



Das Bieterverfahren und dessen Anwendung auf den Wiener Immobilienmarkt als Vermarktungsinstrument bei Immobilientransaktionen

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

eingereicht bei
Mag. Alexander Ertler

Mag. Barbara Lukanz

00560347

Wien, 09.04.2018

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **MAG. BARBARA LUKANZ**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "DAS BIETERVERFAHREN UND DESSEN ANWENDUNG AUF DEN WIENER IMMOBILIENMARKT ALS VERMARKTUNGSINSTRUMENT BEI IMMOBILIENTRANSAKTIONEN", 134 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich diese Master These bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 09.04.2018

Unterschrift

Vorwort

Als Investmentberaterin eines renommierten Immobiliendienstleistungsunternehmens in Wien bin ich häufig mit strukturierten Prozessabläufen konfrontiert. Im Sommer 2016 haben mein Team und ich erfolgreich den Verkauf eines bedeutenden städtebaulichen Großprojektes im Norden Wiens, mithilfe eines strukturierten Bieterverfahrens durchgeführt. Dieser Prozess, welcher von mir aufgrund seines Umfangs und seiner Komplexität als sehr lehrreich und spannend wahrgenommen wurde, hinterließ zeitgleich viele offene Fragen in Bezug auf die Anwendbarkeit eines solchen Verfahrens. Der Prozess war mitunter ausschlaggebend für die Verfassung der gegenständlichen Masterthese mit dem Motiv, neue im Zuge der Erarbeitung der Masterthese gewonnene Erkenntnisse in zukünftige Vermarktungsprozesse implementieren zu können.

Das Bieterverfahren sowohl unter der vollen Anwendung der „Mitteilung der Kommission betreffend Elemente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten oder Grundstücken durch die öffentliche Hand“ kurz „Grundstücksmitteilung“ als auch in der Form eines daran angelehnten Prozesses, ist regelmäßig Bestandteil bei Transaktionsprozessen am Wiener Investmentmarkt. Im Rahmen der vorliegenden Masterarbeit, konnte ich dieses Verfahren genauer untersuchen. Hierbei habe ich erkannt, dass der Begriff Bieterverfahren sehr häufig vorkommt, dennoch aber nicht jedes Verfahren, welches als Bieterverfahren bezeichnet wird, einem formellen Bieterverfahren entspricht.

Mein Dank gilt besonders dem engagierten Team des Continuing Education Center der TU Wien unter der Leitung von Herrn Dr. Bob Martens, welches mir stets mit Elan und Begeisterung zur Seite gestanden ist, sowie meinem Betreuer Herrn Mag. Alexander Ertler, der mich von Beginn an wesentlich unterstützt hat, als auch den acht befragten Experten, die mir Ihre wertvolle Zeit zur Verfügung gestellt haben.

Mag. Barbara Lukanz, 09.04.2018

Kurzfassung

Diese Masterarbeit (Stand April 2018) beschäftigt sich mit strukturierten Verkaufsprozessen und erläutert insbesondere die Anwendbarkeit des Bieterverfahrens am Wiener Immobilienmarkt. Der erste Teil der Arbeit gibt einen Einblick in Immobilientransaktionen und vermittelt hier konkret Hintergrundwissen über die Vermarktung von Immobilien unter der Anwendung von strukturierten Verkaufsverfahren. Im Detail wird hier das Bieterverfahren aufgegriffen, analysiert und die wichtigsten Differenzen zu anderen strukturierten Verfahren wie der Auktion oder freiwilligen Feilbietung herausgearbeitet. Sowohl über ein informelles, einfaches Bieterverfahren als auch über ein formelles, umfangreiches, nach der Europäischen Grundstücksmitteilung, wird in der vorliegenden Arbeit gesprochen. Die Mitteilung hat die Aufgabe sicherzustellen, dass öffentliches Eigentum nicht unter Marktwert verkauft wird und betrifft ausschließlich Verkäufe von Grundstücken oder Bauten durch die öffentliche Hand. Ein formelles Bieterverfahren lt. Grundstücksmitteilung wird verpflichtend dann eingesetzt, wenn die öffentliche Hand involviert ist. Andere Bieterverfahren, die in der Branche vor allem im gewerblichen Bereich eingesetzt werden, sind meist informelle, die an die Vorgaben der Grundstücksmitteilung angelehnt werden. Im privaten Bereich, ausgenommen dem Zinshausmarkt, welcher dem gewerblichen Bereich zugeordnet werden kann, werden meist sehr vereinfachte Bieterverfahren eingesetzt. Im zweiten Teil, dem eigentlichen Hauptteil der Arbeit, wird dieses Verfahren auf Basis der Erkenntnisse eines leitfadengestützten Interviews von acht Immobilienexperten diskutiert und erläutert. Die Ergebnisse werden im Anschluss anhand der qualitativen Inhaltsanalyse ausgewertet um die zu Beginn der Arbeit aufgestellten Hypothesen zu beantworten. Nach Richtigstellen der Hypothesen wird die Forschungsfrage in der Conclusio beantwortet. Das Verfahren wird in einem kritischen Ausblick hinterfragt. Hierauf werden mögliche Verbesserungen des Verfahrens aufgezeigt.

Inhaltsverzeichnis

<u>1. EINLEITUNG</u>	1
1.1. PROBLEMSTELLUNG UND ZIELSETZUNG	1
1.2. METHODISCHE VORGEHENSWEISE	3
1.3. AUFBAU UND STRUKTUR	3
<u>2. IMMOBILIENTRANSAKTIONEN AM WIENER IMMOBILIENMARKT</u>	5
2.1. ARTEN VON INVESTOREN	7
2.2. ASSETKLASSEN UND IHR KÄUFERKREIS	8
2.3. ANFORDERUNGEN AN DIE TRANSAKTIONSBETEILIGTEN	9
2.4. WIE GROß IST DER KÄUFER-/BIETERMARKT	11
2.5. ZUSAMMENFASSUNG	12
<u>3. IMMOBILIENVERMARKTUNG DURCH STRUKTURIERTE VERKAUFSPROZESSE</u>	14
3.1. GRUNDTYPEN DER AUKTION (VERSTEIGERUNG)	16
3.1.1. ARTEN VON ERSTPREISAUKTIONEN	18
3.1.2. ARTEN VON ZWEITPREISAUKTIONEN	18
3.1.3. ONLINE-AUKTIONEN	19
3.2. FREIWILLIGE FEILBIETUNG	20
3.3. AUKTIONEN FÜR MIETIMMOBILIEN ODER „MIET-BIETERVERFAHREN“	22
3.4. DAS ONLINE-BIETERVERFAHREN	23
3.5. ZUSAMMENFASSUNG	24
<u>4. BIETERVERFAHREN ALS MÖGLICHKEIT DER IMMOBILIENVERMARKTUNG</u>	25
4.1. WARUM BIETERVERFAHREN?	25
4.2. REGELWERK DES BIETERVERFAHRENS	27
4.3. PRINZIPIEN DES BIETERVERFAHRENS	28
4.4. DIE ANWENDUNGSBEREICHE DES BIETERVERFAHRENS	29
4.5. ZIELVORGABEN DER BETEILIGTEN IM BIETERVERFAHREN	31
4.6. PHASEN EINES STRUKTURIERTEN BIETERVERFAHRENS	32
4.6.1. VORBEREITUNGSPHASE	33
4.6.2. MARKTANSPRACHE	34
4.6.3. ANGEBOTSPHASE UND DUE DILIGENCE	35

4.6.4. ABSCHLUSSPHASE	36
4.1. UNTERSCHIEDUNGSMERKMALE STRUKTURIERTER VERFAHREN	38
4.2. SWOT ANALYSE	39
4.3. ZUSAMMENFASSUNG	40
<u>5. EMPIRISCHE ERHEBUNG</u>	<u>42</u>
5.1. GEDANKEN ZUR VERFAHRENSWAHL	42
5.2. BEFRAGUNG UND AUSWERTUNG	43
5.3. ZIELSETZUNG UND GESTALTUNG DES INTERVIEWLEITFADENS	44
5.4. AUSWAHL DER EXPERTEN	45
5.5. AUSWERTUNG UND ÜBERPRÜFUNG DER HYPOTHESEN	45
5.6. EMPIRISCHER STECKBRIEF	46
5.7. AUSWERTUNG DER ERKENNTNISSE	46
<u>6. CONCLUSIO</u>	<u>62</u>
6.1. OPTIMIERUNG DES VERFAHRENS	63
<u>LITERATURVERZEICHNIS</u>	<u>65</u>
<u>ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS</u>	<u>71</u>
<u>ABBILDUNGSVERZEICHNIS</u>	<u>72</u>
<u>ANHANG</u>	<u>73</u>

1. Einleitung

Politische Unsicherheiten und das aktuell niedrige Zinsniveau führen zu erhöhten Investmenttätigkeiten und hier vor allem zur Suche nach sicheren Möglichkeiten der Kapitalanlage, z.B. in Form von Immobilienveranlagungen. Vor allem seit der Finanzkrise 2007/08 führte dies zu einer deutlichen Nachfrage nach österreichischen Wohn- und Gewerbeimmobilien, welche mit einer enormen Kaufpreissteigerung einherging und teilweise bis heute anhält.¹ Umso wichtiger ist es Immobilien professionell zu vermarkten um sozusagen das beste Ergebnis aus einer Transaktion zu erzielen.

Bei der Vermarktung von Immobilien ist neben dem sogenannten klassischen Verkauf – d.h. ein Verkaufsprozess ohne wesentliche Vorgaben im Ablauf – auch ein strukturierter Verkaufsprozess wie z.B. durch ein Bieterverfahren möglich. Dies ist vor allem für die öffentliche Hand essenziell, welche beim Verkauf von Bauten und Grundstücken unter bestimmten Voraussetzungen gesetzlich zur Durchführung eines Bieterverfahrens gezwungen ist. Strukturierte Bieterverfahren können dabei sowohl für den Verkäufer als auch für die Bieter sehr aufwendig in ihrer Abwicklung sein, dennoch sind sie bei Immobilientransaktionen nicht wegzudenken.²

Gegenstand der vorliegenden Masterarbeit soll daher die kritische Analyse der Anwendung des Bieterverfahrens bei Immobilientransaktionen sein.

1.1. Problemstellung und Zielsetzung

Im Zuge der vorliegenden Masterarbeit sollen theoretische als auch praktische Erkenntnisse zu einer kritischen Betrachtung von strukturierten Bieterverfahren führen um daraus die aufgestellten Hypothesen zu untersuchen und die Antwort auf die zentrale Forschungsfrage ableiten zu können. Des Weiteren möchte die Autorin versuchen dieses Verfahren klar zu definieren um es von anderen strukturierten

¹ vgl. Otto Immobilien, Büro- und Investmentmarktbericht, Frühjahr 2016, S.1.

² vgl. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Nr. C 209/ 3, 10.07.1997.

Verfahren abzugrenzen sowie die Sinnhaftigkeit seiner Anwendbarkeit zu überprüfen und etwaige Verbesserungen anmerken.

Im Fokus der Masterarbeit liegt folgende zentrale Forschungsfrage, welche es zu untersuchen gilt:

Was zeichnet ein strukturiertes Bieterverfahren aus und welche Bedeutung hat es am Wiener Immobilienmarkt?

Zusätzlich gilt es die fünf aufgestellten Hypothesen zu untersuchen:

Hypothese I: Durch die Anwendung strukturierter Bieterprozesse können Immobilientransaktionen transparenter gestaltet werden um dadurch eine faire Basis für alle Teilnehmer zu schaffen, die zur keinerlei Ausgrenzung führt.

Hypothese II: Durch die strukturierte und kontrollierte Vorgehensweise bei Bieterverfahren werden illegale Absprachen zur Erlangung eines Auftrages minimiert.

Hypothese III: Das Bieterverfahren ist am österreichischen Immobilienmarkt gut etabliert und wird daher bei Immobilientransaktionen regelmäßig angewendet.

Hypothese IV: Die Anwendung des Bieterverfahrens lt. Grundstücksmittelung ist aufgrund des Kosten-Nutzen-Faktors nicht für beide Bereiche, den gewerblichen und den privaten, gleich gut geeignet.

Hypothese V: Der Hauptgrund für die Durchführung eines Bieterverfahrens ist nicht die Kaufpreismaximierung, sondern die dadurch gegebene vollständige Transparenz.

Praxiserfahrungen und die intensive Auseinandersetzung mit dem Thema Bieterverfahren haben der Autorin geholfen eine konkrete Auswahl an Hypothesen zu treffen. Aus Sicht der Autorin sind die fünf ausgewählten Hypothesen die richtigen um die Forschungsfrage zu beantworten, da hierdurch die Erwartungen des Marktes, bzw. die Meinungen von bestimmten Interessensvertretungen hinterfragt werden können.

1.2. Methodische Vorgehensweise

Die einzelnen Kapitel dieser Masterarbeit werden den zwei Hauptbestandteilen, dem analytischen und dem empirischen Teil, zugeordnet. Der analytische Teil der Arbeit umfasst die Einleitung sowie einen theoretischen Einblick in das Thema Bieterverfahren. Dieser Teilbereich beinhaltet das Basiswissen, welches für das Verständnis des empirischen Teils vorausgesetzt wird. In weiterer Folge wird dieses Wissen für den empirischen Teil herangezogen um etwaige Aussagen, welche darin getroffen werden, belegen bzw. falsifizieren zu können.

Der empirische Teil der Arbeit ist das eigentliche Kernstück der gegenständlichen Arbeit und zeigt im Wesentlichen die Erkenntnisse von unterschiedlichen Expertengruppen, welche anhand eines Interviewleitfadens befragt werden, sowie deren kritische Betrachtung auf. Der empirische Teil schließt mit der Beantwortung der Forschungsfrage und der Belegung/Widerlegung der aufgestellten Hypothesen ab.

1.3. Aufbau und Struktur

Das erste Kapitel stellt die Einleitung dar und umfasst die Problemstellung und Zielsetzung. Zudem werden die Lösungsstrategien zur Problemstellung in Form von Hypothesen erarbeitet, die methodische Vorgehensweise sowie der Aufbau und die Struktur der Arbeit erklärt.

Das zweite Kapitel zeigt die relevanten Aspekte von Immobilientransaktionen und gibt hier speziell einen kurzen Einblick in das Geschehen am Wiener Immobilienmarkt. Hierbei wird u.a. auf Themenbereiche eingegangen wie z.B.: Wer sind die Käufer und welche Asset Klassen werden momentan nachgefragt? Welche Anforderungen werden an Beteiligten eines Transaktionsprozesses gestellt? Und wie groß ist eigentlich der Käufer-/Bietermarkt - sofern dieser abgegrenzt und bestimmt werden kann?

Im dritten Kapitel werden die Grundzüge der Immobilienvermarktung prägnant erläutert. Hier werden vor allem die Unterschiede zu anderen Vermarktungsarten von

Immobilien hervorgehoben. Dieses Kapitel schafft somit die Überleitung zum eigentlichen Thema, welches ab dem vierten Kapitel besprochen wird.

Das vierte Kapitel gibt einen umfangreichen theoretischen Einblick in das Thema Bieterverfahren. Nach einer Begriffserläuterung folgt ein Überblick über die Anwendungsbereiche, die rechtlichen Aspekte und über den Ablauf eines strukturierten Bieterverfahrens.

Das fünfte Kapitel besteht aus der empirischen Analyse und stellt den Kernbereich der vorliegenden Masterarbeit dar. Das Kapitel beginnt mit einer kurzen Überlegung zur Verfahrenswahl. Es folgt ein Überblick über die Zielsetzung und Gestaltung des Interviewleitfadens sowie eine kurze Erläuterung über das Auswahlprinzip der befragten Experten. Anschließend werden die einzelnen Fragen des Interviewleitfadens anhand der Erkenntnisse der Experten beantwortet um daraus die aufgestellten Hypothesen richtigzustellen. Daraus resultierend werden die wichtigsten Kernaussagen prägnant zusammengefasst. Des Weiteren folgt eine Interpretation der Ergebnisse, welche anhand einer SWOT-Analyse übersichtlich dargestellt werden.

Mit den gewonnenen theoretischen und empirischen Erkenntnissen wird die Forschungsfrage „*Was zeichnet ein strukturiertes Bieterverfahren aus und welche Bedeutung hat es am Wiener Immobilienmarkt?*“ in der Conclusio beantwortet. Nachstehend werden etwaige Kritikäußerungen und Verbesserungen am Verfahren nach Meinung der Autorin aufgezeigt. Es folgen Literatur-, Abkürzungs- und Abbildungsverzeichnis. Dem Anhang sind der Interview-Leitfaden sowie die transkribierten Interviews zu entnehmen.

In der gesamten Arbeit werden sowohl praxisrelevante Erfahrungen als auch Annahmen der Autorin und relevanter Marktteilnehmer einfließen.

