideräume in Büros zu integrieren, dann ist hier ein Trend zu erkennen. Viele Leute wären heute schon mit dem Fahrrad unterwegs oder machen in den Pausen Sport. Es sei deshalb schwer,

woran der Unterschied für die nachgefragte Unterscheidung zu messen sei. Er meine, dass der dauernde Aufenthalt von Privatpersonen sicher das wichtigste Unterscheidungskriterium sei.

Grundsätzlich sei das für ihn am Vertrag zu messen und an der Absicht des Vermieters. Der Eigentümer müsse im Management seiner Immobilie einen Plan haben, welche Fläche er wie vermieten wolle. Das sei für ihn die Messlatte. Wenn der Eigentümer sage, dass er eine Fläche als Büro vermieten wolle, dann könne er ihm sagen, in welchem Preissegment und in welcher Ausstattungsqualität er in dieser Immobilie am schnellsten zu einer Vermietung komme. Wenn er dann den Auftrag bekäme, dann sei dies für ihn eine zuzählbare Bürofläche. Kurz gesagt sei die Absicht des Auftraggebers die klarste und deutlichste Unterscheidung.

Frage: Haben Sie eine Datenbank in Ihrem Unternehmen, in der alle ca. 10,5 Millionen m<sup>2</sup> Büroflächen enthalten sind? Wenn ja, wie aktuell ist diese?

Nein, die gesamte Bürofläche sei nicht in Ihrer Datenbank.

Nachfrage: Wird mit Tools wie IMMOUnited gearbeitet?

Ja, jedoch werden nur anlassbezogen Verträge erfasst. IMMOUnited sei seiner Ansicht nach nicht so hilfreich, wie es scheine. Wenn man wirklich etwas erfassen wolle, dann sei es leider nicht so akkurat, wie man meinen wolle. Die Aktualisierung der Datenbank erfolge ebenso nur anlassbezogen, wenn Verhandlungen mit einem Kunden anstünden. Es sei nicht so, dass man in einem bestimmten Zyklus die eigene Sicht des Büromarktes aufarbeite. Es gebe dazu auch keinen Anlass, da es keinen Bericht gebe. Es sei ihm auch noch nicht untergekommen, dass Daten, die einmal erfasst wurden, bei einer späteren Gelegenheit hilfreich gewesen wären.

Frage: Sind Mitarbeiter nur mit solchen Erfassungen betraut?

Nein, wenn es einen Bericht gäbe, dann würde man Mitarbeiter dafür einstellen. RHI oder Otto seien Firmen, die so etwas machen.

Ein für Wien ganzflächig übergreifender Büromarktbericht sei seines Wissens nach kein Wunsch seiner Firma. Man müsse sich in diesem Zusammenhang fragen, was tue denn so ein Büromarktbericht? Was tue der für das Unternehmen und welche Erwartungen und Ansprüche habe er daran? Es sei zu einem ganz erheblichen Maß ein Marketingtool für das Maklerunternehmen. Man wolle hier seine Glaubwürdigkeit am Markt steigern, um Mandate zu erhalten, sowohl von Interessenten als auch von Eigentümern, in dem man Kompetenz nach außen signalisiere. Das täten auch Rechtsanwaltsunternehmen, die Berichte produzierten oder Seminarreihen zu verschiedenen Themen veranstalten, was er als legitime PR-Maßnahme sehe.

Am Ende des Tages im Geschäft würde das aber gar nichts nützen. Es sei nur gut für die Kunden- und Eigentümeraquise. Die paar großen Unternehmen, die am Markt solche Berichte verfassen, unterscheiden sich aber in deren Annahmen und Ergebnissen. Die Firmen unterscheiden sich dadurch, dass in mehreren Zyklen die eine etwas positiver, die andere etwas negativer denke, sich aber alle im Wesentlichen auf die gleichen Zahlen aus dem gleichen Grundmaterial stützen. Es gebe eigentlich nur Interpretationsunterschiede. Man könne natürlich auch so etwas produzieren, jedoch stelle sich die Frage, ob das der Markt brauche.

Eine einheitliche Benennung der Immobiliensparten am Markt sei zu hinterfragen, da nicht klar sei, wem es nütze. Es sei in letzter Konsequenz ein Intensives Beratungsgespräch mit dem Kunden zu führen, um zu verstehen, was er denn eigentlich wolle. Ab hier seien Terminologien relativ egal. Wenn der Kunde bei der Wahl seiner Büroimmobilie auf Flächeneffizienz abstelle, die er in seinem Umzug darstellen wolle, dann würden Altbauten oft kategorisch ausscheiden. Es seien irreversible Bauteile darin enthalten, ebenso verhindern oft Dachschrägen geforderte Konzepte. Nach solch einer Beratung würde man wissen, was man brauche. Wie man es dann nenne, sei ziemlich egal.

Er sehe momentan den Benefit nicht, um einen solchen Aufwand zu treiben. Es gäbe auch viele unterschiedliche Standards, wie man Flächen messen könne. In Deutschland misst man nach der DIN 277, es gebe auch anglikanische Arten zu messen oder viele andere Normen. Bei uns werde nicht einmal der Begriff Bruttogeschosßfläche einheitlich verwendet. Da stehe oft Nutzfläche drinnen, da könne man sich aussuchen, wer das wie gemessen habe. Man solle nur dann, wenn man einen Nutzen schaffe, auf solche Unterschiede eingehen, sonst sei das verlorener Aufwand.