2. Immobilientransaktionen am Wiener Immobilienmarkt

Stehen wir wirklich vor einer neuen Immobilienblase oder befinden wir uns schon längst darin? Der Wiener Investmentmarkt ist überhitzt, das spiegelt auch das gewerbliche Transaktionsvolumen 2017 von rund EUR 4 Milliarden wieder, welches rückblickend ein Rekordhoch darstellt.³

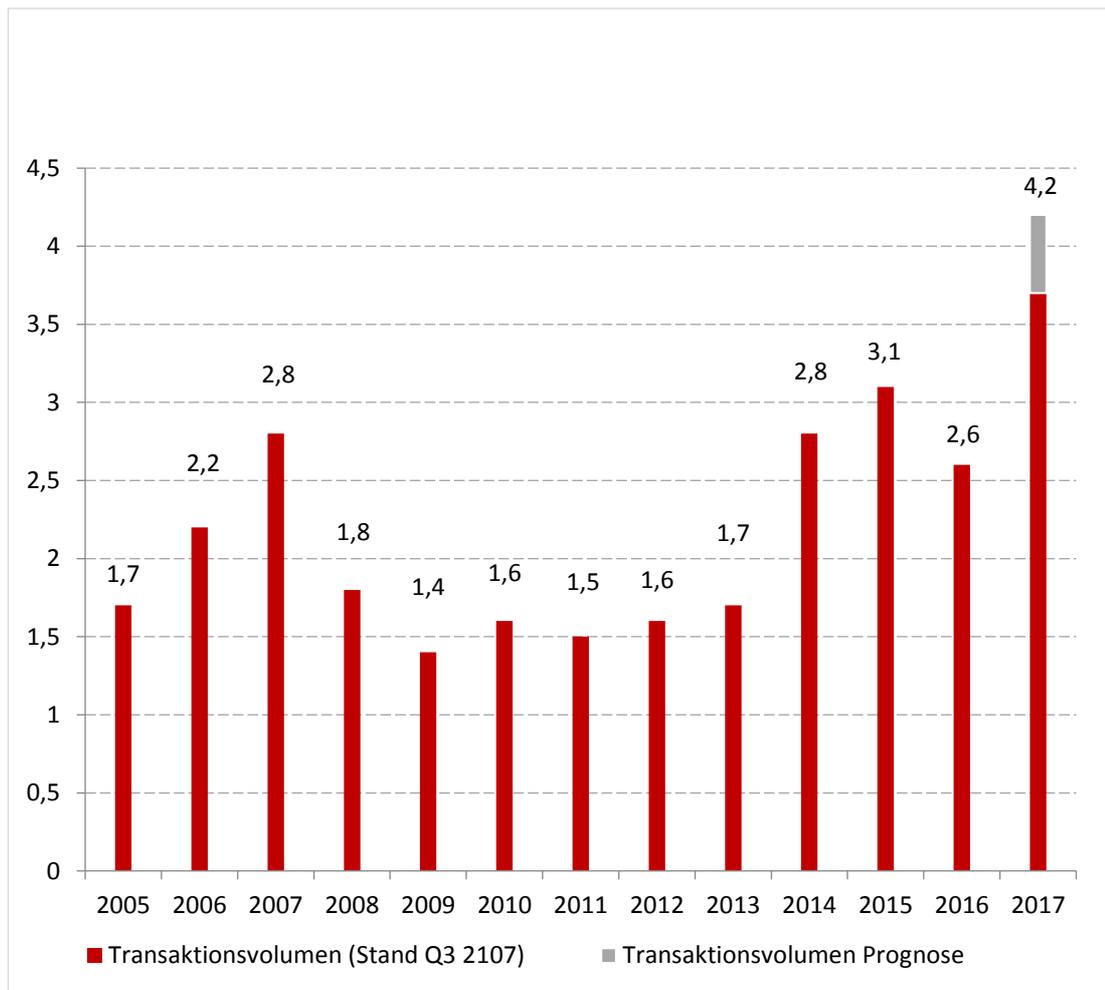


Abbildung 1: Transaktionsvolumen 2017 (Otto Immobilien Büro- und Investmentmarktbericht Herbst 2017 S.23; ergänzt durch Datenerhebung durch Otto Immobilien Research)

³ vgl. Büro- und Investmentmarktbericht, OTTO Immobilien Gewerbe Herbst 2017, S. 25f.

Werden Käufe auf Basis von Preisspekulationen von opportunistischen Investoren durchgeführt, die behaupten, dass sich das derzeitige Preisniveau hält oder sind sie es, die am Ende zu den Gewinnern zählen?⁴ Die Preise für Immobilien sind im vierten Quartal 2017 erneut gestiegen, d.h. Immobilien bleiben weiterhin, weil es wenige Alternativen gibt, eine Form der präferierten Kapitalanlage.⁵ Am Wiener Wohnungsmarkt wurde im Jahr 2017 ein Kaufpreisvolumen von rund EUR 4,5 Milliarden durch rund 17.000 grundbücherliche Transaktionen erreicht.⁶ Der Immobilienmarkt befindet sich also in Bewegung, neue Rahmenbedingungen erfordern Anpassungen und Entwicklungen.⁷ Vor allem die Wertbeständigkeit dieser Anlageklasse schätzen viele Investoren.⁸ Daher ist die Veranlagung in Immobilien, sprich in reale Werte, für Investoren jeder Art ob privat, institutionell (Kapitalanlageunternehmen), Industrie-, Handels-, oder Dienstleistungsunternehmen oder die öffentliche Hand jeher von großem Interesse.⁹ Bei Immobilieninvestitionen sind die Zielsetzungen sehr unterschiedlich. Immobilien werden sowohl unter dem Aspekt der Selbstnutzung gekauft als auch aus dem Anlageinteresse heraus.¹⁰

Der Immobilienmarkt ist ein sehr spezieller Markt, da Immobilien gewisse Eigenschaften aufweisen u.a. die Eigenschaft der Standortgebundenheit (Immobilität).¹¹ Die Immobilität stellt eine der zentralen Eigenschaften der Immobilie dar.¹² Sie gehört zu einer Besonderheit der Immobilie, denn sie bedingt die Heterogenität von Immobilien, da jeder Standort einzigartig ist und nicht dupliziert werden kann. Diese Standortgebundenheit führt dazu, dass es einzelne segmentierte, lokale Märkte anstatt eines einheitlichen zentralisierten Immobilienmarktes gibt. Diese Heterogenität lässt den Immobilienmarkt als intransparent erscheinen, sodass zwischen den Marktteilnehmern Informationsasymmetrien entstehen. Die sogenannte Intransparenz am Markt löst vor allem durch ein geringeres Vertrauen in den Markt sehr hohe Such- und

⁴ vgl. Zeit online GmbH: <http://www.zeit.de/2017/31/online-auktion-versteigerung-kunst> - abgerufen am 02.01.2018.

⁵ vgl. Immobilien Magazin GmbH: https://www.immobiliemagazin.at/artikel/innovation_zum_tag/2015.3351/ - abgerufen am 02.01.2018. Immobilien Magazin Verlag GmbH: Blase oder nicht? Gerhard Rodler, 12.12.2017, S. 1/1.

⁶ vgl. Erster Wiener Wohnungsmarktbericht, Ausgabe 2018 (BUWOG/EHL), S.18ff

⁷ vgl. Real Estate Investment Banking, S. 541.

⁸ a.a.O., S. 234.

⁹ vgl. Immobilienökonomie Band IV, S.12.

¹⁰ vgl. Praxishandbuch Immobilien-Investitionen, S.1f.

¹¹ a.a.O., S.14f.

¹² vgl. Immobilieninvestitionen, Die Rückkehr der Vernunft, S. 3.

Transaktionskosten aus.¹³ Diese Grundaussage, dass der Immobilienmarkt eine Intransparenz aufweist, stellt die Basis für diese Arbeit dar. Sowohl die Suche einer passenden Immobilie als auch nach einem geeigneten Mieter/Käufer stellt sich oft als eine komplexe Aufgabe heraus.¹⁴ Auch der Wiener Immobilienmarkt ist nach Meinung der Autorin ein sehr vielseitiger Markt mit nationalen und internationalen Akteuren sowie unterschiedlichen Asset- und Preisklassen.

Die Grundmotivation bzw. die vorherrschende Motivation einer Immobilieninvestition für institutionelle Investoren stellt die Renditenerwartung dar. Die Rendite stellt den Erfolg dem eingesetzten Kapital gegenüber.¹⁵ Die Spitzenrendite für Top-Büroobjekte liegt am Wiener Markt aktuell bei rund 3,9 %, das entspricht einer Preissteigerung von knapp 9 % seit Herbst 2016.¹⁶ Jedoch gibt es zwischen den unterschiedlichen Akteuren auch noch andere Investitionsziele wie Sicherheit, Kapitalhaltung und Diversifikation des Kapitals.¹⁷

Anschließend werden nun die wesentlichen Akteure des Wiener Immobilienmarktes aufgezählt und ihre Eigenschaften kurz beschrieben.

2.1. Arten von Investoren

Im Wesentlichen unterscheidet man zwischen zwei Hauptakteuren, einerseits den Privatanlegern und andererseits den Institutionellen Investoren. Privatanleger sind an keine gesetzlichen Restriktionen bei Immobilien-Anlagen gebunden und dürfen somit in alle Immobilientypen investieren. Für Investitionen in größere Immobilienportfolios fehlen ihnen jedoch oftmals der Zugang oder auch die notwendigen Ressourcen, sodass nur indirekte Beteiligungen durch Fonds oder Versicherungen diesen Zugang ermöglichen. Ausnahmen darunter sind Family Offices oder einzelne vermögende Privatpersonen (High Net Worth Individuals). Institutionelle Investoren sind anhand unterschiedlicher Merkmale zu beschreiben, wie zum Beispiel durch eine gewisse Größenordnung finanzieller Mittel, die Professionalität bei der Kapitalanlage, die

¹³ vgl. Immobilienökonomie, S.14f.

¹⁴ vgl. Der Rustler 5 Immobilienmanagement, S.145.

¹⁵ vgl. Praxishandbuch Immobilien-Investitionen, S.3.

¹⁶ vgl. 34.Büro- und Investmentmarktbericht, Herbst 2017, S. 25.

¹⁷ vgl. Handbuch Immobilien-Portfoliomanagement, S.41f.

Form der juristischen Person sowie durch eine feste Organisationsstruktur. Vor allem aber dient die Kapitalsammelfunktion, also das Verwalten und Anlegen von Geldern für Dritte, als ein weiteres Unterscheidungskriterium. Beispiele dafür sind Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften (offene und geschlossene Fonds, Stiftungen, Banken, Immobilien-Aktiengesellschaften), Pensions- und Vorsorgekassen.¹⁸ Versicherungen sowie Pensions- und Vorsorgekassen gelten als sehr konservative Investoren am Markt. Meist nur ein geringer Teil ihres gesamten Portfolios wird in Immobilien investiert, da sie kurzfristig in der Lage sein müssen liquide zu sein. Stabilität und Werthaltigkeit stehen bei diesen Typen im Vordergrund. Hingegen zielen Fonds auf die Wertsteigerung ab.¹⁹

Im Folgenden wird ein kurzer Überblick gegeben, wie sich das Transaktionsvolumen durch Investitionen in unterschiedliche Assetklassen am Wiener Markt zusammensetzt.

2.2. Assetklassen und ihr Käuferkreis

Neben Wohnimmobilien bestimmen vor allem Investitionen in gewerbliche Immobilien den Wiener Markt. Gewerbliche Immobilien sind Liegenschaften, die nicht oder nicht überwiegend dem Wohnbedürfnis dienen.²⁰ Hierzu zählen aber auch Nischen wie Student Housing, Healthcare etc., die sich ebenfalls deutlich auf das Transaktionsvolumen auswirken.²¹ Das gewerbliche Immobilientransaktionsvolumen in Wien erreichte im 3. Quartal mit rund EUR 3,7 Milliarden einen absoluten Spitzenwert. Dieses Volumen wird vor allem in fünf unterschiedliche Assetklassen investiert. Hier zeigt sich, dass Büroimmobilien mit einem Anteil von 69 % den größten Anteil aller Assetklassen ausmachen, dahinter reihen sich die Assetklassen Retail mit 11 %, Hotel mit 10 %, Studentisches Wohnen mit 6 % und Industrie- und Logistik mit 4 %. Die größte Käufergruppe mit rund 70 % des gesamten Transaktionsvolumens stellen internationale Investoren dar und hiervon kommen mehr als die Hälfte der Investoren aus Deutschland.²² Die Vielseitigkeit des Immobilienangebots sowie

¹⁸ vgl. Handbuch Immobilien-Portfoliomanagement, S.42ff.

¹⁹ vgl. Handbuch Immobilientransaktionen, S. 41f.

²⁰ vgl. Gewerbeimmobilien, S.625.

²¹ vgl. Emerging Trends in Real Estate Europe 2017, S. 24.

²² vgl. Büro- und Investmentmarktbericht, OTTO Immobilien Gewerbe Herbst 2017, S. 25f.

unterschiedliche Vermarktungsprozesse (siehe Seite 14ff.) erfordern spezifische Anforderungen von den Transaktionsbeteiligten.

Folgend werden die Anforderungen an die einzelnen Beteiligten näher erläutert.

2.3. Anforderungen an die Transaktionsbeteiligten

Grundsätzlich sind Angehörige der EU-Mitgliedsstaaten sowie Mitglieder des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) Inländern beim Kauf von Immobilien gleichgestellt. Für den Erwerb einer Liegenschaft wird daher keine behördliche Genehmigung benötigt. Bei Bürgern aus nicht EU/EWR Staaten, ist dies anderes, diese brauchen für den Erwerb von Liegenschaften eine grundverkehrsbehördliche Genehmigung. Für Ausländer außerhalb der EU/EWR ist die Genehmigung, neben der Unterzeichnung des Kaufvertrages, der Bezahlung des Kaufpreises und der Eintragung ins Grundbuch, die einzige Voraussetzung um eine Liegenschaft rechtmäßig zu erwerben.²³ Jedoch gibt es vor allem bei der öffentlichen Auftragsvergabe gewisse Nachweise, die durch einen Käufer zu erbringen sind. Die Anforderungen eines solchen Verfahrens richten sich sehr stark an das Vergaberecht. Größere gewerbliche Transaktionen, im Speziellen, die öffentlich ausgeschrieben werden, verlangen von den Käufern/Bietern gewisse Eignungen: Aufträge werden meist nur an Unternehmen vergeben, die leistungsfähig, gesetzestreu, fachkundig und zuverlässig agieren und über ausreichende technische und wirtschaftliche Mittel verfügen. Fehlerhafte Eignungserklärungen sind meist ein Ausschlusskriterium eines Prozesses. Sollten gewisse Eignungen fehlen, können diese durch Bietergemeinschaften bzw. Konsortien kompensiert werden.²⁴

Nach eigenen Erfahrungen der Autorin werden die Anforderungen meist auf qualitative als auch quantitative Mindestanforderungen eingeschränkt. Als quantitatives Kriterium ist hier der Kaufpreis zu nennen, qualitative Kriterien können u.a. Genehmigungen, eine umfangreiche Erfolgsbilanz (Track Record) oder auch die Finanzierungsart umfassen

²³ vgl. Bundeskanzleramt Österreich:
[https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/163/Seite.1630001.html#Aus-](https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/163/Seite.1630001.html#Aus-abgerufen)
abgerufen am 14.02.2018.

²⁴ vgl. Bieterstrategien im Vergaberecht, S.133ff.

Auch an die Rolle des Maklers sind wesentliche Anforderungen geknüpft. Ein Makler sollte einen Käufer bzw. Verkäufer umfassend beraten und unterstützen. Seine Aufgaben umfassen nicht nur die immobilienwirtschaftliche Beratung, sondern auch die Aufklärung über rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen, die Erhebung der Daten im Vorfeld sowie eine genaue Markt- und Standortkenntnis. Der Makler hat also die Pflicht über den Nachweis und die Dokumentation potenzieller Investoren, die Ansprache derer in Abstimmung mit der Auftraggeberin sowie die Beratung bei Verhandlungen.²⁵ Ebenso wichtige Voraussetzungen sind die Seriosität, ein guter Track Record (Vermittlungserfolge) und gute Kontakte zu Entscheidungsträgern und Kunden.²⁶ Bei einem Überangebot an Immobilien, wird es außerdem immer schwieriger eine Immobilie zu einem fairen Preis zu kaufen bzw. die passende Immobilie zu finden. Demnach liegt die Anforderung an einem Makler immer mehr darin mit strukturierten Prozessen zu arbeiten und Verkäufer sowie Käufer über den Mehrwert solcher Verfahren zu informieren. Vor allem ein strukturierter Prozess benötigt die Expertise eines Immobilienvermittlers.²⁷

Die Autorin unterscheidet hierbei das Berufsbild des Maklers nach § 117 GewO und eines Investmentberaters nicht. Die Leistungen eines Investmentberaters sind durch eine Definition von OTTO Immobilien wie folgt beschrieben:

„Die Leistungen eines Investmentberaters reichen, abhängig von der jeweiligen Form der Beauftragung, von der Standort- und Portfolioanalyse über die Datenerhebung, Objekt- /Investorenauswahl und -ansprache bis zur individuellen Vermarktung/Prüfung der Immobilie. Außerdem beinhaltet die Leistung eine umfassende Due Diligence sowie die Organisation und Durchführung von Vertragsverhandlungen bis zum Signing/Closing.“²⁸

Neben dem Käufer/Bieter und dem Vermittler (Makler/Berater) werden auch an den Verkäufer gewisse Anforderungen in einem Verkaufsprozess gestellt. Wie beim Unternehmensverkauf muss auch bei Immobilientransaktionen zwischen einem

²⁵ vgl. Erfolgreicher Unternehmensverkauf, S. 87.

²⁶ a.a.O., S. 85.

²⁷ vgl. Der Rustler 5, S.148.

²⁸ Otto Immobilien GmbH 2018: [http://www.otto.at/gewerbe/investment-\(1\)/unsere-leistungen.aspx](http://www.otto.at/gewerbe/investment-(1)/unsere-leistungen.aspx) - abgerufen am 14.02.2018.

exklusiven oder einem strukturierten Verfahren entschieden werden. Auch die Festlegung des Ablaufs, inklusive der darin enthaltenen Fristen, müssen durch den Verkäufer in Abstimmung mit Beratern und Gremien festgelegt werden. Der Verkäufer muss auch die Eignungen des Käufers/Bieters überprüfen und den Fähigkeiten des Maklers vertrauen.²⁹

2.4. Wie groß ist der Käufer-/Bietermarkt

In den Neunzigerjahren wurde die Investition in Immobilien im zentral- und osteuropäischen Raum, als attraktive Möglichkeit Geld zu veranlagen, entdeckt. Die Veranlagung war nach dem Zweiten Weltkrieg im Unterschied zu anderen Anlageformen ausschließlich von Wertzuwächsen gekennzeichnet. Mit dem Aufschwung der Wirtschaft und der hohen Nachfrage nach Wohnraum stiegen die Werte von Immobilien ständig an. Dadurch wurde auch ein Investitions- und Bauboom ausgelöst, der mit der Wirtschaftskrise 2008 einen Rückgang erfuhr. Auch wenn die Verunsicherung nach dieser Krise ungehalten hoch ist, überwiegt bei vielen Investoren der Gedanke, dass die Investition in reale Werte, nämlich in Immobilien und Grund und Boden, doch die sicherste Form der Kapitalveranlagung ist. Die Entscheidung, ob eine Investition in Immobilien die richtige Form darstellt, muss der Käufer/Bieter selbst entscheiden. Eine umfassende Beratung vor der Investition kann jedoch vorteilhaft sein, denn je strukturierter der Ablauf eines Investitionsprozesses ist desto geringer ist die Verunsicherung und die Gefahr zu hoher Kosten bzw. von Fehlinvestition.³⁰

Auch in der jetzigen Aufwärtsphase sind Investoren verunsichert, die Preise stagnieren nicht wie vorhergesagt, sie steigen stetig an. Im Zusammenspiel bleibt das Zinsniveau ungebrochen niedrig und somit für Anleger weiterhin attraktiv.³¹

In der nachstehenden Grafik ist ersichtlich, dass die Anzahl der gewerblichen Transaktionen in den Jahren von 2015 bis 2017 abgenommen hat, jedoch aber die Anzahl an großvolumigeren Transaktionen zugenommen hat.³² Die Autorin ist der

²⁹ vgl. Unternehmensverkauf in der Praxis, S. 34f.

³⁰ vgl. Handbuch Immobilientransaktionen, S. 35ff.

³¹ vgl. Immobilienmagazin 12.12.2017: Blase oder nicht, S.1.

³² vgl. Otto Immobilien Research.

Annahme, dass Transaktionen über EUR 20,0 Millionen meist unter Anwendung von strukturierten Verfahren durchgeführt werden. Die nachstehende Grafik belegt daher die Annahme der Verfasserin dieser Arbeit und die Behauptungen der Experten, dass die Anwendung von strukturierten Verfahren am Markt zunimmt.

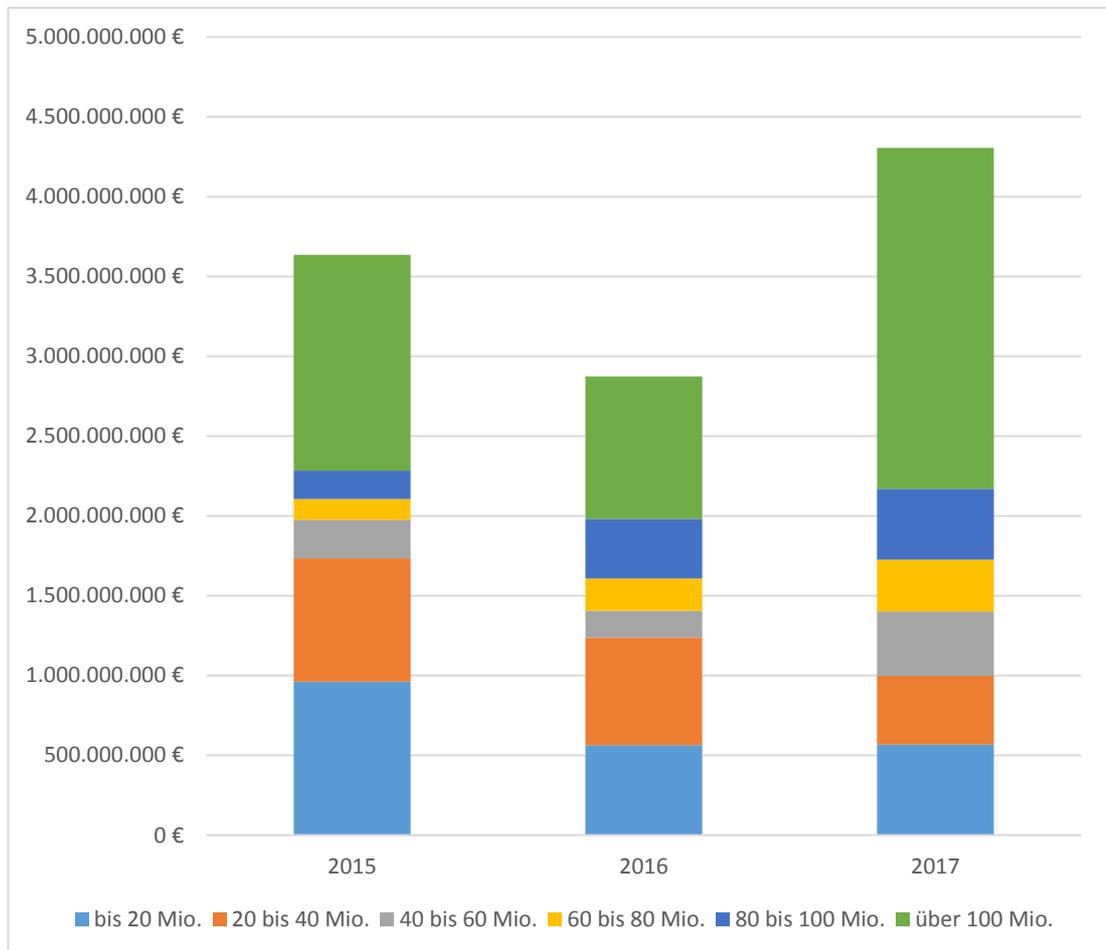


Abbildung 2: Anzahl der gewerblichen Transaktionen gereiht nach Volumina (Eigene Darstellung nach Datenerhebung von OTTO Immobilien Research)

2.5. Zusammenfassung

Aufgrund einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung am heimischen Markt und Unsicherheiten in anderen Ländern ist Wien ein stabiler und nachgefragter Markt für Investoren. Viele internationale Investoren wollen ihr Geld in österreichische Immobilien investieren, das spiegelt auch das Transaktionsvolumen 2017 von rund EUR 4 Milliarden wieder. Insbesondere Büro- und Handelsimmobilien aber auch

Nischenprodukte wie Student Housing oder Healthcare sind nachgefragte Assetklassen. Große Volumina werden vor allem von institutionellen Investoren veranlagt, dennoch sind auch private Anleger am Markt sehr aktiv. Die einzelnen Marktteilnehmer wie Käufer, Verkäufer und auch Makler/Berater sind mit dieser steigenden Nachfrage konfrontiert und müssen ihre Aufgaben und Anforderungen, die an sie gestellt werden, bestmöglich und zeitgemäß erfüllen.

Überleitend von diesem groben Überblick über den Wiener Investmentmarkt wird im dritten Kapitel nun konkret auf die Vermarktung durch strukturierte Prozesse eingegangen.

3. Immobilienvermarktung durch strukturierte Verkaufsprozesse

Bei der Ware „Immobilie“ handelt es sich meist um Unikate, die mit einem hohen Preis verbunden sind. Daher spielt die Immobilienvermarktung in einem Verkaufsprozess eine sehr wesentliche Rolle. Aufgrund der unterschiedlichen Assetklassen im gewerblichen Bereich ist die Vermarktung hier deutlich vielschichtiger als im Wohnungsbereich.³³

Der Verkauf einer Immobilie kann sowohl im Wege eines exklusiven Verkaufs, damit ist eine selektive Ansprache von einem bzw. wenigen einzelnen Bietern gemeint, als auch im Rahmen eines strukturierten Verfahrens durchgeführt werden. Die Verkaufsentscheidung sowie der Ablauf des Verkaufs werden grundsätzlich vom Verkäufer festgelegt. Der exklusive Verkauf bietet einzelnen Investoren unter Ausschluss der breiten Öffentlichkeit die Möglichkeit eine Immobilie zu erwerben. Die Vertragsverhandlung erfolgt meist exklusiv mit einem Interessenten, es kann jedoch auch eine Hand voll ausgewählter Interessenten gleichzeitig verhandeln. Vorteile dieses Verfahrens sind die Diskretion sowohl nach innen als auch nach außen sowie eine schnellere Abwicklung des Prozesses. Voraussetzung für die Durchführung eines exklusiven Verfahrens sind gute Kundenbeziehungen. Im Gegensatz dazu werden beim strukturierten Verfahren immer mehrere Interessenten kontaktiert, mit dem Ziel, eine Wettbewerbssituation zu schaffen und eine vollständige Markttransparenz zu gewährleisten.³⁴

Nach eigenen Praxiserfahrungen der Autorin wird ein exklusiver Verkauf vor allem dann durchgeführt, wenn die Wahrscheinlichkeit sehr hoch ist, dass der zu erwartende Kaufpreis auch durch eine selektive Ansprache erzielt werden kann und eine umfangreiche Publizität keinen Mehrwert generiert.

Konkret wird in diesem Kapitel auf die Vermarktung durch strukturierte Verfahren eingegangen.

³³ vgl. Gewerbeimmobilien, S. 637ff.

³⁴ vgl. Unternehmenskauf in der Praxis, S. 34ff.

Strukturierte Verkaufsprozesse finden heutzutage immer häufiger Anwendung, denn mit der Schaffung einheitlicher Verkaufsprozesse sind viele Vorteile verbunden. Vor allem zeigen sie konkrete verkäuferische Aufgaben und Anforderungen deutlicher auf.³⁵ Strukturierte Verfahren, wie sie auch in Form einer freiwilligen Feilbietung oder als Bieterverfahren am Wiener Markt angewendet werden, entsprechen den Prinzipien einer Versteigerung. „Das Bieterverfahren ist jedoch keine Versteigerung im engeren Sinn, sondern eher die Möglichkeit die Anzahl der Bieter zu erhöhen. Aus der Sicht des Verkäufers kann eine versteigerungsähnliche Situation geschaffen werden, bei der sich die Kaufinteressenten gegenseitig überbieten.“³⁶

Das Wort Versteigerung hatte sich erst gegen Ende des 18. Jahrhunderts in der Schriftsprache etabliert. Im 19. Und 20. Jahrhundert hat sich ein synonyme Gebrauch der beiden Begriffe „Versteigerung“ und „Auktion“ für eine Vielzahl von unterschiedlichen Arten der Veräußerung gegen das beste Angebot durchgesetzt.³⁷ „In Österreich fehlt es an einer ausdrücklichen Legaldefinition des Begriffs der Versteigerung, wenngleich in vielen gesetzlichen Bestimmungen an den Begriff der Versteigerung angeknüpft wird.“³⁸

Die Versteigerung wird im Wirtschaftslexikon von Gabler wie folgt definiert:

Die Versteigerung ist eine „Form der Marktveranstaltung, die im Weg des öffentlichen Aufrufs durch den Versteigerer an bestimmten Orten und zu bestimmten Zeiten stattfindet und bei der nicht fungible Waren an den Meistbietenden verkauft werden. Zwecks Information der Teilnehmer muss die Versteigerungsware meist am Versteigerungsort oder zumindest in dessen Nähe präsent sein.“³⁹

³⁵ vgl. Verkaufen von Profi zu Profi, S. 15ff.

³⁶ Vavrovsky & Schrott 2016: <http://vavrovsky.at/2008/08/immobilienkauf-im-bieterverfahren/> - abgerufen am 06.03.2018.

³⁷ vgl. Die Auktion als Wettbewerbsverfahren, S.10.

³⁸ Fehring, S., Gleixner R., Seitweger, V.: Die gerichtliche Online-Versteigerung; LexisNexis Verlag: ARD Orac GmbH & Co. KG Wien, Wien, 2012: https://www.lexisnexis.at/vie/leseprobe/die_gerichtliche_online_versteigerung/files/assets/downloads/die_gerichtliche_online_versteigerung.pdf - abgerufen am 20.02.2018, S.19.

³⁹ Springer Fachmedien Wiesbaden: GmbH: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/versteigerung.html> - abgerufen am 06.03.2018.

Der Ablauf der Versteigerung erfolgt unter sinngemäßer Anwendung der Bestimmungen des gerichtlichen Versteigerungsverfahrens gemäß den §§ 177 (4) und 179 bis 181 Exekutionsordnung (EO).⁴⁰

Die gerichtliche Versteigerung, also die Zwangsversteigerung, wird durchgeführt, wenn der Besitzer in Konkurs gegangen ist. In den meisten Fällen sind davon Einfamilienhäuser oder Eigentumswohnungen betroffen. An Zwangsversteigerungen darf grundsätzlich jeder, der volljährig ist und einen gültigen Lichtbildausweis vorweisen kann, teilnehmen. Des Weiteren muss ein Vadium als Sicherheitsleistung z.B. in Form eines Sparbuchs hinterlegt werden, welches in der Regel meist 10 % des Schätzwertes ausmachen sollte. Die Objekte werden von einem unabhängigen Sachverständigen begutachtet, um so einen Wert festlegen zu können. Bei dieser Art der Versteigerung fallen keine Notar- und Maklergebühren an. Zusätzlich hat der Interessent das Recht, die Immobilie vorab zu besichtigen. Sollte ein passendes Angebot dabei sein, kann eine Immobilie auf diesem Weg sehr günstig erworben werden.⁴¹

Im nächsten Schritt werden die drei relevanten Verfahren, die neben dem Bieterverfahren am Wiener Markt in Erscheinung treten, näher beschrieben.

3.1. Grundtypen der Auktion (Versteigerung)

„Auktionen sind Verfahren zur Preisbildung und Verteilung von Gütern, bei denen mehrere Marktteilnehmer bewusst in Konkurrenz zueinander gebracht werden. Dies geschieht, indem sie Gebote abgeben, die nach zuvor festgelegten Regeln verbindlich ausgewertet werden.“⁴² Bei der Auktion gewinnt der Bieter, der das höchste Angebot abgibt. Im Vordergrund steht die Maximierung des Kaufpreises.⁴³

⁴⁰ Vavrovsky & Schrott 2016: <http://vavrovsky.at/2008/09/freiwillige-feilbietung-das-neue-privatversteigerungsverfahren/> - abgerufen am 17.02.2018.

⁴¹ Immobilien Scout GmbH 2018: <http://www.immobilienscout24.at/finanzlexikon/versteigerungen.html> - abgerufen am 03.01.2018.

⁴² Spieltheorie im Einkauf: Auktionen in Theorie und Praxis, S. 15.

⁴³ vgl. Erfolgreicher Unternehmensverkauf, S. 76.

Festzuhalten ist, dass bei Auktionen die Regeln während des Verfahrens nicht mehr geändert werden dürfen.⁴⁴

Die Grundtypen von Auktionen unterscheiden sich dabei in offene oder verdeckte (geschlossene) bzw. Erstpreis- und Zweitpreisauktionen sowie Sonderformen. Bei offenen Auktionen können Bieter in die Angebote aller anderen Bieter einsehen. Davon ableiten lassen sich die teilweise offenen Auktionen, welche den Bietern die Einsicht in das höchste sowie zweithöchste Angebot ermöglichen. Die Bieter können sich hierbei auch über die Anzahl der Bieter, die sich noch im Verfahren befinden informieren. Bei der verdeckten Variante geben die Bieter ihr Angebot in einem verschlossenen Kuvert ab, d.h. die Bieter können in die Angebote anderer Bieter nicht einsehen. Die Grundtypen Erst- oder Zweitpreisauktionen geben die Regeln vor, nach denen ein zu zahlender Preis festgelegt wird. In den meisten Fällen gilt der Preis, den der Bestbieter geboten hat. Selten kommt es aber auch zu Zweitpreisauktionen, bei dieser Form muss der Meistbietende nur den zweitbesten Preis bezahlen.⁴⁵

	Erstpreisauktion	Zweitpreisauktion
offene Auktion	holländische Auktion	englische Auktion
verdeckte Auktion	verdeckte Erstpreisauktion	Vickrey Auktion
Haupteigenschaften	nicht anreizkompatibel, manipulationsgeschützt	anreizkompatibel, manipulationsanfällig

Abbildung 3: Die vier Grundtypen im Überblick (Rieck, Drozak, Grawert, S.54)

⁴⁴ vgl. Spieltheorie im Einkauf: Auktionen in Theorie und Praxis, S. 15.

⁴⁵ a.a.O., S. 17f.

3.1.1. Arten von Erstpreisauktionen

Bei fast allen öffentlichen Ausschreibungen werden verdeckte bzw. geschlossene Erstpreisauktionen herangezogen, d.h. die Bieter wissen weder wer mitbietet noch wie viele Bieter es gibt bzw. wie hoch diese bieten. Im Gegensatz dazu gibt es die offene Erstpreisauktion die sogenannte holländische Auktion, sie verläuft „rückwärts“ d.h. von einem schlechteren bis hin zu einem besseren Preis. Die holländische Auktion wird als offene Auktionsform bezeichnet, da alle Bieter das Verhalten der anderen Bieter beobachten können.⁴⁶

3.1.2. Arten von Zweitpreisauktionen

Eine Art der offenen Zweitpreisauktion ist die englische Auktion, welche auch wohl die bekannteste Auktionsform darstellt. Bei der englischen Auktion können Bieter durch offene Angebote beliebig oft weiterbieten, solange ein Gebot um einen festgelegten Mindestbetrag höher ist als das bisher beste Gebot. Dieser Mindestbetrag heißt bei Vorwärtsauktionen (Inkrement) und bei Rückwärtsauktionen (Dekrement) oder auch Gebotsschritt. Wenn in einem bestimmten Zeitraum keine neuen Angebote abgegeben werden erhält der Meistbietende den Zuschlag. Die englische Auktion würde also eher den Eindruck einer Erstpreisauktion machen, das ist sie aber nur vordergründig, denn sie ist strategisch äquivalent zur verdeckten Zweitpreisauktion und wird als offene Zweitpreisauktion klassifiziert. Eine zusätzliche Variante der englischen Auktion ist die japanische Auktion, hierbei müssen sich aktive Mitbieter erkenntlich zeigen. Eine weitere Form der Zweitpreisauktion ist die Vickrey-Auktion, diese ist jedoch eine verdeckte Auktion. Bei dieser Auktionsform geben Bieter ihre Angebote in geschlossenen Umschlägen bis zu einem zuvor festgelegten Zeitpunkt ab. Derjenige Interessent der bis dahin das beste Angebot eingereicht hat, gewinnt die Auktion, der Bieter muss jedoch nur den Preis des zweitbesten Bieters bezahlen. Ebay ist zum Beispiel eine Mischform dieser beiden Auktionstypen.⁴⁷

⁴⁶ vgl. Spieltheorie im Einkauf: Auktionen in Theorie und Praxis, S. 45ff.

⁴⁷ a.a.O., S. 27ff.