Gleiches gelte für die Erstellung eines weiteren Büromarktberichtes. Wenn man wisse, dass der Kunde aus einem internationalen Konzern käme, der das nach einem einheitlichen System intern in seinem Reporting darstellen müsse, wie er seine Flächen rechne, dann wolle er das liefern und treibe auch den Aufwand, herauszufinden, wie das ursprünglich gemessen worden sei. Wenn er aber sage, dass er eine gewisse Fläche +- brauche, dann seien diese Informationen nicht relevant.

In diesem Geschäft seien so viele Loose Ends zusammenzubringen, dass man irgendwann fokussieren müsse, was für den Kunden entscheidungs- und Deal relevant sei. Dies könne man nicht diktieren. Es nütze nichts, wenn man wunderschöne, gut durchdachte Standards aufsetze. Man müsse diesen Kunden und dieses Geschäft betrachten und herausfinden, was für dieses Unternehmen heute relevant sei. Er sei im Endeffekt Dienstleister und sein Ziel sein es, einen zufriedenstellenden Vertrag zu vermitteln.

Frage: Was sind aus Ihrer Sicht neu zu entwickelnde Produkte auf dem Markt? Was sollte dem Kunden zusätzlich angeboten werden, z.B. große Bürogebäude, die aber sehr kleine Einheiten anbieten, wie die Office Units am Campus 21? Fehlt dem Markt etwas?

Ja, das seien aber keine Kleinstbüros, die gebe es in ausreichender Anzahl. Was fehlt sind sortenreine, geclusterte Bereiche von Retailflächen in der Innenstadt, nah dem Vorbild von zum Beispiel London.

Es folgten noch weitere interessante Erkenntnisse, da jedoch die Büroimmobilie in dieser Arbeit im Mittelpunkt steht, sei auf eine weitere Behandlung verzichtet.

Frage: Sind Sie der Meinung, dass einzelne Segmente zurückgedrängt werden oder ganz aus dem Markt verschwinden werden?

Ja, das gibt es. Es ist aber nicht nur an der Verkehrsanbindung zu messen. Wenn man danach gehe, dass die Liegenschaft an der U-Bahn liegen müsse, dann sei das neue Büro der Sigma Holding am Hof schlecht verkehrsangebunden. Dies sei aber momentan eines der Top Produkte auf dem Markt. Man gehe aber quer durch die Innenstadt, um zum Stephansplatz zu kommen.

Aus seiner Sicht werde das mittelpreisige Büro, das keine klare Positionierung habe, vom Markt verschwinden. Die 0815 Fläche habe es momentan sehr schwer und habe seiner Meinung nach auch keine Zukunft. Eine solche Positionierung könne hochpreisig, billig, gut verkehrsangebunden oder flexibel sein. Solche Immobilien werden ihren Platz am Markt finden und behaupten können. Jedes Haus, das versucht alles so ein bisschen zu sein, wird schwer zu vermitteln sein.

Frage: Wie groß ist Ihrer Meinung nach der durchschnittliche Platzbedarf eines Büromitarbeiters, um einen optimalen Output aus der einzelnen Arbeitskraft zu bekommen?

Da sei Wien einer der großzügigsten Märkte, da ein Mitarbeiter oft über 20 m<sup>2</sup> habe. Viele Unternehmen würden das aber gar nicht so richtig durchzählen. Wenn es sich um eine kleinere Organisation handle, dann sei die größte Stellschraube für den Platzbedarf pro Kopf oft die Besprechungssituation. Es müsse das Büro bei einem russischen Gashändler, der regelmäßig größere Besprechungen habe anders aussehen, als wenn es sich um ein Architektenkonsortium handle, wo jeder für sich mehr Platzbedarf habe. Es kann also hier kein Schnitt gesehen werden, das sei pro Branche zu beurteilen.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass eine Research Arbeit, wie sie in Ungarn oder Tschechien gemacht wird, deshalb nicht zielführend und verlorener Aufwand ist, da durch die Tendenz, dass der Markt nicht durch Neu Zuzug, sondern durch Umzüge bestimmt ist, die Makler alle um denselben Kunden herumlaufen.

Der Markt habe nicht wahrgenommen, dass die Signa, nach den klassischen Büroimmobilienhaltern schon der größte Stake Holder am Markt sei. Man gehe nur in hochpreisige Segmente und vermiete auch sehr gut. Nach seinen Informationen sei das „Haus an der Wien“ nahezu in Vollvermietung, das River Gate habe noch einige Themen, in der Innenstadt sei auch noch ein bisschen was zu haben. Dies untermauere seine These, dass man bei einer klaren Positionierung mit Top-Lage, Top-Ausstattung und Top-Preis erfolgreich sein würde.

Es sei verwunderlich, warum sich kein Bestandshalter auf das Thema stürze, dass er nur um € 5,00 – 6,00 vermiete. Das fehle komplett. Das sei nicht besonders sexy, sei

aber für Immobilien in schlechten Lagen eine Positionierung. Der Kunde müsse einfach ein Schlagwort haben, dass er diese Ware dort bekomme.

Aus der Sicht des Autors widerspricht sich Herr Eilmer hier, da diese Ansicht eigentlich genau für das Anfertigen von standardisierten Berichten und das Verwenden von einheitlichen Termini spricht. Dies wird in weiterer Folge noch zu beurteilen sein.

## **Zweites Interview**

Befragt wird Frau Martina Paukner M.A., Investment und Research Büro- und Gewerbeimmobilien, Dr. Eugen Otto GmbH

Auch hier erfolgt eine kurze Einführung in die Themenstellung. Die Frage nach der Herstellung eines Büromarktberichtes stellt sich hier nicht, da der Bericht seit längerer Zeit herausgegeben wird und deshalb bekannt ist.