Nach Aussage von Herrn Dr. Eugen Otto, sind prinzipiell bislang nur offene Erstpreisauktionen am Wiener Immobilienmarkt angewendet worden. Seiner Meinung nach, werden diese vor allem dann angewendet, wenn es sich um eine sehr attraktive und marktfrische Ware handelt, deren Veräußerung absolute Transparenz voraussetzt. Eine Auktion funktioniert, seiner Meinung, auch dann nicht, wenn der Preis so hoch ist, dass das Publikum ausbleibt. In der Praxis wurde die offene Erstpreisauktion von Herrn Dr. Otto persönlich erst zweimal im Zinshausbereich erfolgreich durchgeführt. Gehandelt wurde mit Objekten, deren Preis zwischen EUR 1,5 bis 7 Millionen lag. Seiner Erfahrung nach, gelingt eine Auktion dann besonders gut, wenn Objekte lange nicht am Markt waren. Laut Aussage des Experten Richard Buxbaum (Leiter Wohnimmobilien OTTO Immobilien) werden am Wiener Markt vorwiegend, wenn überhaupt, klassische Auktionen durchgeführt. „Bei den klassischen Versteigerungen erfolgt der Vertragsabschluss durch die Annahme des jeweils höchsten Gebotes (Meistbot) durch den Auktionsleiter (Auktionar), somit durch den Zuschlag mit den Worten „Zum Dritten“ unter gleichzeitiger Anwesenheit der Bieter.“⁴⁸

3.1.3. Online-Auktionen

Bei Online-Auktionen stellt ein Auktionshaus eine Plattform zur Verfügung, auf welcher Bieter unter Abgabe von Mindestkaufpreisen Waren zur Verfügung stellen können. Lediglich die Moderatorenfunktion wird bei Online-Auktionen nicht ausgeführt.⁴⁹ Versteigerungen werden in Österreich noch nicht vollständig online durchgeführt, alle Liegenschaften, die zur Versteigerung angeboten werden, unter jedoch unter <http://edikte.justiz.gv.at/edikte/edikthome.nsf> veröffentlicht. Die Autorin ist der Meinung, dass Online-Auktionen zukünftig eventuell mittels der Blockchain-Technologie, aufbauend auf dem österreichischen Grundbuchsystem, abgewickelt werden können, da dadurch etwaige Sicherheitshürden gelöst werden könnten. Blockchain wurde bislang vor allem im Zusammenhang mit digitalen Währungen wahrgenommen. Die Technologie ist als zukunftsweisendes IT-Verfahren bereits

⁴⁸ Fehringer, S., Gleixner R., Seitweger, V.: Die gerichtliche Online-Versteigerung; LexisNexis Verlag: ARD Orac GmbH & Co. KG Wien, Wien, 2012: https://www.lexisnexus.at/vie/leseprobe/die_gerichtliche_online_versteigerung/files/assets/downloads/die_gerichtliche_online_versteigerung.pdf - abgerufen am 20.02.2018, S.21.

⁴⁹ vgl. Die Auktion als Wettbewerbsverfahren, S. 23.

sehr anerkannt. Weitere Vorteile, die diese Technologie mit sich bringt, sind u.a. nicht an örtliche Gegebenheiten gebundene Abwicklungsmöglichkeiten, Kostenreduktion, Beschleunigung der Durchführung sowie Erleichterung bei der Prüfung und Kontrolle durch die Behörden.⁵⁰

Im Kunstbereich werden hingegen immer mehr Auktionen als Digitalgeschäft abgeschlossen. Nicht nur große Auktionshäuser wie Sotheby's, Christies oder Heritage Auction sondern auch kleine Kunsthäuser und Privatpersonen versteigern Kunst online.⁵¹

3.2. Freiwillige Feilbietung

Durch das Feilbietungsänderungsgesetz (FRÄG) ist die freiwillige Feilbietung seit 1.1.2009 eine weitere Möglichkeit, Liegenschaften im Rahmen des privaten Versteigerungsverfahrens, zu vermarkten.⁵² Neben der gerichtlichen Zwangsversteigerung haben Eigentümer jetzt die Möglichkeit ihre Immobilie freiwillig zu verkaufen.⁵³ Eigentümer einer Liegenschaft können nunmehr Notare, Rechtsanwälte oder Immobilitentreuhänder mit der Durchführung von freiwilligen Versteigerungen beauftragen.⁵⁴ Für einen Makler bietet sich die Möglichkeit eines neuen Geschäftszweiges durch das Feilbietungsänderungsgesetz.⁵⁵

Bei diesem Verfahren muss der Verkäufer die Feilbietungsbedingungen laut § 87a Abs. 2 erstellen, welche den Kaufvertrag ersetzen. Des Weiteren ist es sinnvoll, aber nicht verpflichtend, ein Schätzgutachten durch einen Sachverständigen im Vorhinein einzuholen, da die Interessenten dadurch mehr Transparenz erhalten und williger sind an einer Feilbietung mitzumachen. Jedenfalls sollten auch wichtige Dokumente

⁵⁰ vgl. Immobilientransaktionen über die Blockchain, Immolex 2018, Heft 2/2018, S. 38ff.

⁵¹ Zeit online GmbH: <http://www.zeit.de/2017/31/online-auktion-versteigerung-kunst> - abgerufen am 02.01.2018, Nr. 31/2017.

⁵² vgl. Der Rustler, S. 149.

⁵³ vgl. Wohnnet Medien GmbH 2018:

<https://www.wohnet.at/finanzieren/investment/hausversteigerung-19015> - abgerufen am 02.01.2018.

⁵⁴ vgl. ÖVI Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft:

<http://www.ovi.at/aktuelles/detailansicht/oevi-maklerforum-freiwillige-feilbietung-ein-geschaeftsmodell-fuer-immobilienmakler/> - abgerufen am 23.02.1018.

⁵⁵ vgl. Maklerrecht Österreich, S.219 ff.

wie Pläne, Bilder und Basisinformationen den Bietern zur Verfügung gestellt werden. Mit diesen Hilfen ist es auch für die Interessenten leichter, die Höhe des geringsten Angebots festzulegen. Die Veräußerung ist in den Edikten verpflichtend mindestens drei Wochen zuvor bekannt zu geben. Sowohl der Verkäufer als auch der Vorkaufsberechtigte sind darüber zu informieren. Die Vermarktungsart kann frei gewählt werden. Den Interessenten steht es zu, die Liegenschaft vorab zu besichtigen; ein bis zwei Termine werden dafür vorgesehen. Bei Interesse ist es den Bietern gestattet sich vor der Versteigerung anzumelden, dafür müssen sie aber eine Sicherheit oder das Vadium hinterlegen. Spätestens auch zu diesem Zeitpunkt müssen auch die Feilbietungsbedingungen (§87a Abs. 2) unterfertigt sein. Der Käufer kann ab der Abgabe eines bindenden Angebotes nur noch durch die Zustimmung aller Bieter von seinem Angebot zurücktreten.⁵⁶ Bei diesem Verfahren bekommt der Höchstbieter immer den Zuschlag. Ein Notar ist bei diesem Verfahren zwingend vorzusehen. Er muss das Verfahren in der Ediktsdatei veröffentlichen, das Meistangebot verwahren und den Ablauf kontrollieren.⁵⁷

Das Ziel der freiwilligen Feilbietung ist, dass dieses Verfahren eine Alternative zum klassischen Verkauf darstellt, freiwillige Feilbietungen werden jedoch in der Praxis kaum angewendet. Durchschnittlich werden circa zehn Feilbietungen pro Jahr durchgeführt.⁵⁸ Nach Angaben der Firma OTTO Immobilien sind freiwillige Feilbietungen im eigenen Unternehmen innerhalb von zehn Jahren nur zweimal angewendet worden.

Nach Meinung der Autorin werden freiwillige Feilbietungen deshalb kaum angewendet, da sie von Kunden teils noch immer als nicht üblich, sozusagen als ein Novum, gesehen werden. Es macht fast den Anschein, dass Feilbietungen nicht gebraucht und somit am Markt nicht nachgefragt werden. Des Weiteren sind auch die gesetzlichen Anforderungen sowie die Formalitäten des Verfahrens und das öffentliche Bieten für viele abschreckend.

⁵⁶ vgl. Vavrovsky & Schrott 2016: <http://vavrovsky.at/2008/09/freiwillige-feilbietung-das-neue-privatversteigerungsverfahren/> - abgerufen am 17.02.2018.

⁵⁷ vgl. Der Rustler, S.149.

⁵⁸ vgl. Bundeskanzleramt Rechtsinformationssystem Österreich 2018: https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/RegV/REGV_COO_2026_100_2_415960/COO_2026_100_2_418367.html - abgerufen am 01.01.2018.

3.3. Auktionen für Mietimmobilien oder „Miet-Bieterverfahren“

Neben den klassischen Versteigerungsformen, die sich hauptsächlich auf Verkäufe beschränken, sind der Autorin auch Versteigerungen oder Bieterverfahren im Mietbereich bekannt, welche nicht nur Face-to-Face sondern auch teilweise online stattfinden können. Laut Aussagen der befragten Experten ist auch hier noch keine wirkliche Routine vorhanden. Aufgrund der hohen Kaufpreise im Wohnungsbereich hat die Vermietung wieder einen sehr hohen Stellenwert erlangt. Umso mehr sich der Markt wieder in diese Richtung bewegt, dass wieder mehr gemietet als gekauft wird, wird sich vielleicht auch diese Art des Bieterverfahrens am Markt etablieren.

Die Autorin ist der Annahme, dass die Chancen und Risiken eines „Miet-Bieterverfahrens“ wie folgt zusammengefasst werden können:

Chancen:

- Belebung des Marktes;
- Detailliertere Prüfung der Mietinteressenten;
- Möglichkeit der Vergleichbarkeit;
- Gewährleistung von Transparenz;

Hindernisse:

- MRG - Vollanwendung/Teilanwendung führt zu Einschränkung der Mietzinsmaximierung;
- Fehlen einer nachhaltigen sozialen Durchmischung;
- Auswahl und Festlegung von geeigneten Kriterien;

Eine Idee für ein online „Miet-Bieterverfahren“ wurde 2015 von einem Unternehmen in Deutschland lanciert, dennoch scheiterte dieses Unternehmen nach kurzer Zeit am Markt wieder. Dieses Unternehmen wollte Interessenten die Möglichkeit geben an Wohnungen im Zuge eines Bieterverfahrens zu gelangen ohne eine Maklerprovision dafür zu bezahlen, dieses Unternehmen wollte sozusagen das Besteller-Prinzip umgehen. Diese Leistung sollte ein vollautomatisiertes Instrument der Immobilienvermarktung ohne Personaleinsatz darstellen. Das Scheitern des

Unternehmens zeigt, dass Immobilientransaktionen daher nur teilweise automatisierbar sind, zumindest bis heute. Es gibt vor allem in Deutschland viele erfolgreiche Unternehmen, welche unterschiedliche Phasen einer Transaktion erfolgreich automatisiert haben und am Markt gut funktionieren, der Autorin ist nach umfangreicher Recherche jedoch kein Unternehmen bekannt, das „Miet-Bieterverfahren“ online durchführt.⁵⁹ Face-to-Face „Miet-Bieterverfahren“ sollten nach Annahme der Autorin gleich wie Bieterverfahren funktionieren mit dem Unterschied, dass die Immobilie hier nicht veräußert, sondern vermietet wird (siehe Kapitel 4).

3.4. Das Online-Bieterverfahren

2013 etablierte sich das Online-Bieterverfahren. Verkaufsprozesse können in Form eines Bieterverfahrens seither zu 100 % online durchgeführt werden. Das Prozedere ist dem realen Verfahren sehr ähnlich. Unterscheidungen gibt es dahingehend, dass die Gebote anonym in einer Liste angezeigt werden, sodass auf höhere Angebote reagiert werden kann.⁶⁰ In der Schweiz gibt es seit 2016 ein PropTech Startup-Unternehmen, welches Vermarktungen länderübergreifend mittels einem digitalem Bieterverfahren durchführt, d.h. Immobilien von einem beliebigen Land können auf der Seite **www.venbona.at** eingestellt werden und entweder durch ein Vorwärts- oder ein Rückwärts-Bieterverfahren vermarktet werden.⁶¹ „Umgekehrte (Rückwärts-) Auktionen sind Formen von Online-Versteigerungen, bei welchen die Preise während des Versteigerungsprozesses sinken.“⁶² Auch in Deutschland gibt es Unternehmen wie Maklaro (**www.maklaro.de**), welche mit Online-Bieterverfahren zur Preisfindung des Immobilienkaufpreises arbeiten.⁶³ Die Zielgruppe dieses Unternehmens sind

⁵⁹ vgl. Axel Springer SE, Die Welt digital: <https://www.welt.de/print/wams/finanzen/article157946221/Klicken-statt-kleben.html> - abgerufen am 02.01.2018.

⁶⁰ vgl. Maklaro GmbH: <http://bieterverfahren-immobilien.net> - abgerufen am 03.02.2018.

⁶¹ vgl. stalder stalder Digital AG: <https://www.venbona.com/> - abgerufen am 06.03.2018.

⁶² Fehring, S., Gleixner R., Seitweger, V.: Die gerichtliche Online-Versteigerung; LexisNexis Verlag: ARD Orac GmbH & Co. KG Wien, Wien, 2012: https://www.lexisnexis.at/vie/leseprobe/die_gerichtliche_online_versteigerung/files/assets/downloads/die_gerichtliche_online_versteigerung.pdf - abgerufen am 20.02.2018, S.21.

⁶² vgl. Die Auktion als Wettbewerbsverfahren, S. 21.

⁶³ vgl. Maklaro.de – Die effizienteste Art Immobilien zu verkaufen 2013-2018: <https://www.maklaro.de> - abgerufen am 04.02.2018.

hauptsächlich private Verkäufer von Wohnimmobilien.⁶⁴ In Österreich ist der Autorin kein Unternehmen bekannt, das Bieterverfahren online durchführt.

3.5. Zusammenfassung

Neben Auktionen gibt es freiwillige Feilbietungen, welche den strukturierten Vermarktungsprozessen zugeordnet werden können. Weder die freiwillige Feilbietung, welche in seiner Struktur durch das Feilbietungsänderungsgesetz sehr unbeweglich im Ablauf ist noch die Auktion finden häufig Anwendung in der Branche. Immer häufiger werden Auktionen sowie Bieterverfahren auch online durchgeführt, es gibt jedoch diesbezüglich am Wiener Markt noch Aufholbedarf.

Im nächsten Kapitel wird das Bieterverfahren theoretisch erläutert sowie die wesentlichen Unterschiede zu den in Kapitel 3 genannten strukturierten Verfahren wie der Auktion und der freiwilligen Feilbietung aufgezeigt. Dieses Wissen wird im 5. Kapitel durch Erkenntnisse der Experten überprüft und ergänzt.

⁶⁴ vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 201-2017: <http://www.faz.net/aktuell/beruf-chance/die-gruender/gruenderserie-maklaro-kaempft-gegen-30-000-mitbewerber-15139529.html> - abgerufen am 04.01.2018.

4. Bieterverfahren als Möglichkeit der Immobilienvermarktung

Nach Aussagen aller Experten ist das strukturierte Bieterverfahren eine effiziente Methode der Immobilienvermarktung. In Österreich findet dieses Verfahren sowohl bei größeren Transaktionen im gewerblichen Bereich als auch kleineren Transaktionen im privaten Bereich Anwendung. Es ist neben der freiwilligen Feilbietung und der Auktion wohl die gängigste Vermarktungsform bei der Durchführung von Immobilientransaktionen. Das Bieterverfahren ist laut eigenen Erfahrungen der Autorin ein sehr geläufiges Verfahren und wird in Österreich insbesondere am Wiener Markt von Immobilienmaklern als Instrument der Vermarktung in den unterschiedlichen Ausprägungen angewendet. Es bestehen Unterschiede zwischen sehr formellen Bieterverfahren, also insbesondere dann, wenn Bauten oder Grundstücke durch die öffentliche Hand verkauft werden, bei großen Projektentwicklungen oder besonderen Immobilien und informellen Bieterverfahren, die eher im privaten Bereich Anwendung finden. Der Begriff Bieterverfahren ist daher in der Praxis sehr weit gefasst.

Im folgenden Kapitel wird ein umfassender Überblick über dieses Verfahren gegeben. Die hier dargelegte Theorie wird im fünften Kapitel anhand von Expertenwissen, welches im Zuge von Experteninterviews erhoben wurde, kritisch erläutert.

4.1. Warum Bieterverfahren?

In Anlehnung an das Buch „Erfolgreicher Unternehmensverkauf“ versucht die Autorin anhand von beispielhaften Zahlen das Ziel eines Bieterverfahren in Form einer Trichtergrafik herzuleiten. Das Bieterverfahren verfolgt das Ziel eine möglichst hohe Anzahl von potenziellen Käufern anzusprechen.⁶⁵ Durch die hohe Zahl an möglichen potenziellen Käufern entsteht ein kompetitives Umfeld, welches zu einem besseren Verkaufsergebnis führen kann.⁶⁶ Sozusagen weist jedes Bieterverfahren, wenn es erfolgreich durchgeführt wird, einen Wettbewerbscharakter auf. Es muss auch damit

⁶⁵ vgl. Erfolgreicher Unternehmensverkauf, S. 89.