Frau Paukner stellt klar, dass es zwar eine Kooperation der Kanzlei Otto mit Knight Frank, die Teil des Warsaw Research Forums sind, gibt, sie selbst aber mit der Bearbeitung dieses Gebietes nichts zu tun habe.

Auf die Frage, woher die Daten des Büromarktberichtes kommen, da der Autor davon ausgeht, dass diese nicht, wie beim Zinshausmarktbericht fast ausschließlich aus der Datenbank der Firma IMMOUnited kommen, meint Frau Paukner, dass dort nur teilweise geschöpft wird. Gerade nur, was die Kaufverträge betrifft werde auf diese Quelle zurückgegriffen. Es würden dort auch nur die größeren Deals berücksichtigt und auch dies nur insoweit, als es sich um Asset-Deals handle, da Share-Deals dort naturgemäß nicht verzeichnet seien.

Frage: Was wird von dieser Kanzlei als Büroimmobilie angesehen? Wie wird das hier eingeteilt?

Alle Büroflächen, die hier erfasst würden, und hier habe man sich sehr nach der GIF – Richtlinie orientiert, müssten selbstständig vermietbare Einheiten sein. Es müsse in einem Haus einen eigenen Zugang geben. Es müssen auch selbstständige Schreibtischtätigkeiten verrichtet werden können. Es müsse oft eine Trennung zwischen Büro- und zum Beispiel Laborflächen gemacht werden.

Frage: Welche Submärkte haben sich Ihrer Meinung nach in Wien etabliert? Was ist in dieser Stadt überhaupt vorhanden?

In dieser Kanzlei werde eigentlich nur nach den Lagen definiert. Es seien zwar in den meisten Marktberichten unterschiedliche Kriterien in zweiter Linie interessant, aber es reduziere sich im Wesentlichen auf die geografische Lage. Es gebe einerseits das Gebiet „Innere Stadt“, das Gebiet um den Gasometer und die Erdberger Mais, weiters das Gebiet Wienerberg und einige andere mehr. Sie hält dezidiert fest, dass in ihrem Bericht nicht nach Ausstattungskategorien unterschieden werde. Dies werde nur dann gemacht, wenn man sich Mietpreise ansehe oder wenn es eine genaue Nachfrage nach speziellen Segmenten gebe, sonst aber nur nach der Lage.

Frage: Wie alt darf ein Gebäude höchstens sein, um in diesen Bericht einzufließen? Hingewiesen wird in diesem Zusammenhang auf die Altersgrenzen der CEE-Foren, die mit 1989 oder 1991 beginnen.

Es wird eine definierte Altersgrenze nicht festgelegt, es sei aber klar, dass nur Gebäude berücksichtigt werden, die auch auf dem Markt handelbar seien. Dies setze voraus, dass es sich entweder um einen Neubau oder um ein kürzlich saniertes älteres Gebäude handle, was eine Grenze per se schon einziehe. Man filtere nur die Gebäude heraus, die nicht mehr marktfähig seien. Hier wird auf die Richtlinie der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung verwiesen, die solche Gebäude definiert, die mindestens ein Jahr oder mehr Zeit für Umbau und Restrukturierung benötigen würden, um wieder marktgängig zu sein. Erfasst würden nach dieser Richtlinie alle Flächen, die vermarktbar seien, die für die Ausführung von Schreibtischtätigkeiten geeignet seien und dem Vermietungsmarkt zugeführt werden können. Es könne also zusammengefasst werden, dass die Aufnahme in den Bericht nichts mit dem Alter der Gebäude zu tun habe, sondern nur mit der Fähigkeit diese zu vermieten.

Frage: Haben Sie eine Datenbank in Ihrem Unternehmen in der alle ca. 10,5 Millionen m<sup>2</sup> enthalten sind? Wird in diesem Bericht diese Fläche erreicht?

Frau Paukner meint, dass die 10,5 Millionen m<sup>2</sup> eine Hochrechnung seien, die Ihrer Meinung nach aus dem Jahr 1991 herrührt. Dies wurde im Zuge einer Arbeitsstättenzählung in Wien durchgeführt. Man habe damals die Erwerbstätigen in Wien gezählt und habe sich das dann nach den verschiedenen Dienstleistungssektoren angesehen. Die so berechnete Zahl der Erwerbstätigen in Wien seien dann mit einer Flächenkennziffer multipliziert worden. Daraus habe sich die Zahl ergeben, die von allen, die einen Büromarktbericht erstellen durch Zu – und Abschreibungen hochgerechnet werde. Diese Zahl bilde Ihrer Meinung nach den Markt ziemlich gut ab.

Frage: Sehen Sie Stärken in einer unterschiedlichen Terminologie (Bezeichnungen, eventuell auch Kreation eigener Marken) der einzelnen Makler, die eventuell hilft, sich bewusst voneinander zu unterscheiden? Sehen Sie die Notwendigkeit, die einzelnen Benennungen zu harmonisieren?

Frau Paukner meint, dass das Grundziel eines Marktberichtes sei, dass ein Markt möglichst objektiv abgebildet würde. Es sei beabsichtigt, die Parameter des Marktes richtig und auch transparent darzustellen, so dass auch jeder wissen könne, wovon man spreche. Eine Abstimmung passiere natürlich, es sei aber nicht so, dass alle zusammensitzen würden und einen gemeinsamen Marktbericht schreiben.

Nachfrage: Wäre das aus ihrer Sicht etwas Erstrebenswertes?

Sie meinte, dass es hier sowohl Vorteile als auch Nachteile gäbe. Ein internationaler Investor, der sich den Wiener Markt ansehen würde und einen Marktbericht vorfände in dem alle Fakten klar und transparent erfasst seien, würde das vielleicht als wünschenswert ansehen. Wenn ein Investor allerdings drei oder vier Marktberichte zur Verfügung hätte, die zwar nach objektiven Kriterien alle ihre Richtigkeit hätten, aber unterschiedliche Interpretationen über die Marktentwicklung hätten, könne man aus einer gewissen Vielfalt schöpfen.

Nachfrage: Ein Marktbericht solle also nicht nur ein Schaufenster sein, sondern auch eine Meinung abbilden?

Es solle ein Schaufenster in die Vergangenheit sein, es solle aber auch eine Prognose für die Zukunft sein, in der aber naturgemäß immer eine bestimmte Sichtweise des Marktes enthalten sei. Es soll nicht als Plattform für persönliche Meinungen missbraucht werden, da dann Objektivität verloren gehen würde, es solle nur eine gewisse Marktsicht beschrieben werden.

Frage: Warum erstellt die Kanzlei Otto einen Marktbericht? Was ist das Ziel? Wird es aus Marketinggründen gemacht oder entspricht das dem Renommee der Kanzlei, dass man so etwas eben habe?

Es gebe verschiedene Gründe. Es sei wichtig für die Kanzlei, im operativen Geschäft die Daten aufzuarbeiten und den Markt in der Tiefe zu kennen. Natürlich sei es auch ein Marketingtool für die Vermietung und den Verkauf, da Mietinteressenten gerne wissen würden, wo denn in Wien überhaupt Bürostandorte seien. Investoren, vor allem internationale wollen wissen, wie sich eigentlich der Wiener Markt strukturiere. Auf kurze Zwischenfrage, ob es den internationale Investoren am Markt gebe (Verweis auf das erste Interview, wo man meinte, dass dies vernachlässigbar sei), meinte man, dass dies sehr wohl stark vorhanden sei. Es gäbe diese großen Kauftransaktionen leider nur eher selten, aber es gäbe sie sehr wohl, trotz Krise. Ganz sicher werden der Markt und die Objekte regelmäßig geprüft und gescannt. Jeder Investor, der sich für Objekte interessiere, prüfe regelmäßig den Markt. Internationale Investoren würden Wien als sicheren Hafen für deren Investments sehen. Dieser Markt würde gerne als Stabilisator für die einzelnen Portfolios verwendet. Wien sei bei europäischen Portfolios eine willkommene, weil stabile Ergänzung.

Frage: Ist Wien eigentlich noch der wichtige Standort innerhalb Europas? Stichwort: „Tor zum Osten“ oder „Ostdrehscheibe“?

Was den Vermietungsmarkt betreffe, sehe sie das weiterhin so, wobei zugegeben werden müsse, dass der Großteil der Neuanmietungen durch Umzüge begründet seien. Jedoch seien viele Headquarters für europaweit operierende Konzerne in Wien zu finden. Auch die Headquarters für die Niederlassungen der Firmen in Osteuropa sind oft in Wien anzutreffen. Man müsse aber die Gesamtzahlen im Auge behalten und

dürfe nicht vergessen, dass Wien in seiner Kernstruktur, ein nationaler Markt sei, auf dem vor allem Einheimische das größte Transaktionsvolumen auslösen würden, den Internationale Investoren aber immer im Blickfeld haben. Es werde auch regelmäßig am Wiener Markt gekauft - vor allem von offenen Fonds - wie eine DEKA oder eine UNION INVESTMENT. Diese oder ähnliche Firmen schauen sich laufend um und seien auch bereit, anzukaufen. Dies seien ausschließlich Objekte zu Anlagezwecken und nicht zur Eigennutzung.

Hier wird die Frage nach einer Datenbank nochmal gestellt. Was wird mit den Informationen in dieser Datenbank gemacht?

Es gäbe eine Datenbank. Wichtig seien hier nicht nur die Transaktionen, die die Kanzlei Otto selbst begleitet haben, sondern alle Transaktionen am Markt. Man konzentriere sich auf Anmietungen über 1.000,00 m<sup>2</sup>, in den Marktbericht würden Anmietungen über 3.500,00 m<sup>2</sup> einfließen. Man wolle aber grundsätzlich den ganzen Vermietungsmarkt abbilden. Transaktionen gäbe es weniger als Vermietungen, doch auch da würden genaue Aufzeichnungen geführt. Grundlagen dafür seien Medienberichte, eigene Transaktionen, ein laufender Austausch mit Kollegen und Akteuren aus dem gesamten Markt. Der Wiener Markt sei nicht so groß, dass dies sehr unübersichtlich wäre. Um ein Stimmungsbild am Markt zu bekommen, sei es wichtig, mit allen Marktakteuren regelmäßig Kontakt zu halten.

Frage: Wie wird der Marktbericht gemacht? Wird am letzten Bericht aufgebaut, oder wird immer ein neuer erstellt? Wie viele Leute sind da beschäftigt?

Grundsätzlich gebe es verschiedene Listen, wo die Fertigstellungen verzeichnet seien, eine weitere mit der Vermerkung der Vermietungen und eine, wo die Transaktionen eingetragen seien. Es stünden damit verschiedene firmeneigene Datenbanken zur Verfügung. Generell gesagt seien alle jene mit der Erstellung dieses Marktberichtes beschäftigt, die auch operativ mit dem jeweiligen Gebiet befasst sind. Man benötige demzufolge für den Büromarktbericht, wo der Vermietungs- und auch der Investmentmarkt abgebildet sind, Leute aus beiden Bereichen. Sie selbst sei hier hauptzuständig für den Investmentmarkt, ihr Kollege, Herr Mag. Fenzl, sei für die

Vermietungen zuständig. Diese Abteilung bestehe aus zwei Mitarbeitern und einer Assistenz. Die jeweiligen Bewegungen werden laufend, also nicht nur zu bestimmten Terminen, wie zum Beispiel quartalsweise, eingepflegt. Daten würden aus Medienberichten, eigenen Recherchen und auch anderen Quellen, wie persönliche Besichtigungen vor Ort, kommen. Es sei die Belastungen vor der direkten Erstellung des Berichtes eher intensiver, im Ganzen gesehen seien aber über das ganze Jahr drei Leute mit diesen Aufgaben betraut.