⁶⁶ vgl. Unternehmenskauf in der Praxis, S. 36.

gerechnet werden, dass ein großer Teil der identifizierten Investoren weder antwortet noch absagt. Durchschnittlich fordern von z.B. 100 angesprochenen Investoren rund 25 % ein Investment Memorandum an, 10 % zeigen ein ernsthaftes Interesse und rund 5 % geben ein unverbindliches Angebot ab.⁶⁷

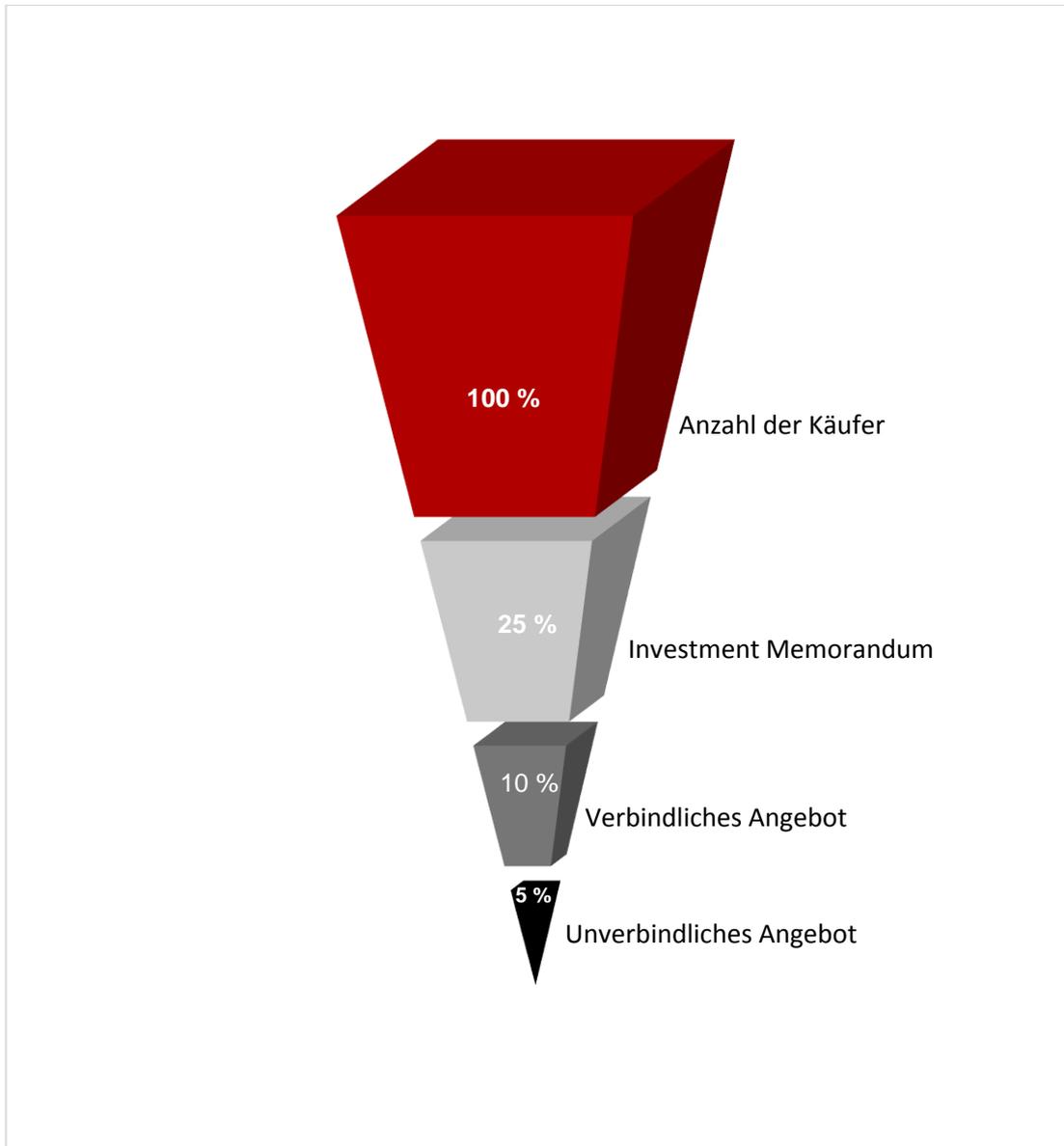


Abbildung 4: Interessenten- Pipeline eines Bieterverfahrens (Eigene Darstellung in Anlehnung an Erfolgreicher Unternehmensverkauf, S.89)

⁶⁷ vgl. Erfolgreicher Unternehmensverkauf, S.89.

Das Bieterverfahren erwirkt neben dem Wettbewerb auch einen psychologischen Effekt und erlaubt es der Autorin einen kurzen Exkurs in die Psychologie zu machen. Hier möchte die Autorin konkret auf die Verknappung von Produkten eingehen, welche sich auch auf Immobilien bezieht. Produkte, welche einer hohen Nachfrage ausgesetzt sind, sind am Markt knapp und werden dadurch als attraktiv und wertvoll wahrgenommen. Dies führt zu einer erhöhten Kaufabsicht.⁶⁸ Die Autorin ist der Meinung, dass vor allem im Zuge von Bieterverfahren seltene und hochpreisige Immobilien dem Markt angeboten werden. Durch ein solches Verfahren kann daher diese Verknappung aufgezeigt werden, um die Kaufabsicht entsprechend zu erhöhen.

4.2. Regelwerk des Bieterverfahrens

Für das Bieterverfahren gibt es keinen rechtlichen Rahmen; es ist daher frei gestaltbar. Bei Verkäufen von Bauten oder Grundstücken durch die öffentliche Hand gilt jedoch die Mitteilung der Europäischen Kommission, an welche sich viele Makler auch bei der Durchführung eines Bieterverfahrens ohne Beteiligung der öffentlichen Hand, als Hilfestellung anhalten.⁶⁹ Hierbei ist festzuhalten, dass der Begriff Bieterverfahren in der Mitteilung der Europäischen Kommission als „Bietverfahren“ ausgewiesen wird. Die Mitteilung hat die Aufgabe sicherzustellen, dass öffentliches Eigentum nicht unter dem Marktwert verkauft wird und betrifft ausschließlich Verkäufe von Grundstücken oder Bauten durch die öffentliche Hand. Der Leitfaden gibt den Mitgliedsstaaten die Möglichkeit Verkäufe ohne staatliche Beihilfen abzuwickeln. Die Mitteilung ordnet sich in zwei Grundsätze, nämlich einerseits dem Verkauf durch ein bedingungsfreies Bietverfahren und andererseits dem Verkauf ohne bedingungsfreies Bietverfahren. Der erste Grundsatz besagt, dass: „Der Verkauf von Bauten oder Grundstücken nach einem hinreichend publizierten, allgemeinen und bedingungsfreiem Bietverfahren (ähnlich einer Versteigerung) und die darauffolgende Veräußerung an den Meistbietenden oder den einzigen Bieter, stellt grundsätzlich einen Verkauf zum Marktwert dar und enthält damit keine staatliche Beihilfe. Es spielt keine Rolle, ob vor dem Bietverfahren eine andere Bewertung des Gebäudes oder

⁶⁸ vgl. Handel in Theorie und Praxis, S.188.

⁶⁹ vgl. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Nr. C 209/3 (10./7./97).

des Grundstücks existierte.⁷⁰ Ein Bietverfahren ist hinreichend publiziert, wenn es über zwei Monate oder mehr, mehrfach in der nationalen Presse, Anzeigen oder sonstigen Veröffentlichungen erscheint. Bei großen und bedeutsamen Bauten muss die Veräußerung auch international bekannt gemacht werden. Bedingungsfrei ist ein Bietverfahren dann, wenn jeder Käufer unabhängig ob und in welcher Branche er tätig ist, an der Veräußerung teilnehmen kann. Der zweite Grundsatz besagt, dass: „Wenn die öffentliche Hand nicht beabsichtigt den ersten Grundsatz anzuwenden, sollte vor den Verkaufsverhandlungen eine unabhängige Bewertung durch unabhängige Sachverständige für die Wertermittlung erfolgen, um auf der Grundlage allgemein anerkannter Marktindikatoren und Bewertungsstandards den Marktwert zu ermitteln. Der so festgestellte Marktpreis ist der Mindestkaufpreis, der vereinbart werden kann, ohne dass eine staatliche Beihilfe gewährt wurde.“⁷¹ Demnach muss unter der Anwendung des zweiten Grundsatzes ein Gutachten durch einen Sachverständigen erstellt werden, welches den Mindestkaufpreis für die Veräußerung der Liegenschaft vorgibt.

Nach eigenen Erfahrungen der Autorin wird der erste Grundsatz in der Praxis häufiger angewendet. Auch wenn der Prozess nicht streng nach diesem Grundsatz erfolgt, bekommt in den meisten Fällen das Höchstangebot den Zuschlag.

4.3. Prinzipien des Bieterverfahrens

Die Prinzipien des Bieterverfahrens können sehr eng an die drei Grundprinzipien des Vergaberechts angelehnt werden, basierend auf dem Wettbewerbsgrundsatz, Transparenzgebot und Diskriminierungsverbot. Ein Bieterverfahren ist so zu konzipieren, dass einem Wettbewerb so viel Raum wie möglich gegeben wird. Der Ausschluss oder die Einschränkungen von Bietern sind nur in Ausnahmefällen möglich und sind zuvor bekannt zu geben bzw. sorgfältig zu dokumentieren. Das Transparenzgebot verlangt möglichst umfangreiche Informationen über die Bieter und eine nachvollziehbare Gestaltung des Verfahrens. Außerdem lassen sich folgende Verpflichtungen wie die Bekanntmachung des beabsichtigten Verfahrens sowie deren Spielregeln als auch die Verpflichtung zur Bekanntmachung der

⁷⁰ Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Nr. C 209/3 (10./7./97).

⁷¹ a.a.O., Nr. C 209/3 (10./7./97).

Dokumentation und der Zuschlagserteilung aus dem Transparenzgebot ableiten. Auch auf die Gleichbehandlung aller Bieter muss geachtet werden, niemand sollte diskriminiert behandelt werden. Die beiden letzteren Kriterien sind eng miteinander verbunden, haben aber auch eine unabhängige Bedeutung voneinander d.h. dass der Auftraggeber alle Bieter durch eine einheitlich kurze Frist und einheitlich hohe Leistungs- oder Eignungsanforderungen gleich behandeln kann, zugleich aber einzelne Bieter, die nicht binnen dieser einheitlichen Frist anbieten bzw. diese Anforderungen erfüllen können, diskriminieren kann. Diese Vorgehensweise ist nur akzeptabel, wenn Gründe vorliegen warum die Frist so kurz und die Anforderungen so hoch sein müssen. Wichtig ist, dass die Auftraggeberin diese Grundprinzipien bereits in der Vorbereitungsphase des Bieterprozesses festlegt.⁷² Des Weiteren müssen in einem Bieterverfahren die Antworten auf die Frage eines Bieters allen anderen Bietern auch zur Verfügung gestellt werden. Dies ergibt sich aus dem Grundprinzip der Gleichbehandlung. Würde die Frage nur einem Bieter beantwortet werden, wäre die Chancengleichheit nicht mehr gegeben, da einzelnen Bietern damit ein Informationsvorsprung gegeben wäre. Die Namen der Bieter geheim zu halten.⁷³

4.4. Die Anwendungsbereiche des Bieterverfahrens

Grundsätzlich macht die Anwendung des Bieterverfahrens gemäß der Grundstücksmittelteilung nach Aussagen aller befragten Experten vor allem im gewerblichen Bereich einen Sinn.

Dennoch kommt das Bieterverfahren in letzter Zeit aufgrund guter Ergebnisse auch immer häufiger im privaten Bereich vor. Das Bieterverfahren im Privatbereich ist im Gegensatz zum gewerblichen Bereich ein sehr straffes Verfahren. Die Bieter erhalten zu Beginn ein Exposé, in welchem ein Mindestangebot genannt wird und werden gleichzeitig zu einem gemeinsamen Besichtigungstermin eingeladen. Der Besichtigungstermin wird meist für alle Bieter gleichzeitig angesetzt, wodurch ein Wettbewerbscharakter entsteht. Die Aufgabe des Maklers ist es, mehrere attraktive Angebote einzuholen und ein kompetitives Umfeld herzustellen. Ziel ist es, dass sich die Bieter gegenseitig überbieten. Dieses Verfahren unterliegt auch im privaten

⁷² vgl. Bieterstrategien im Vergabeverfahren, S. 20.

⁷³ a.a.O., S. 128.

Bereich keinen gesetzlichen Regelungen und ist somit formfrei zu gestalten. Im privaten Bereich ermöglicht die Anwendung eines solchen Verfahrens eine schnelle Durchführung mit dem Ziel der Kaufpreismaximierung.⁷⁴

Bieterverfahren werden vor allem aber auch bei Unternehmenstransaktionen eingesetzt. Eine effiziente Methode ist hier das kontrollierte Bieterverfahren (Limited Auction), welches eine gängige Form im M&A Bereich darstellt. Neben der Erzielung des maximalen Kaufpreises werden hierbei strategische Vorteile wie die Aufdeckung Synergiepotentialen sowie die Entscheidung für den strategisch besten Partner ermöglicht. Diese Form des Bieterverfahrens wird längst nicht nur bei großen internationalen Verkaufsprozessen eingesetzt, vielmehr wird es bei mittelgroßen Unternehmensverkäufen angewandt. Der Ablauf dieses Verfahrens ist dem Ablauf eines Bieterverfahrens lt. Grundstücksmittelteil fast ident.⁷⁵

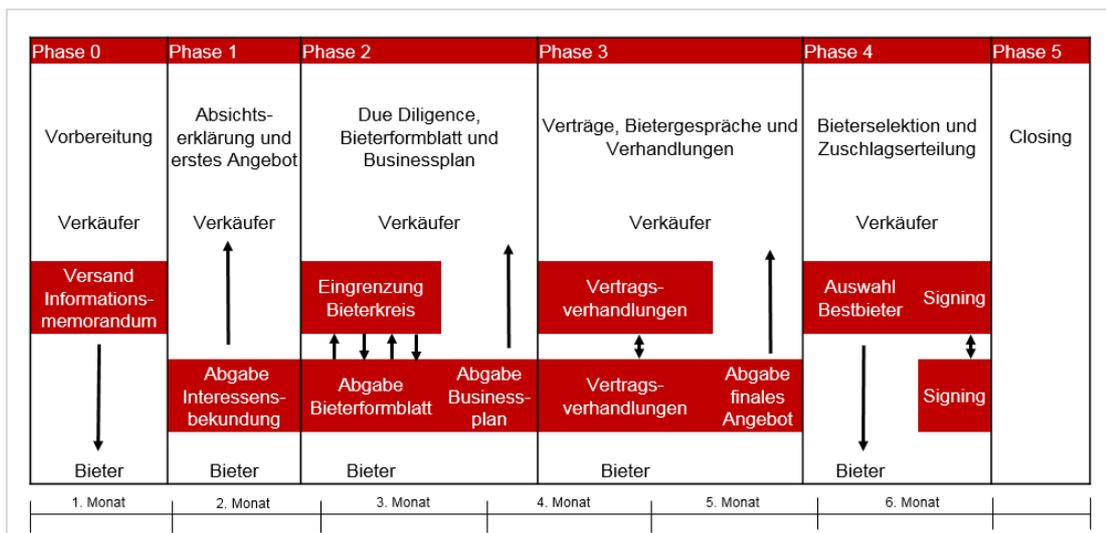


Abbildung 5: Prozessablauf innerhalb eines kontrollierten Bieterverfahrens (Eigene Darstellung angelehnt an Der Betrieb Nr. 14, S.785, 08.04.2016)

⁷⁴ vgl. Der Rustler 5, S. 149.

⁷⁵ vgl. Der Betrieb, Nr. 14, 08.04.2016, S. 781

4.5. Zielvorgaben der Beteiligten im Bieterverfahren

Die Zielvorgaben an einen Prozess sind zwischen Verkäufer und Käufer sehr unterschiedlich. Nachstehend werden die einzelnen Kriterien aus Käufer- und Verkäufersicht deutlich aufgezeigt.

Ziele	Kaufpreis	Daten	Garantien und Gewährleistungen	Prozessablauf
Verkäufer	Erhöhung des Kaufpreises;	Geringer Aufwand in der Datenbereitstellung;	Abgabe möglichst weniger Garantien und Gewährleistungen;	Kurze Prozessdauer; Schaffung eines kompetitiven Umfeldes mit möglichst vielen potentiellen Bietern; Abschluss mit einem Käufer der die Eignung (siehe Kapitel 2.3.) erfüllt;
Käufer	Erzielung eines möglichst realistischen Kaufpreises;	Möglichkeit einer raschen Datenanalyse (frühzeitiger Zugang zum Datenraum);	Erlangen möglichst vieler Garantien und Gewährleistungen;	Erlangung Exklusivität im Prozess;

Abbildung 6: Zielvorgaben der Beteiligten im Bieterverfahren (Eigene Darstellung angelehnt an Bolder M., Radünz C., Schlast C., Siepmann S., Weber T.: Frankfurt School - Working Paper Series, No 112: Transaktionen und Servicing in der Finanzkrise, S. 21 – abgerufen am 07.03.2018)

4.6. Phasen eines strukturierten Bieterverfahrens

In der nachstehenden Grafik wird ein Überblick über einen strukturierten Verkaufsprozess gegeben und anschließend näher erläutert:

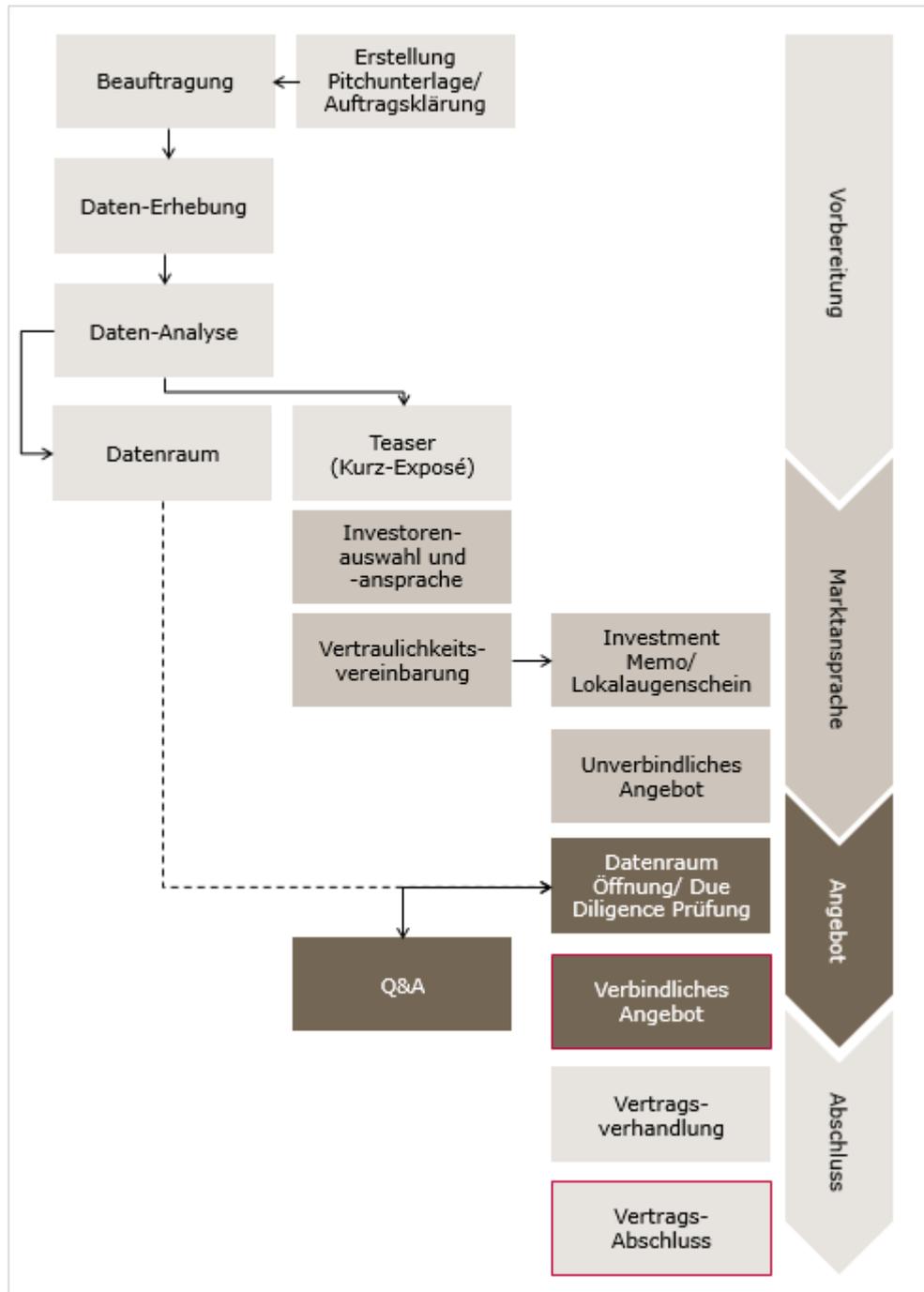


Abbildung 7: Phasen eines strukturierten Bieterverfahrens (Otto Immobilien GmbH)

Wie diese Übersicht zeigt kann ein strukturierter Prozess in vier Phasen: in die Vorbereitungsphase, Phase der Marktansprache, Angebotsphase und Abschlussphase unterteilt werden, auf welche die Autorin nun konkret eingeht.