Frage: Ist das die Kernaufgabe, die diese drei Personen im Unternehmen haben, oder haben die auch noch andere Tätigkeiten zu verrichten? Frage zielt auf die Feststellung der Personalkosten ab.

Die Erstellung sei immer an der operativen Abteilung angehängt, was wichtig sei, damit man möglichst objektiv den Markt abbilden könne. Die wirklichen Kosten seien nur sehr schwer zu beziffern, da ein sehr großer Pulk an Erfahrung darin stecken würde, es sei aber immer begleitend. Diese Tätigkeiten seien aber aus der Sicht der Kanzlei sehr wichtig für Beratung der Kunden.

Frage: Ist der Wille da, eine Klassifizierung der einzelnen Objekte durchzuführen, so gesehen, dass man zum Beispiel eine revitalisierte Innenstadtlage als  $1,10 \text{ m}^2/\text{m}^2$  klassifiziere, eine Lage beispielhaft am Wienerberg, wo es keine gute Verkehrsanbindung gebe, als  $0,90 \text{ m}^2/\text{m}^2$  ? Man könne so eine Wertigkeit des Standortes herausarbeiten. Gibt es in dem Marktbericht schon eine Gewichtung dieser Art?

Man bewerte nicht den gesamten Gebäudebestand an sich, was aber schon getan wird, sind Bekanntgaben von Bandbreiten für Mietpreise für bestimmte Standorte. Dieser würden Unterschieden in Erstvermietung von Flächen, für die Zweitvermietung seien dann Abschläge zu machen. Wenn man sich die Donauplatte ansehen würde, dann sei das obere Ende der Mietpreise das, was man in den Türmen erzielen könne. Mit allen anderen Flächen gemeinsam betrachtet müsse man eine Gewichtung durchführen, um meine Frage mit ja beantworten zu können. Dies werde im Einzelnen bei ihnen nicht

gemacht. Es werde jedoch die Bandbreite für einen gewissen Bürostandort im Marktbericht bekanntgegeben.

Zwischenfrage: Die Höchstmieten sind Ihrer Meinung nach wo erreichbar?

Ausschließlich in der Innenstadt. Eine Best Lage gebe es aus Sicht von Frau Pauckner außerhalb der Innenstadt momentan nicht.

Frage: Berücksichtigend, dass die Interviewte einen gemeinsamen Bericht mit anderen großen Mitbewerbern nicht als erstrebenswert ansieht, wird nach dem Willen und der Notwendigkeit gefragt, die im Bericht verwendeten Parameter gemeinsam abzustimmen. Beispielhaft wird hier auf die BRF-Rules und auch die anderen hingewiesen. Sollen die harten und die weichen Kriterien abgestimmt werden, oder die Art, wie eine Immobilie vermessen wird?

Grundsätzlich sei das erstrebenswert, das Problem sei allerdings, dass man den Gebäudebestand nicht ganz genau kenne. Da es keine Auflistung oder Datenbank gäbe, die die gesamten 10,50 Millionen m<sup>2</sup> enthalte ist das nicht möglich. Wenn es das gäbe, dann wäre es schön, diesen Bestand nach einheitlichen Kriterien zu analysieren. Sie sei aber überzeugt, dass wenn man von einer modernen Ausstattung in einem Bericht spreche, wonach sich ein Mietpreis richte, dass die verschiedenen Companies, die einen Marktbericht erstellen, von denselben Dingen sprechen würden. Jeder dieser Player wisse, was am Markt verlangt werde und könne deshalb beurteilen, wie eine Fläche darzustellen sei. Man könne eine Marktangemessenheit einer Fläche hier überall beurteilen. Ihres Wissens nach seien auch die anderen Ersteller sonst im operativen Geschäft tätig und hätten deshalb die gleichen Grundlagen zur Verfügung. Konfrontiert mit der Ansicht von Herrn Eilmer (RESAG Makler), dass ein Marktbericht nicht notwendig sei, da sowieso jeder Kunde von Anfang an eine spezielle und persönliche Behandlung benötige, meinte Frau Pauckner, dass sie das Statement über die Betreuung auf jeden Fall unterschreiben könne. Sie sei aber trotzdem der Meinung, dass es notwendig sei, mit einem Bericht einen Überblick zu geben. Die Aufgabe eines Marktberichtes sei nicht, die Kundenbetreuung zu ersetzen, sondern soll ein Tool für alle sein, die das benötigen.

Nachgefragt würden die Marktberichte von Investoren, auch von internationalen, die zwar wüssten, was sich am Markt tue, die das aber gerne in einer aufbereiteten Form zur Verfügung haben wollten. Es seien auch Mietinteressenten, Studenten, die sich hier informieren wollen, um Arbeiten zu verfassen. Nie jedoch würde mit dem Hintergedanken, eine persönliche Beratung zu ersetzen nachgefragt, sondern immer nur als Ergänzung.

Nachfrage: Ist ein Marktbericht ein Tool, das es ermöglicht als erster den Fuß in der Türe zu haben? Wird eine Kanzlei als kompetenter und vertrauenswürdiger gesehen, wenn man schon länger einen guten, geachteten Bericht zur Verfügung stelle?

Ja, das sei sicher so. wenn man sich in jemanden hineinversetze, der den österreichischen Markt gar nicht kenne, und somit auch die großen Player nicht kenne, dann sei es naheliegend, dass wenn der Bericht dem Kunden zusage, dass der die Dienste dieses Büros in Anspruch nehmen werde. Dies gelte jedoch, zwar in abgeschwächter Form aber doch, auch für inländische Kunden. Es werden die Berichte nicht nur von Leuten nachgefragt, die sie nicht kennen, es sei mittlerweile ein Standardtool, das zur Verfügung zu stellen sei. Wenn man die einzelnen Marktberichte nebeneinander betrachte, könne man sehr wohl Unterschiede herausfiltern, die bei Interesse bei den einzelnen Häusern zu einem persönlichen Gespräch Anlass geben würden.

Frage: Gibt es Büroarten, die am Markt sterben werden und Arten, die erst zu entwickeln sind? (Anlehnend, dass der erste Partner den Mittelpreissektor als untergehende Art titulierte.)

Man glaubt ebenfalls, dass man sich zu positionieren habe. Im Gegensatz zu Herrn Eilmer glaubt Frau Paukner aber, dass auch das mittlere Segment eine Chance hat. In Ihrer Kanzlei nenne man dies das VW Prinzip (Volkswagen-Prinzip, Anm. des Autors). Dies bedeute, dass es nicht immer das Beste vom Besten sein müsse, sondern oft reiche zum Beispiel bei der Ausstattung auch ein gutes Mittelfeld. Man müsse eine gute aber halt nicht die beste Qualität liefern. Es müsse sich auch dann nicht um die beste Lage handeln. Man müsse das dem Kunden nur klar transportieren. Die Bitte,

hier beispielhaft eine Immobilie zu nennen, verneint Frau Paukner sehr schnell. Nach dieser Kategorisierung müsse sich dann auch der Preis richten. Dieser Cocktail habe ebenso eine Chance am Markt.

Frage: Fehlt eine Art Büroimmobilie am Wiener Markt? Sollte noch etwas anderes angeboten werden?

Was lange Zeit gefehlt habe sind kleinteilige Flächen in der Innenstadt. Diese Lücke hätten nun aber teilweise die „BENA-OFFICES“ geschlossen. Was auch lange gefehlt habe, waren großvolumige, zusammenhängende Flächen in der Innenstadt, was aber auch durch die neuesten Entwicklungen, siehe Fleischmarkt oder Tuchlauben, wo erstmals solche Flächen angeboten würden, gedeckt werden könne.

Frage: Was ist ihre Meinung zum Projekt „Zentralbahnhof“, vor allem in Bezug auf Verkehrsanbindung?

Man meint, dass diese Liegenschaft sehr zentrumsnahe sei und die Infrastruktur dort wachsen werde. Es bleibe deshalb abzuwarten, wie schell das passiere und wie homogen das vor sich gehen würde. Sie meine jedoch, dass sich die Verkehrsanbindung verbessern würde, da ein Projekt mit der U2 geplant sei. Grundsätzlich glaube sie, dass sich dort ein guter Bürostandort entwickeln könne.

Frage: Wer mietet was in Wien?

Das komme darauf an, wie man aufgestellt sei. Wenn man eine Vertriebsorganisation habe, dann gebe es dort mehr Open Space und Desk Sharing. Demzufolge werde dann auch die nachgefragte Fläche pro Mitarbeiter geringer sein. Forschungsorientierte Firmen bräuchten eher einzelne Büros.

Angeschlossen wird hier die letzte Frage nach dem durchschnittlichen Platzbedarf eines Mitarbeiters.

Es komme stark auf den Fokus des Unternehmens an. Es sei aber im Durchschnitt aus der Sicht ihrer Kanzlei etwa 18,00 m<sup>2</sup> zugrunde zu legen. Man müsse dann noch die Unterscheidung treffen, ob es sich um Alt- oder Neubau handle. Im Altbau gebe es einfach gegebene Strukturen, die nur im Idealfall keine größeren Flächen pro Mitarbeiter ergeben würden. Oft würden die Grundrisse aber dafür nicht 100%ig passen. Diese 18,00 m<sup>2</sup> seien damals auch in die Büroflächenerhebung als Grundlage eingeflossen. Man könne mit der Angabe eines Interessenten, wie viele Arbeitsplätze man brauche, den effektiven Flächenbedarf berechnen. In der Regel wisse ein Büromieter nicht, wie groß sein Platzbedarf sei, da brauche es fachmännische Beratung. Die Anzahl der Arbeitsplätze seien eine Standardmaßzahl.

### **Drittes Interview**

Das dritte Interview wurde mit Frau Mag. Andrea Buchegger, CBRE Wien geführt. Nach der Präzisierung der Themenstellung wird festgestellt, dass diese Firma einen sehr bekannten Büromarktbericht herausgibt. Es wird betont, dass CBRE in allen Ländern, die in dieser Arbeit berücksichtigt werden, Niederlassungen hat, die aber von Kollegen vor Ort betreut werden und nicht miteinander verlinkt sind. Es gebe immer dort selbst Personen, die das dortige Research machen. Sie selbst seien nur für den Wiener Markt zuständig, bekämen aber auf Anfrage von den Kollegen vergleichbare Daten, wenn das benötigt würde. Es bliebe also immer auf Landesebene, es gebe aber übergeordnet schon eine Stelle, die das auf CEE - Ebene zusammenführe. Diese sei momentan in München angesiedelt, früher in Prag. Die Zentrale hierfür sei in London.