4.6.1. Vorbereitungsphase

In den meisten Fällen wird bei einem umfangreichen strukturierten Bieterverfahren ein Makler mit der Konzeption und Durchführung eines Bieterverfahrens beauftragt. In Abstimmung mit dem Auftraggeber wird das Verfahren Schritt für Schritt durchstrukturiert und ein Process Letter, welcher einen weiteren Verfahrensablauf vorgibt, erstellt.⁷⁶ Zu den wesentlichen Bestandteilen eines strukturierten Bieterverfahrens in der Vorbereitungsphase gehören die Festlegung eines genauen Ablaufs sowie die zeitliche Strukturierung des Verfahrens, vor allem muss dabei auch auf die Abstimmungs- und Entscheidungsprozesse der Gremien geachtet werden. In der Praxis kann zwischen einem einstufigen und zweistufigen Verfahren unterschieden werden. Das zweistufige Verfahren unterläuft in der Regel zwei zeitlich voneinander getrennte Phasen, einerseits das Auswahl- und andererseits das Zuschlagsverfahren. In der Auswahlphase wird durch die Aufforderung zur Legung eines unverbindlichen Angebots der mögliche Bieterkreis vorselektiert. Die Anforderungen schränken sich jedoch bei der Durchführung von strukturierten Verfahren in der Praxis sehr häufig auf die Höhe des Kaufpreises ein. Anforderungen wie Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit etc. werden nach Erfahrungen der Autorin selten geprüft. In der Zuschlagsphase wird ein zweites Angebot angefordert, in welchem sämtliche Bedingungen, wie einer vorbehaltlichen Finanzierung bzw. der Einigung des Kaufvertrages, zugestimmt werden. Bei einstufigen Verfahren wird hingegen der Bieterkreis nicht eingeschränkt.⁷⁷ Neben der zeitlichen Komponente sowie der Festlegung der Struktur sind auch die Datensammlung und die Erstellung des Datenraumes entscheidend.⁷⁸ Der Datenraum ist ein virtueller Raum, in dem neben den gewonnenen Kenntnissen aus der internen Due Diligence sämtliche für die Prüfung notwendigen Dokumente und Verträge, welche für eine umfangreiche

⁷⁶ vgl. Rödl & Partner GmbH: <http://www.roedl.de/themen/investieren-in-deutschland/mergers-aquisitions-bieterverfahren-limited-auction> - abgerufen am 04.02.2018.

⁷⁷ vgl. DTAD Deutscher Auftragsdienst AG 2000-2018: <https://www.dtad.de/glossar/zweistufiges-vergabeverfahren> - abgerufen am 14.02.2018.

⁷⁸ vgl. Der Betrieb Nr. 14 08.04.2016, S. 782.

Prüfung des Objektes relevant sind, eingestellt werden. Heutzutage werden fast nur noch virtuelle Datenräume eingerichtet. Der virtuelle Datenraum hat den Vorteil, dass geregelt werden kann, zu welchen Daten Bieter Zugang haben dürfen, und ist daher an Effizienz und Transparenz nicht zu übertreffen und jedenfalls einer CD oder einem Ordner zu bevorzugen.⁷⁹ Auch das Exposé (Teaser) sowie das Investment-Memorandum werden in dieser Phase des Prozesses vorbereitet. Das Exposé sollte eine rasche Entscheidung des Interessenten bewirken, demnach ist die Qualität, die Übersichtlichkeit sowie die Aussagekraft relevant.⁸⁰ Dem Exposé beizulegen ist eine Vertraulichkeitserklärung bzw. ein NDA (Non-Disclosure-Agreement). Die Vertraulichkeitserklärung schützt die Weitergabe von Informationen an Dritte und stellt sicher, dass diese für die Prüfung des beabsichtigten Erwerbs benutzt werden.⁸¹ Parallel sollte auch schon ein Investment-Memorandum (Weiterführende Information) erstellt werden. Dieses enthält vertrauliche Informationen zum Objekt, wie Mietvertragsvereinbarungen. Auf Basis dessen kann der Bieter bereits sein erstes Angebot, also ein unverbindliches (indikatives) Angebot, abgeben.⁸²

4.6.2. Marktansprache

Die nächste Phase in einem strukturierten Prozess stellt die Marktansprache dar. Grundsätzlich ist der Makler hier mit der Aufbereitung der Vermarktungsunterlagen beschäftigt. Es gibt hier zwei Szenarien der Kundenansprache: Wenn das Bieterverfahren nicht nach dem Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft durchgeführt werden muss, kann in Abstimmung mit dem Auftraggeber eine entsprechende Investorenauswahl getroffen werden, die durch den Makler in Form eines Teasers angesprochen wird. Unterliegt das Bieterverfahren dem Amtsblatt, muss das Investment über einen längeren Zeitraum (mindestens 2 Monate) in ausgewählten Medien inseriert werden.⁸³ In dieser Phase finden somit die ersten Kundenkontakte statt, Vertraulichkeitserklärungen werden unterschrieben und Investment-Memoranden werden versendet. Gibt es Interessenten, findet nach einer Besichtigung des Objektes, welche mitunter auch mit allen Bietern gleichzeitig

⁷⁹ vgl. Handbuch Immobilientransaktionen, S. 107ff.

⁸⁰ a.a.O., S. 59.

⁸¹ vgl. Erfolgreicher Unternehmensverkauf, S. 93.

⁸² a.a.O., S.77ff

⁸³ vgl. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Nr. C 209/3

stattfinden kann, auch die Unterzeichnung der Absichtserklärung, eines LOIs (Letter of Intent) statt sowie die Abgabe eines unverbindlichen Angebots, also einer ersten Kaufpreisindikation, welche es dem Makler bzw. dem Auftraggeber ermöglicht, eine erste Eingrenzung der möglichen Investoren vorzunehmen.⁸⁴ Der Letter of Intent oder auch EOI (Expression of Interest) bildet sozusagen die Basis für den künftigen Vertrag und die Basis für die Gewährleistung der Exklusivität. Der LOI unterliegt keiner Formvorschrift und beinhaltet auch keine Pflicht zum Abschluss des Kaufvertrages.⁸⁵ Bei einem formellen Bieterverfahren wird das Angebot jedoch in einem verschlossenen Umschlag an einem bestimmten Tag und bis zu einer bestimmten Uhrzeit abgegeben, damit auch der Zeitplan eingehalten werden kann und kein Bieter bevorzugt oder diskriminiert wird.⁸⁶ Es gibt aber auch bei Bieterverfahren die Chance zur Nachbesserung, die durch Bietergespräche allen Bietern eingeräumt werden soll und mit dem Auftraggeber zuvor abgesprochen werden muss. Dies tritt dann ein, wenn deckungsgleiche oder nahezu idente Angebote abgegeben werden.⁸⁷

4.6.3. Angebotsphase und Due Diligence

In der dritten Phase, wie in der Grafik ersichtlich, findet nun die Datenraumöffnung statt. Parallel dazu kann nun mit der Due Diligence und mit der damit verbundenen Q&A-Befragung begonnen werden. Die Due Diligence ist ein mehrphasiger Analyseprozess, der die Chancen- und Risikoeinschätzung für einen potenziellen Investor transparenter macht. Voraussetzung für eine Due Diligence ist die uneingeschränkte Datenbereitstellung des Verkäufers.⁸⁸ Die Due Diligence ist eine Standardprüfung bei Immobilientransaktionen. Die Prüfung umfasst die technischen, wirtschaftlichen, rechtlichen und finanziellen Aspekte einer Immobilie. Je nach Komplexität und Umfang sind bei der immobilienwirtschaftlichen Due Diligence auch Rechtsanwälte, Techniker, Steuerberater und andere Fachleute beteiligt. Die Due Diligence sollte sowohl von Investoren auch in eingeschränktem Umfang als auch

⁸⁴ vgl. Der Betrieb Nr. 14 08.04.2016, 784.

⁸⁵ vgl. Handbuch Immobilientransaktionen, S. 80f.

⁸⁶ vgl. Immobilien Manager Verlag IMV GmbH & Co. KG:
<https://www.immobilienmanager.de/so-bringen-bieterverfahren-bessere-verkaufserfolge/150/45636/> - abgerufen am 06.03.2018.

⁸⁷ a.a.O., S. 119f.

⁸⁸ vgl. Real Estate Investment Banking, S. 197ff.

von Verkäufern durchgeführt werden, um Transaktionshindernisse im Vorfeld zu vermeiden und wesentliche Umstände für die Kaufpreisbildung zu identifizieren.⁸⁹ Die Autorin wird hier nicht näher auf die Due Diligence eingehen. Der Makler wird, die im Zuge der Due Diligence auftretenden Fragen der Investoren in einer Q&A-Befragung beantworten. Hier sehen der Makler bzw. auch der Verkäufer, ob ein Investor oder welcher Investor großes Interesse zeigt. Den anderen Bietern werden nur die Fragen und Antworten zur Verfügung gestellt, der Name des Bieters bleibt jedoch anonym. Zeitgleich mit der Prüfung des Datenraumes und der Q&A wird nun auch ein verbindliches Angebot durch die Bieter erstellt. Neben der Abfrage des Kaufpreises, werden in einem Formblatt auch wirtschaftliche bzw. finanzielle Daten abgefragt bzw. verlangt. Das Formblatt dient dem Makler die Daten in einer standardisierten und einheitlichen Form abzufragen, sodass eine rasche Auswertung möglich ist. Auch der Entwurf des ersten Kaufvertrages wird während der Due Diligence im Datenraum bereitgestellt, welcher entsprechend mit den jeweiligen Investoren, die im Datenraum sind, modifiziert werden kann.⁹⁰ Die im Auswahlprozess verbliebenen Interessenten müssen in dieser Phase ihr verbindliches Angebot abgeben, auch dieses wird in einem verschlossenen Kuvert an einem bestimmten Tag bis zu einer bestimmten Uhrzeit hinterlegt.⁹¹ Je nachdem, welches Ziel sich der Verkäufer gesetzt hat, gewinnt der Bieter mit dem besten Angebot. In den meisten Fällen gewinnt das Angebot mit dem höchsten Preis. Der Verkäufer kann sich aussuchen, ob dem Bestbieter für einen gewissen Zeitraum Exklusivität eingeräumt wird oder ob gleichzeitig mit mehreren Bietern verhandelt wird.⁹²

4.6.4. Abschlussphase

In der Abschlussphase finden dann das Signing sowie das Closing der Transaktion statt. Das Signing bezeichnet die Unterzeichnung des Vertrages, bis dahin steht es dem Bieter offen, sich anderes zu entscheiden und den Vertrag nicht abzuschließen. Wird vom Bieter der Abschluss grundlos abgelehnt, kann Schadensersatz verlangt werden, sofern der Anspruch im LOI festgehalten wurde. Das Signing macht das Regelwerk, nach dem sich Käufer und Verkäufer darüber geeinigt haben, verbindlich.

⁸⁹ vgl. Immobilieninvestitionen, S. 132f.

⁹⁰ vgl. Der Betrieb Nr. 14 08.04.2016, S.785ff.

⁹¹ vgl. Investment Memorandum, FORUM DONAUSTADT, OTTO Immobilien, S.49.

⁹² vgl. Praxishandbuch Immobilien-Investitionen, S. 374f.

Die Parteien können nun die Übertragung des Kaufpreises bzw. der kaufgegenständlichen Anteile/Liegenschaft verlangen. Das Signing einer Transaktion kann zu den unterschiedlichsten Zeitpunkten stattfinden, einen Fahrplan wann, was und wie zu erledigen ist, enthält der Kaufvertrag. Unter dem Begriff Closing versteht man die Erfüllung des Kaufvertrages. Die Rechtshandlungen in einem Closing sind u.a. die Übergabe der kaufgegenständlichen Anteile beim Share Deal, die damit einhergehende Unterfertigung des Grundbuchgesuchs bzw. beim Assetdeal die Übergabe der Liegenschaft sowie die damit einhergehende Unterfertigung des Firmenbuchgesuchs, die Kaufpreiszahlung, der Abschluss von notwendigen Verträgen, die Übergabe von Sicherheiten und die Feststellung von Zwischenabschlüssen⁹³

In den meisten Fällen wird nach eigenen Erfahrungen der Autorin ein einfaches, informelles strukturiertes Bieterverfahren in Anlehnung an die Grundstücksmitteilung angewendet. Der Ablauf eines informellen Bieterverfahrens weicht dabei von einem Bietverfahren lt. Grundstücksmitteilung nur sehr gering ab. Die Autorin möchte anschließend kurz auf den Ablauf eines solchen Verfahrens, basierend auf den Erfahrungen der Firma Otto Immobilien, eingehen: Zu Beginn stehen hier die Konzeption einer idealen Transaktionsbegleitung und die Unterstützung bei der Informationsbeschaffung, -aufbereitung, -prüfung und -sichtung der objektrelevanten Unterlagen. Um die Geheimhaltung von vertraulichen Informationen zu wahren, werden potenzielle Investoren nach Erhalt von Erstinformationen (Teaser) um die Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung (NDA) ersucht. Im nächsten Schritt erhalten jene Investoren, welche den NDA unterzeichnet haben ein umfangreiches Investment Memorandum. Die Vermarktungsphase endet mit der Angebotsfrist für unverbindliche und verbindliche Angebote. Nach einer umfangreichen Vermarktungsphase werden in der Angebotsphase die Angebote gesichtet. Dem Auftraggeber wird eine umfangreiche immobilienwirtschaftliche Empfehlung u.a. unter Berücksichtigung von Parametern wie dem Kaufpreis, Finanzierung, Referenzen etc. ausgesprochen. Nachdem eine Short-List an Investoren ausgewählt wurde, erfolgt die Vergabe von Exklusivität. Die Besonderheit eines Bieterverfahrens liegt darin, dass mehrere Bieter Exklusivität erlangen können, in den meisten Fällen, wenn ausreichend Interesse vorhanden ist, sind das ca. 5 Investoren. Danach erfolgt die Prüfung des Datenraumes. Die professionelle Aufbereitung des Datenraumes

⁹³ vgl. Handbuch Immobilientransaktionen, S. 391ff.

stellt eine rasche Transaktionsabwicklung sicher. Ebenfalls wird empfohlen im Datenraum bereits nach Öffnung einen Kaufvertrag als Verhandlungsbasis zur Verfügung zu stellen. Nach einer erfolgreichen Datenraumprüfung entscheidet sich der Auftraggeber meist für das Angebot mit dem höchsten Angebot. Das Bieterverfahren endet wie jede Transaktion mit dem Signing/Closing. Im Gegensatz zu einem Bietverfahren lt. Grundstücksmittelung wird hier nicht publiziert, die Angebote werden nicht in geschlossenen Kuverts zu gewissen Fristen und zu bestimmten Zeiten abgegeben und es wird auch kein Notar zur Öffnung der Angebote herangezogen. Auch im privaten Bereich wird ein informelles Bieterverfahren eingesetzt, zum Teil sehr vereinfacht (siehe Experteninterview B).

4.1. Unterscheidungsmerkmale strukturierter Verfahren

In der Folge seien die unterschiedlichen strukturierten Verfahren nochmals klar einander gegenübergestellt. Dabei werden auch die Antworten und Ergebnisse zur konkreten Frage des Interviewleitfadens „Kennen Sie den Unterschied zwischen der freiwilligen Feilbietung und der Auktion?“ berücksichtigt.

Bieterverfahren folgen im Gegensatz zu freiwilligen Feilbietungen keiner gesetzlichen Grundlage. Die freiwillige Feilbietung folgt dem Feilbietungsänderungsgesetz (FRÄG), welches einen klar definierten Verfahrensablauf vorgibt und bestimmte Feilbedingungen als Voraussetzung enthält. Sowohl bei der Feilbietung als auch bei der Auktion inklusive Zwangsversteigerungen, erhält der Bieter den Zuschlag, der das höchste Angebot abgibt und die Voraussetzungen lt. Bedingungen erfüllt, das ist bei einem Bieterverfahren nicht der Fall. Somit zeigt sich hier ein signifikanter Unterschied. Bei einem Bieterverfahren kann der Verkäufer ein beliebiges Angebot annehmen, keinem Gebot zustimmen oder an einen Dritten verkaufen.⁹⁴

Ein weiterer wichtiger Unterschied ist, dass bei Auktionen Gebote bindend sein können und somit zum Kauf verpflichten. Im Gegensatz dazu kann bei einem Bieterverfahren jederzeit vom Kauf zurückgetreten werden. Marginale Unterschiede

⁹⁴ vgl. Vavrovsky & Schrott 2016: <http://vavrovsky.at/2008/08/immobilienkauf-im-bieterverfahren/> - abgerufen am 19.02.2018.

zwischen einer Auktion und einer freiwilligen Feilbietung finden sich auch im Ablauf sowie bei den zu erbringenden Erfordernissen bzw. Bedingungen.⁹⁵

4.2. SWOT Analyse

Die nachstehende SWOT-Analyse veranschaulicht klar die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken, die bei Immobilientransaktionen unter Anwendung eines solchen Verfahrens für Käufer, Verkäufer oder für Käufer und Verkäufer gleichermaßen auftreten können. Die Ergebnisse wurden von der Verfasserin teilweise mit den im Zuge dieser Arbeit gewonnenen Erkenntnissen ergänzt.