Frage: Gibt es in Wien Submärkte, die von dieser Firma definiert wurden?

Es gebe Submärkte im Bereich von Lagen. Erste Lage sei innere Bezirke und CBD (*Central Business District, Anm. des Autors*), dies seien der erste Bezirk und angrenzende Bereiche der umliegenden Bezirke. Es sei also nicht, zum Beispiel, der gesamte dritte Bezirk gemeint, sondern nur der an den ersten Bezirk angrenzende Bereich. Dann gebe es noch Erdberg, Wienerberg, Süden, Westen, Norden, Prater als neue Lage, man habe in den letzten Jahren eine Neuorganisation mit dem Projekt „Viertel Zwei“ vorgenommen. Man habe also aus dem Gebiet Donaucity/Lassallestraße den Prater als eigene Lage herausgenommen.

Auf Nachfrage wird klar, dass es Submärkte hier nur in Bezug auf die geografische Lage gebe, nicht auf irgendeine andere Art.

Es gebe dann noch Unterunterscheidungen in verschiedene Renditen, jedoch eine Diversifizierung in Qualitätskriterien oder in Klasse A oder B sei bei dieser Firma nicht vorgesehen.

Jedoch hat man doch auch eine Klassifizierung innerhalb der einzelnen Submärkte vorgenommen, die sich vor allem auf die öffentliche Erreichbarkeit stützt.

Frage: Welche Flächen fließen in diesen Bericht mit ein?

Man gehe vom Bestand von 10,5 Millionen m<sup>2</sup> aus, woraus folge, dass im Grunde alle gewerblich genutzten Flächen berücksichtigt seien. Einzelne Büroflächen in Zinshäusern seien nicht dabei, jedoch gebe es kein Alterslimit. Es seien auch alte Flächen, vor allem im Innenstadtbereich, berücksichtigt. Es werde keine Minimumgröße der Bestandsobjekte definiert. Die Immobilie, in der das Interview geführt wird, wäre demnach nicht im Bericht vorhanden, wenn es die einzige in diesem Haus wäre. Es sei die überwiegende Nutzung als Bürogebäude ausschlaggebend, einzelne Wohnobjekte im Haus schaden jedoch nicht. Es ist zu berücksichtigen, dass man von einzelnen Objekten in Zinshäusern am Markt nur sehr schwer erfahren würde.

Frage: Haben Sie eine Datenbank in Ihrem Unternehmen in der alle ca. 10,5 Millionen m<sup>2</sup> enthalten sind? Worauf gründen sich die Daten?

Ja, das habe man. Diese gründe sich überwiegend auf Eigenrecherche in Zusammenarbeit mit Bulwien Gesa Daten und werde einfach kontinuierlich weitergeführt. Diese Datenbank werde quartalsweise evaluiert, das heißt, immer vor Herausgabe des neuen Berichtes.

Frage: Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen mit diesen Aufgaben betraut?

In Wien seien momentan zwei Personen damit beschäftigt, die das neben ihrem operativen Geschäft bewerkstelligen würden. Es war offensichtlich der Wille, eine

Planstelle dafür zu schaffen da, dies sei aber nun durch eine Karenz unterbrochen, sodass meine Interviewpartnerin dies nun mitmache. Sie wisse zwar, dass es in manchen Ländern in ihrer Firma riesige Research Abteilungen gebe, in Wien sei es momentan auf zwei Personen beschränkt.

Frage: Halten sie es persönlich für notwendig, sich mit anderen Maklerhäusern abzustimmen, wenn ja, mit wem?

Ja, das werde auch getan. Man mache eine generelle Abfrage am Quartalsende über Vermietungszahlen, sowohl bei großen Eigentümern als auch bei großen Maklern. Man habe hier einen sehr guten Rücklauf, um die Vermietungszahlen hier doch besser darstellen zu können. Es gäbe auch mehr oder weniger regelmäßige Zusammenarbeit mit Otto und EHL. Man setze sich im Halbjahr und am Jahresende zusammen und diskutiere den Wiener Markt. Man behandle hier speziell die Spitzenrenditen und die Spitzenmieten, um hier Abstimmungen zu haben. Man beobachte momentan in der Firma CBRE eine Spitzenrendite von 6,2% und eine Spitzenmiete von € 24,50/m<sup>2</sup>. Man sehe sich bei Spitzenmietanalysen nur die bekannten Mietabschlüsse an, da werde jedoch auch gewichtet. Man wolle einem Abschluss mit € 27,00/m<sup>2</sup> für ein kleines Objekt mit circa 50 m<sup>2</sup> keine Überbewertung geben. Es würden hier keine Angebotspreise einfließen, sondern nur abgeschlossene Verträge. Diese Daten würden einerseits aus dem Rücklauf aus der Befragung der bekannten und verbundenen Unternehmen stammen, genauso wie die eigenen Abschlüsse Berücksichtigung fänden. Man sei am Wiener Markt sehr präsent und habe deshalb viele offene Informationskanäle, die man ausschöpfen könne.

Generell sei aber zu sagen, dass man dadurch, dass man als einziges Unternehmen international aufgestellt sei, ganz andere Aufgaben und Vorgaben im Research Bereich habe, sodass eine Zusammenschließung und eine Harmonisierung mit anderen Maklerunternehmen nicht wirklich sinnvoll sei.

Frage: Wie werden für ihren Bericht die Flächen gemessen? Zum Beispiel nach GIF, nach DIN 277 oder nach Ö – Norm oder ganz anders?