Stärken:

- Schaffung von Transparenz, Nachvollziehbarkeit, Chancengleichheit; (Käufer und Verkäufer)
- Erzielung einer Kaufpreismaximierung; (Verkäufer)
- Gewährleistung Vertraulichkeit; (Käufer und Verkäufer)
- Zeitliche Eingrenzung durch festgelegte Fristen und einen genauen Ablaufplan; (Käufer und Verkäufer)
- USP für den Makler/Berater als zusätzliches Dienstleistungsangebot;
- Flexibilität in der Gestaltung; (Verkäufer)
- Erzeugung einer Wettbewerbssituation; (Verkäufer)
- Möglichkeit zur Steuerung des Verfahrens; (Verkäufer)
- Möglichkeit zur Anwendung von psychologischen Taktiken; (Verkäufer)
- Erzielung eines Marktpreises.⁹⁶ (Käufer und Verkäufer)

Schwächen:

- Hohes Risiko iS Unklarheit über den Zuschlag; (Käufer)
- Hoher Aufwand und Kosten für die Aufbereitung und Abwicklung; (Käufer und Verkäufer)
- Hohes Maß an Flexibilität – Fehlen von Spielregeln; (Käufer)

⁹⁵ Maklaro GmbH: <http://bieterverfahren-immobilien.net> - abgerufen am 03.02.2018.

⁹⁶ vgl. www.der-betrieb.de / Der Betrieb Nr. 14 08.04.2016, S.781

- Erhöhte Komplexität; (Käufer und Verkäufer)
- Einschränkungen bei der Anwendbarkeit. (Verkäufer)⁹⁷

Chancen:

- Verlangen nach Transparenz am Markt;
- Bevölkerungswachstum fordert einen zunehmenden Mietermarkt – Etablierung „Miet-Bieterverfahren“
- Das Verfahren lässt sich aufgrund der Struktur online implementieren – möglicher Zukunftsmarkt;
- Zukünftige Richtlinie die zur Durchführung eines Bieterverfahrens verpflichtet.

Risiken:

- Erzeugung von Unsicherheit und Angst aufgrund eines geringen Kenntnisstands;
- Mehrdeutigkeit des Begriffs verfälscht die Wahrnehmung.

4.3. Zusammenfassung

Das Bieterverfahren ermöglicht es einen großen Kreis von potenziellen Bietern anzusprechen. Es ist ein Verfahren, welches im Gegensatz zum klassischen Verkauf geordnete Abläufe und eine höhere Transparenz bei Transaktionen ermöglicht. Das Bieterverfahren dient außerdem aus Sicht des Verkäufers der Kaufpreismaximierung indem ein längerer Wettbewerb mit möglichst vielen Bietern aufrechterhalten wird. Das Bieterverfahren folgt typischen Abläufen im Verkaufsprozess, dennoch werden diese individuell an die jeweilige Transaktion angepasst. Der Verkäufer kann die Regelungen für ein bestimmtes Verfahren z.B. in einem Process Letter vorgeben. Nachdem die Liegenschaft oder das Projekt durch den Verkäufer bzw. auch Makler intern aufbereitet wurde, wird anschließend mit der Kundenansprache begonnen. Sollte Interesse eines Käufers am jeweiligen Objekt/Projekt bestehen wird meist eine vom Verkäufer erstellte Vertraulichkeitserklärung unterschrieben, sodass der Käufer

⁹⁷ vgl. www.der-betrieb.de / Der Betrieb Nr. 14 08.04.2016, S.781

weiterführende Unterlagen wie eine Mieterliste bzw. ein ganzheitliches Investment Memorandum oder Datenraumzugang erhält, um mit der Due Diligence zu beginnen. Der Verkäufer ersucht den Käufer ein indikatives Angebot sprich ein unverbindliches Angebot abzugeben. Daraufhin entscheidet der Verkäufer von welchen Investoren es sinnvoll wäre verbindliche Angebote einzuholen. Neben einem verbindlichen Angebot müssen auch andere Erfordernisse, die in einem Formblatt festgehalten werden, wie zum Beispiel ein Finanzierungsnachweis, erbracht werden. Ob nun mit mehreren Bietern gleichzeitig verhandelt wird oder exklusiv mit einem Bieter verhandelt wird entscheidet der Verkäufer. Nach erfolgreicher Einigung mit einem Bieter wird der Kaufvertrag abgeschlossen.⁹⁸

Das Bieterverfahren ist also ein doch zeitaufwendiges, aber zielorientiertes Verfahren, das immer wieder sowohl bei Immobilientransaktionen als auch bei Unternehmensverkäufen eingesetzt wird, da die Zielerfordernisse wie z.B. die Erzielung des maximalen Kaufpreises etc. meist erfolgreich erreicht werden können. Die Gestaltung des Verfahrens beruht auf keinem Regelwerk außer bei Verkäufen durch die öffentliche Hand, hier folgt es der Grundstücksmitteilung der Europäischen Kommission. Eine eindeutige Abgrenzung sowohl zur Auktion als auch zur freiwilligen Feilbietung ist gegeben. Auch die Grundprinzipien des Vergaberechts, wie das Transparenzgebot, das Wettbewerbsgebot und das Diskriminierungsverbot, werden berücksichtigt.

⁹⁸ vgl. Praxishandbuch Immobilien-Investitionen, S. 374f.

5. Empirische Erhebung

In der Literatur wird festgehalten, dass das Durchführen von explorativen Studien dann angewendet wird, wenn es sich um einen unerforschten Untersuchungsbereich handelt. In explorativen Studien kommen vorzugsweise qualitative Methoden u.a. Interviews mit ausgewählten Personen „Experteninterviews“ zum Einsatz. Ziel dieser Methode ist die Gewinnung neuer Hypothesen.⁹⁹ Ausgehend davon hat die Autorin im Rahmen der vorliegenden Masterarbeit die qualitative Erhebungsmethode eines Experteninterviews angewendet. Für eine umfangreiche und vollständige Abfrage des Wissens, wurde durch die Autorin ein Leitfaden erstellt, nach welchem acht Experten befragt wurden. Die Abfolge der Fragen wurde individuell und flexibel gestaltet und je nach Berufserfahrung/Sparte wurden von der Autorin unterschiedliche Schwerpunkte gelegt. Alle acht Experten sind am Wiener Immobilienmarkt tätig und verfügen über langjährige Erfahrung zum Thema „Bieterverfahren“. Die Experten sind von der Autorin aufgrund Ihrer einschlägigen Erfahrung in diversen Bereichen der Branche ausgewählt worden.

Um Diskretion zu wahren werden die Experten von der Autorin nicht namentlich erwähnt. Lediglich die Berufssparte sowie die Erfahrungen der einzelnen Experten werden von der Autorin bekannt gegeben.

Wesentliche Schlagworte werden aus den Fragen des Leitfadens herausgegriffen. Nach diesen erfolgt zunächst eine detaillierte Analyse jedes einzelnen Experten. In weiterer Folge werden die Ergebnisse verglichen und die Fragen des Interviewleitfadens beantwortet. Im Anschluss werden die aufgestellten Hypothesen ausgewertet, zusammengefasst und interpretiert.

5.1. Gedanken zur Verfahrenswahl

Die Autorin hat sich für ein persönliches, standardisiertes, leitfadengestütztes Experteninterview als passendes empirisches Instrument für die Datenerhebung entschieden. Experteninterviews verfolgen das Ziel der Rekonstruktion von

⁹⁹ vgl. Empirische Sozialforschung, S.33f

besonders detailliertem, exklusivem und umfassendem Wissen über Praktiken und Wissensbestände, nämlich dem Expertenwissen.¹⁰⁰ Ein Experte ist sachkundig und verfügt über Spezialwissen. Expertenwissen spielt auch in der modernen Gesellschaft eine wichtige Rolle, da viele Menschen nicht mehr intuitiv und traditionsgeleitet handeln, sondern auf Basis von wissenschaftlicher Expertise. Unter anderem ist dies ein Grund warum die Autorin diese Form der Datenerhebung gewählt hat, da das Thema Bieterverfahren in der Literatur noch nicht umfassend erläutert ist und daher das Wissen und die Erfahrung von Experten eine zusätzliche bzw. oft die einzige Datenquelle darstellt.¹⁰¹ Denn ein Experte verfügt über Wissen, das er zwar nicht alleine besitzt aber das nicht jedermann in dem interessierenden Umfeld zugänglich ist.¹⁰² Das Besondere an dieser Verfahrensweise ist daher, dass dieses Wissen praxiswirksam, orientierungs- und handlungsleitend für andere Akteure ist.¹⁰³ Die Interviews haben der Autorin geholfen das Untersuchungsgebiet thematisch zu strukturieren und Hypothesen zu generieren.¹⁰⁴

5.2. Befragung und Auswertung

Die gewonnenen Daten aus den acht durchgeführten Experteninterviews werden mithilfe einer vereinfachten qualitativen Inhaltsanalyse nach Philipp Mayring¹⁰⁵ ausgewertet. Das Ziel der Inhaltsanalyse besteht in der Übereinstimmung aus der Analyse von Material, das durch irgendeine Art von Kommunikation stammt. Vereinfacht gesagt ist die Inhaltsanalyse eine kategoriegeleitete Textanalyse. Die am häufigsten vorkommende Methode ist dabei die Häufigkeitsanalyse (Frequenzanalyse). Hier werden bestimmte Elemente des Materials herausgefiltert und in ihrer Häufigkeit durch ein Categoriesystem mit dem Auftreten anderer Elemente verglichen. Die Autorin wird sich an das grundsätzliche Vorgehen solcher Häufigkeitsanalysen halten, aber eine stark vereinfachte Analyse durchführen, da eine umfangreiche Analyse meist einer eigenen EDV-Software bedarf. Bei den Häufigkeitsanalysen werden zwei von den drei Grundformen des Interpretierens

¹⁰⁰ vgl. Experteninterviews, Theorien, Methoden und Anwendungsfelder, S.99ff.

¹⁰¹ vgl. Interviews mit Experten, S. 1ff.

¹⁰² vgl. Experteninterviews, S.37.

¹⁰³ a.a.O., S. 1ff.

¹⁰⁴ a.a.O., S. 64.

¹⁰⁵ vgl. Qualitative Inhaltsanalyse, S. 11ff.

angewendet, nämlich die Zusammenfassung und die Strukturierung. Das Ziel der Zusammenfassung ist es, das Material so zu reduzieren, dass der wesentliche Inhalt, also durch Abstraktion ein Abbild des Grundmaterials, erhalten bleibt.¹⁰⁶ Das Ziel der Strukturierung besteht darin, Strukturmerkmale eines Textes unter der Verwendung eines Kategorie-Systems herauszufiltern.¹⁰⁷ Die Autorin wird bei der vorliegenden Arbeit die Grundform der Zusammenfassung anwenden.

Die Autorin ist, anhaltend an die Grundform der Zusammenfassung, bei der vorliegenden Arbeit nach den folgenden Schritten vorgegangen:

- Durchführung von Experteninterviews
- Transkription der Interviews
- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse
- Formulierung Hypothesen
- Auswertung/Reduktion

5.3. Zielsetzung und Gestaltung des Interviewleitfadens

Die Ziele sowie die Forschungsfrage wurden vor der Erstellung des Leitfadens formuliert. Auf Basis der gesetzten Ziele und der Forschungsfrage hat sich die Autorin für ein leitfadengestütztes, offenes Face-to-face Interview entschieden, da vor allem detailliertes und praxisnahes Wissen bei dieser Form der Befragung am besten erlangt werden kann. Die Autorin hat neben größtenteils offenen Fragen auch geschlossene Fragen in den Leitfaden eingebaut. Geschlossene Fragen haben den Vorteil gegenüber offenen Fragen, dass die Vergleichbarkeit der Antworten besser gegeben ist.¹⁰⁸ Zur Erhebung von Einstellungen bzw. Bewertungen wurden von der Autorin auch Ratingskalen eingesetzt.¹⁰⁹ Die Fragen wurden kurz, verständlich und hinreichend präzise formuliert.¹¹⁰ Der Leitfaden, welcher für die Durchführung der Experteninterviews herangezogen wurde, kann dem Anhang der Masterthese entnommen werden.

¹⁰⁶ vgl. Qualitative Inhaltsanalyse, S. 65ff.

¹⁰⁷ vgl. Empirische Sozialforschung, S. 609ff.

¹⁰⁸ a.a.O., S. 476f.

¹⁰⁹ a.a.O., S. 471f.

¹¹⁰ a.a.O., S. 479.

5.4. Auswahl der Experten

Die acht befragten Experten sind von der Autorin gezielt ausgewählt worden, mit der Überlegung, dass jeder der befragten Experten einen anderen Zugang zum Thema „Bieterverfahren“ hat. Die Autorin ist der Meinung, dass eine Erhöhung der Stichprobe auf zehn Experten zu keinem Erkenntniszuwachs geführt hätte, da die acht befragten Experten einen repräsentativen Querschnitt darstellen. Die acht Experten, die größtenteils aus der österreichischen Immobilienbranche kommen, sehen die Anwendung des Bieterverfahrens aus acht unterschiedlichen Blickwinkeln bzw. sind mit der Anwendung bestens vertraut. Die Experten vertreten die Käufer-, Verkäufer-, Vermittler und Makler-/Beraterseite, aus dem gewerblichen und privaten Bereich. Die Experten werden in dieser Arbeit anonym gehalten. Eine Bezeichnung durch Buchstaben soll eine gewisse Nachvollziehbarkeit garantieren.

5.5. Auswertung und Überprüfung der Hypothesen

Die zentrale Forschungsfrage zielt auf die Besonderheiten des Bieterverfahrens sowie auf die Bedeutung am Wiener Immobilienmarkt ab. Das Ziel der Arbeit ist es daher, eine Antwort auf diese Frage zu erlangen und die in der Einleitung aufgestellten Hypothesen anhand der Erkenntnisse aus den Experteninterviews zu beantworten. Darüber hinaus möchte die Autorin etwaige mögliche Verbesserungen am Verfahren anmerken. Die Beantwortung der Forschungsfrage ist erst nach einer detaillierten Auswertung der Hypothesen möglich.

Die Autorin wird im nächsten Schritt die Fragen laut Interviewleitfaden anhand der Ergebnisse der Experteninterviews auswerten und im Anschluss die aufgestellten Hypothesen verifizieren oder falsifizieren. Im letzten Schritt des empirischen Teils wird eine Zusammenfassung der untersuchten Hypothesen dargestellt.

5.6. Empirischer Steckbrief

Erhebungsgegenstand	Was zeichnet ein strukturiertes Bieterverfahren aus und welche Bedeutung hat es am Wiener Immobilienmarkt?
Erhebungsform	persönliches, leitfadengestütztes, standardisiertes Experteninterview
Befragter Personenkreis	Experten aus der Immobilienbranche
Zeitraum der Interviews	September 2017
Anzahl der Interviews	8
Transkriptionsmethode	sinngemäße, wörtliche Transkription
Auswertungsmethode	vereinfachte, zusammenfassende Inhaltsanalyse nach Mayring

5.7. Auswertung der Erkenntnisse

In diesem Abschnitt werden die einzelnen Antworten zu den Fragen der Experteninterviews ausgewertet und die wesentlichen Erkenntnisse zusammengefasst:

1) Seit wann kennen Sie den Begriff „Strukturierte Bieterverfahren“? Wann sind Sie das erste Mal damit in Berührung gekommen?

Jeder der acht Befragten hat eigene Erfahrungen mit Bieterverfahren gemacht. Die meisten der Befragten sind jedoch erst in der Praxis mit einem solchen Verfahren in Berührung gekommen. In der Studienzeit wurden nur

zwei der Befragten mit diesem Begriff konfrontiert, von diesen hat einer in Deutschland und ein anderer in der Schweiz studiert.

2) Was verstehen Sie unter dem Begriff Bieterverfahren? Wann ist ein Bieterverfahren strukturiert? Inwiefern sehen Sie einen Unterschied?

Nach Auswertung aller acht Experteninterviews ist ein Bieterverfahren immer strukturiert, jedoch nicht immer in der gleichen Ausprägung. Experte D unterscheidet ein einfaches informelles Bieterverfahren von einem vollständigen, umfangreichen, sozusagen einem formellen Bieterverfahren, meist einem Bieterverfahren, das nach den Grundsätzen der Europäischen Mitteilung durchgeführt wird.¹¹¹ Experte D meint: „Der Begriff strukturiert beinhaltet für mich klar abgegrenzte inhaltlich und zeitlich vorgegebene Prozessschritte, von denen einer auf den anderen aufbaut und zum Teil sehr formalistische Vorschriften und Bestandteile enthält, die bei Nichteinhalten zu Ausscheidungen aus dem Prozess führen.“¹¹² Laut Aussage eines weiteren Experten ist das Bieterverfahren eine Vermarktungsmöglichkeit, deren Ablauf und Erfordernisse an die Vermarktung klar geregelt sind, mit dem Ziel oder mitunter eines der Ziele kann sein, einen Bieterkreis, also mehrere potentielle Interessenten, zusammenzubekommen, die dann im Idealfall zur Kaufpreismaximierung beitragen.¹¹³ Experte E sagt: „Ein strukturiertes Bieterverfahren ist ein fester Prozess mit einem Zeitplan, indem vorab ein Ziel definiert wird.“¹¹⁴ Experte F deutet ein Bieterverfahren als Veräußerung eines Gutes durch eine Marktansprache von mehreren potentiellen Interessenten, welche transparent ist und sich an gewisse Regeln hält.¹¹⁵ Experte H fügt noch hinzu, dass um vor allem die Chancengleichheit zu gewährleisten alle Prozessschritte gleichzeitig passieren müssen.¹¹⁶

¹¹¹ vgl. Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹¹² Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹¹³ vgl. Experteninterview A durchgeführt am 13.09.2017.

¹¹⁴ vgl. Experteninterview E durchgeführt am 25.09.2017.

¹¹⁵ vgl. Experteninterview F durchgeführt am 27.09.2017.

¹¹⁶ vgl. Experteninterview H durchgeführt am 28.09.2017.

3) Wie oft sind Sie mit Bieterverfahren konfrontiert? Nennen Sie mir die Häufigkeit pro Jahr? Sind Sie jetzt mehr oder weniger konfrontiert als noch vor einigen Jahren? Zusatz: Warum hat sich das geändert?