Sie nimmt an, dass die meisten Flächen noch nicht nach GIF vermessen seien, es sei aber wahrscheinlich pro Objekt unterschiedlich. Es sei nicht anzunehmen, dass bei einem Bestand von 10,50 Millionen m<sup>2</sup> der Bestand harmonisch vermessen sei. Man könne aber bemerken, dass vor allem neu vermietete Gebäude eher nach GIF vermietet werden, was teilweise bei älteren Gebäuden nicht der Fall sei. Wichtig sei nur, dass die Art der Vermessung bei den Maklern bekannt sei und dem Kunden mitgeteilt werde, eine einheitliche Messung gebe es aufgrund der verschiedenen Altersklassen nicht.

Frage: Wie wird eine Leerstandsrate berechnet?

Vorvermietung werde abgezogen, wenn der Vertragsabschluss innerhalb der nächsten drei Monate stattfinde, langfristige Vorvermietungen würden einfließen, was sich mit dem Beobachtungszeitraum für den nächsten Bericht decke. Die Berechnung sei zwar der tatsächliche Leerstand durch die Gesamtfläche als Grundgröße, es fließe aber auch schlussendlich eine persönliche Einschätzung mit ein. Es gehe hier nur mehr um Feinjustierungen, aber grundsätzlich gehe es um Bestand und Leerstand. Es sei erwähnenswert, dass es sich hier aber nur um eine Hochrechnung handle, da man den exakten und gesamten Leerstand nicht nachfragen könne und deshalb die eigenen Experten das abrunden müssten. Wien sei hier leider ein sehr intransparenter Markt.

Frage: Wollte man eigentlich eine Abstimmung mit anderen Maklern, so wie es in CEE passiere, wo jeder eine eigene Aufgabe innerhalb der Erstellung eines Berichtes übernehme?

Dies sei für Österreich kein Ziel. Österreich sei dafür einfach zu klein. Man sei momentan mit dem Marktberichten und Marktdaten sehr detailliert und bilde den Markt gut ab. Es seien die Erfordernisse für eine hohe Genauigkeit eher nur im internationalen Bereich da, was aber in Wien eigentlich fehle.

Frage: Warum machen sie einen Marktbericht? Ist das ein Schaufenster, ein Marketingtool oder gibt es andere Gründe?

Diese Firma habe die Research Anforderung konzernintern sowieso. Man müsse diese Daten sowieso liefern, auch in einer sehr großen Detailtiefe. Diese Daten würden quartalsweise von London aus abgefragt, was aber nicht nur den Büromarkt betreffe, sondern auch alle anderen Sparten. Demnach sei der Büromarktbericht ein Nebenprodukt aus Konzernvorgaben, die sowieso zu liefern seien. Es sei damit ein Informationstool. Man sei, eng betrachtet, eigentlich das einzige in Wien ansässige, internationale Unternehmen, weshalb die Research – Anforderungen schon anders seien, als bei anderen Wiener Firmen. Als Marketingwerkzeug möchte sie das nicht bezeichnen, weil man durch innere Richtlinien streng angehalten sei, nur tatsächliche Ergebnisse zu präsentieren und habe Einstellungen und Einschätzungen hintanzuhalten. Man wolle sich hier nicht selbst gut darstellen, sondern größer denken und den gesamten Markt abbilden, was nicht zu einer Marketingstrategie führen würde. Man gebe zwar grob sicher eine Einschätzung zu Rendite und Mietentwicklungen ab, dies sei aber sicher keine Kernaussage des Berichtes. Der Marktbericht würde die Marke CBRE sicher sehr gut mittragen, dies sei aber nicht der unmittelbar gewollte Sinn der Arbeit. Der Bericht werde aber merkbar stark nachgefragt und angenommen. Er werde als Basis für Investoren und Mieter, aber auch von anderen großen Unternehmen gut angenommen und eingeplant.

Frage: Werden einzelne Produkte vom Markt verschwinden? Werden momentan noch Produkte angeboten, die man einfach nicht mehr benötigt?

Mittelfristig gebe es das nicht, es werde alles überleben. Weitervermietungen und Zweitvermietungen von älteren Gebäuden seien natürlich immer ein schwieriges Thema, was aber nur zu einer niedrigeren Miete führe. Es sei nicht zu erwarten, dass dieses Segment deshalb gleich aussterbe, man müsse nur anpassen.

Frage: Soll etwas noch entwickelt werden? Wird etwas noch gebraucht, was es noch nicht gibt?

Es sollte mehr größere, zusammenhängende Flächen vor allem in Spitzenlagen geben. In CBD seien die nachgefragten Flächen momentan einfach oft nicht darstellbar. Diese

Flächen seien leider oft zu kleingliedrig, da es sich oft um Altbau handle oder Flächen aus verschiedenen Gründen nicht zusammenlegbar seien.

Frage: Ist Wien noch das Tor zum Osten? Ist Wien noch ein internationaler Markt?

Eigentlich ist Wien ein internationaler Markt, aber dass Wien das Tor zum Osten sei, werde immer weniger. Es sei dieser Rang eher von Warschau und Prag abgelassen worden.

Frage: Wie hoch wird von ihnen der durchschnittliche Platzbedarf eines Mitarbeiters geschätzt?

Dieser sei bei uns sicher noch sehr hoch im Vergleich zu London. Auf Nachfrage und Erwähnung der Modalität der Bestandsaufnahme der 10,50 Millionen m<sup>2</sup>, die eine Fläche von ca. 18 m<sup>2</sup> pro Mitarbeiter ergeben habe, kann sie nur sagen, dass sie ihre Mitarbeiter in der Maklerabteilung befragen wolle. Es ist aus dieser Aussage deshalb kein Rückschluss auf eine dem Bericht zugrundeliegenden Flächeneffizienz zu ziehen.