Grundsätzlich kann man sagen, dass es bei keinem der acht Experten eine Regelmäßigkeit in der Anwendung des Bieterverfahrens gibt, da die Durchführung eines Bieterverfahrens, lt. Aussage eines konkreten Experten A, stark vom Objekt und vom Abgeber abhängt.¹¹⁷ Ein Experte (B) aus der Vermarktung Wohnen ist heute deutlich häufiger mit der Durchführung eines Bieterverfahrens konfrontiert als vor 8 Jahren, da dadurch ein USP (unique selling point) für den Makler signalisiert werden kann.¹¹⁸ Wenn man unter diesem Aspekt vor allem die Meinung von Beratern/Maklern für Gewerbeimmobilien heranzieht, nehmen diese eine deutliche Zunahme solcher Verfahren am Markt wahr. In den letzten 3-4 Jahren hat sich die Anwendung lt. Aussage eines konkreten Experten (D) verdoppelt, dies beruht auf der dadurch erzielten Transparenz, die zuvor kaum vorhanden war.¹¹⁹

4) Sind strukturierte Bieterverfahren in Österreich gut etabliert? Skala (1 stimme überhaupt nicht zu, 10 stimme voll und ganz zu)

Die Auswertung der Skalen ergibt einen Schwankungsgrad zwischen gut und sehr gut implementiert, bis auf zwei Ausreißer. Die Mehrheit der Experten sehen Bieterverfahren bei wichtigen großen Deals als sehr etabliert an. Zumeist gibt es ja auch rechtliche Verpflichtungen zur Durchführung eines solchen Verfahrens, insbesondere bei bundes- und kommunalnahen Unternehmen.

¹¹⁷ vgl. Experteninterview A durchgeführt am 13.09.2017.

¹¹⁸ vgl. Experteninterview B durchgeführt am 14.09.2017.

¹¹⁹ Vgl. Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

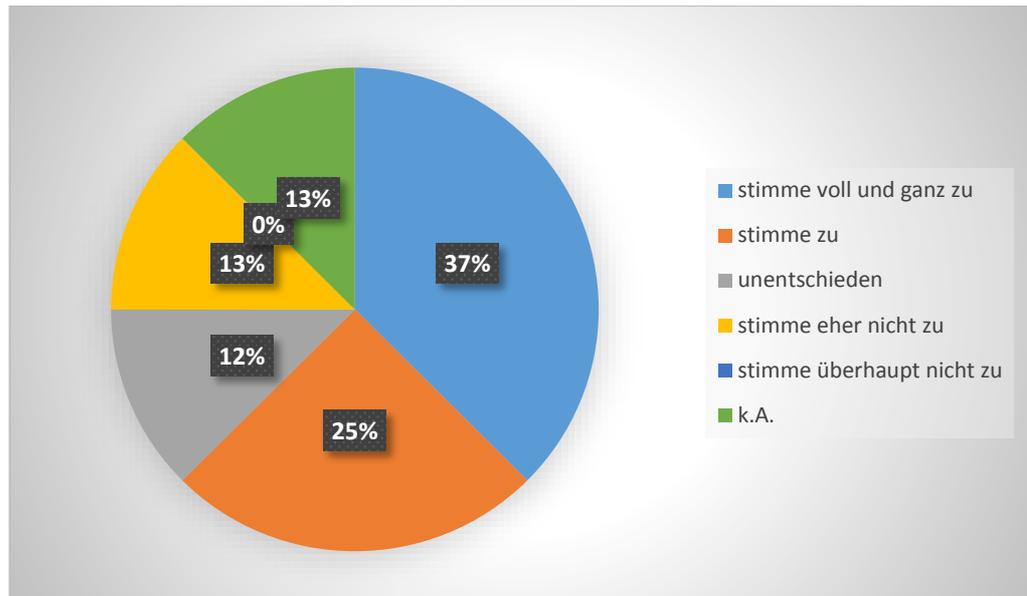


Abbildung 8: Etablierung von Bieterverfahren am Markt (Eigene Darstellung nach Einschätzung der Experten)

5) Was ist Ihrer Meinung nach der eigentliche Sinn eines Bieterverfahrens?

Auch hier gibt es unterschiedliche Aussagen, die zusammengefasst den Sinn eines Bieterverfahrens erklären. Nach Aussage des Experten (A) ermöglicht das Bieterverfahren einerseits die Angebote vergleichbarer zu machen und andererseits den Kaufpreis zu maximieren.¹²⁰ Experte D sagt: „Es ist wichtig sicherzustellen, dass der gesamte in Frage kommende Markt Kenntnis über den möglichen Verkauf und somit die Möglichkeit hat, sich an diesem Kauf zu beteiligen. Auf der anderen Seite sollen Bieter die Sicherheit haben, dass sie in einem geregelten Vorgang sowohl alle Informationen, die notwendig sind, zu einem frühen Zeitpunkt vollständig erhalten und nicht nur eine erste Preiseinschätzung bzw. ein erstes Angebot abzugeben sondern auch die Möglichkeit zur Nachverhandlung haben, dies auf einem nachvollziehbaren und transparenten Weg.“¹²¹

¹²⁰ vgl. Experteninterview A durchgeführt am 13.09.2017.

¹²¹ vgl. Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

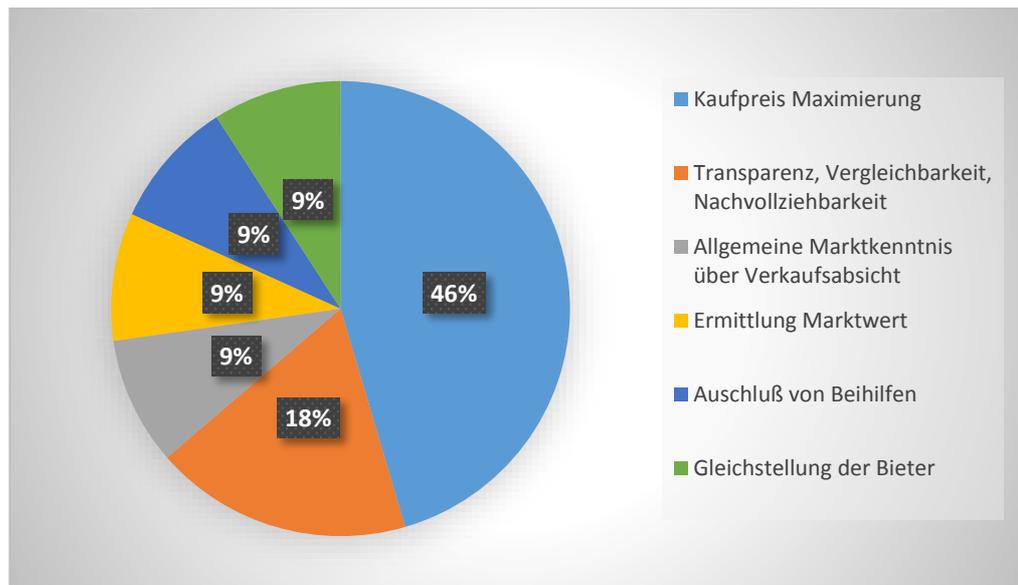


Abbildung 9: Sinn eines Bieterverfahrens (Eigene Darstellung nach Einschätzung der Experten)

6) Nennen Sie mir aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Vor- und Nachteile eines Bieterverfahrens? Aus Verkäufer- und Käufersicht?

Bei den Vor- und Nachteilen wurde meist kein Unterschied zwischen Verkäufer und Käufer gemacht. Acht der acht befragten Experten sagen, dass die Transparenz mit Sicherheit ein Vorteil des Bieterverfahrens ist. Experte F gibt vor, in einem solchen Verfahren nicht angreifbar zu sein, also es kann nicht beanstandet werden, dass jemanden ein Vorteil eingeräumt wird, da ja jeder die gleichen Erfordernisse erfüllen und zu den gleichen Firsten liefern muss.¹²² Drei Experten sehen vor allem die Nachvollziehbarkeit als relevant an. Für die Mehrheit der Experten ist auch die Optimierung des Kaufpreises sehr entscheidend, vor allem auch im öffentlichen Bereich um staatliche Beihilfen auszuschließen, behauptet Experte F.¹²³ Experte D sagt: „Es ist wichtig einen Wettbewerb zu erzeugen, also mehrere Anbieter ins Verfahren zu holen, um sicher zu sein, dass es auf dem Markt auch keinen Käufer mehr

¹²² vgl. Experteninterview F durchgeführt am 27.09.2017.

¹²³ vgl. Experteninterview F durchgeführt am 27.09.2017.

gibt der unter Umständen mehr zu zahlen bereit wäre, weil ein Bieterverfahren ja sinnvoller Weise ausreichend und umfangreich im Inland und im Ausland bekannt gemacht werden muss.“¹²⁴ Zusammenfassend kann hier gesagt werden, dass Chancengleichheit, Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Maximierung des Kaufpreises die eigentlichen Vorteile eines strukturierten Bieterverfahrens sind, wobei die Begriffe Chancengleichheit, Transparenz und Nachvollziehbarkeit sehr redundante Begriffe sind.

Nachteile sind aus Sicht des Experten C die Einschränkung der Flexibilität, durch einen klar vorstrukturierten Prozess sowie der damit verbundene Zeitaufwand. Meist wird für ein solches Verfahren ein Zeitraum von ein bis zwei Monaten eingeplant um ein solches Verfahren aufzusetzen und vorzubereiten.¹²⁵ Experte F ergänzt: „Das Verfahren ist zeitaufwendig, weil man eine hinreichende Publizität sicherstellen möchte und da sind einfach Zeitabläufe einzuplanen. Also wir publizieren über Monate in diversen Medien, das sind nicht vier Wochen, sondern in der Regel drei Monate. Dazu kommt noch die Vorbereitungsarbeit, da kann ein gutes halbes Jahr vergehen, d.h. wenn man eine Immobilie schnell veräußern möchte ist ein Bieterverfahren nicht ideal.“¹²⁶ Im internationalen Bereich sehen die Kunden zu wenige Erfolgsaussichten unter der Anwendung strukturierter Verfahren, sie bevorzugen klassische Verfahren oder Off-Market Deals, diese werden lt. eines Experten am internationalen Markt zu 99 % angewendet und daher klar einem strukturierten Prozess gegenüber bevorzugt.¹²⁷ Ein wesentliches Thema ist auch die Ressourcenkapazität, die eingesetzt werden muss um so einen Prozess durchzuführen. Nach Aussage des Experten A muss oftmals ein ganzes Team dahinter stehen, in Verbindung mit der Unsicherheit den Zuschlag zu bekommen geht man hier oftmals ein sehr hohes Risiko ein.“¹²⁸

7) Sind Sie mit beiden Verfahrensformen gemäß der Grundstücksmitteilung der europäischen Kommissionen, einem Bieterverfahren mit und einem Bieterverfahren ohne

¹²⁴ Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹²⁵ vgl. Experteninterview C durchgeführt am 18.09.2017.

¹²⁶ Experteninterview F durchgeführt am 27.09.2017.

¹²⁷ vgl. Experteninterview H durchgeführt am 28.09.2017.

¹²⁸ vgl. Experteninterview A durchgeführt am 13.09.2017.

bedingungsfreiem Verfahren, vertraut? Skala (1 gar nicht vertraut, 10 sehr vertraut)

Die wesentlichen Elemente der Grundstücksmitteilung sind allen acht Experten bekannt. Nur zwei der acht befragten Experten müssen sich an die Europäische Grundstücksmitteilung halten, da sie in staatsnahen Unternehmen tätig sind. Grundsätzlich werden hier nach Angaben eines Experten beide Verfahren angewendet, früher vermehrt das bedingungslose, seit zwei bis drei Jahren wird der Vorteil aber klar dem bedingungsfreiem Bieterverfahren eingeräumt, dies hat wiederum mit Empfehlungen von Kontrollorganen und Beratern zu tun. Auch kommt es häufig vor, dass beide Verfahren miteinander kombiniert werden, d.h. dass vorab eine Bewertung durch einen unabhängigen Gutachter durchgeführt wird und in der Ausschreibung festgehalten wird, dass der ermittelte Wert der Mindestkaufpreis ist.¹²⁹ Im Gegensatz dazu halten sich Berater/Makler nur dann an die Mitteilung, wenn dies ausdrücklich gefordert oder gewünscht wird z.B. eben auch dann wenn die öffentliche Hand im Spiel ist. Wichtig ist es, dem Kunden den Hinweis zu geben, dass er bei der Veräußerung einer Immobilie nicht dem Vergaberecht unterworfen ist sondern lediglich die Bedingungen der Grundstücksmitteilung einzuhalten hat.¹³⁰

8) Wie würden Sie die 3 wesentlichen Mindestanforderungen – Transparenz, Publizität, Mindestkaufpreis – priorisieren? Können diese zu Ausgrenzungen führen? Verkäufer/Käufersicht

Die befragten Experten priorisieren die Anforderungen sehr unterschiedlich, wobei die Vorgabe eines Mindestkaufpreises für viele sehr wichtig ist. Neben dem Mindestkaufpreis ist auch die Kaufpreismaximierung relevant, welche natürlich oft ein Mindestanforderung an den Prozess darstellt. Manche der Experten meinen nur deshalb ein Bieterverfahren durchzuführen, da es in den meisten Fällen gelingt, das beste Ergebnis zu erreichen. Experte G meint dazu: „Der primär wichtigste Bereich aus meiner Sicht im Rahmen der

¹²⁹ vgl. Experteninterview F durchgeführt am 27.09.2017.

¹³⁰ vgl. Experteninterview E durchgeführt am 25.09.2017.

öffentlichen Hand ist eindeutig die höchste Preisgenerierung, da die öffentliche Hand öffentliches Eigentum veräußert und hier deshalb schlicht und ergreifend das Maximum herauszuholen ist.“¹³¹ Experte (D) ist der Ansicht: „Dem Mindestkaufpreis ist, wenn er innerhalb eines voraussehbaren Marktpreises liegt, keine besondere Bedeutung zuzuordnen, wenn er außerhalb des üblichen Marktniveaus, also über dem Marktniveau liegt, denke ich, dass das ein wesentliches Kriterium ist.“¹³² Ein anderer Experte aus dem Rechtsbereich reiht die Nachvollziehbarkeit als oberste Priorität, dann folgen nach Meinung der meisten Experten die Transparenz und die Publizität, wobei Publizität ja auch eine Vorgabe an den Prozess ist.

9) Sehen Sie das Bieterverfahren als ein faires Instrumentarium der Immobilienvermarktung? SKALA (1 stimme überhaupt nicht zu, 10 stimme voll und ganz zu) Zusatz: Unter welchen Voraussetzungen könnte man es fairer gestalten?

Sieben der acht Experten haben die Skala mit 8-10 bewertet und finden daher, dass das Bieterverfahren ein faires Instrumentarium ist. Ein Experte wendet das Verfahren zu selten an um hier eine Aussage treffen zu wollen. Experte C fügt hinzu: „Das Bieterverfahren kann theoretisch für den Käufer ein Nachteil sein, wenn irgendwer irgendetwas übersehen hat oder wenn ein gewisses Naheverhältnis besteht. Fair ist es deshalb, da bei einem Off-Market-Deal oder einem individuellen Verkauf viele potentielle Käufer gar nicht erreicht werden würden im Gegensatz zu einem publizierten Bieterverfahren.“¹³³ Nach Meinung von Experte B wäre ein Zeitpreisbieterverfahren fairer. Sprich ein Verfahren, wo der Bestbieter den Zuschlag erhält aber den Preis des Zweitbietenden bezahlt. Aus psychologischer Sicht würde es die Angst bei einem Bieter schmälern, da es sozusagen keinen Verlierer gibt, denn der Bestbieter muss nur den Preis zahlen, den auch ein anderer bezahlt hätte.¹³⁴

¹³¹ Experteninterview G durchgeführt am 27.09.2017.

¹³² Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹³³ Experteninterview C durchgeführt am 18.09.2017.

¹³⁴ vgl. Experteninterview B durchgeführt am 14.09.2017.

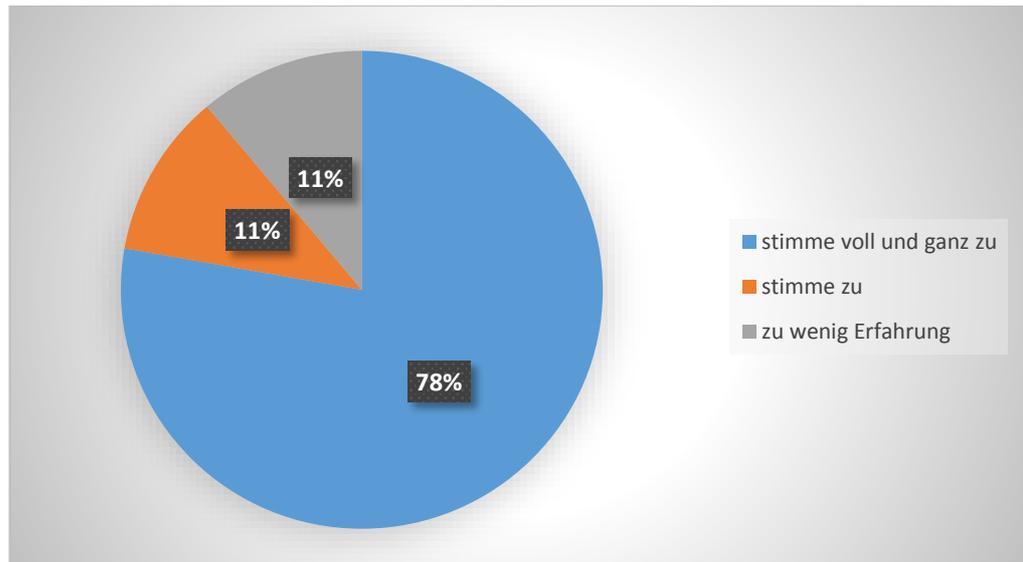


Abbildung 10: Sinn eines Bieterverfahrens (Eigene Darstellung nach Einschätzung der Experten)

10) Sind illegale Absprachen unter der Anwendung eines solchen Verfahrens ausgeschlossen? (1 stimme überhaupt nicht zu, 10 stimme voll und ganz zu)

Auch in diesem Punkt sind sich die Experten einig, dass auch bei einem strukturierten Bieterverfahren illegale Absprachen nicht ausgeschlossen werden können. Vor allem in Österreich, in welchem sich die Marktteilnehmer untereinander kennen, sind solche Absprachen nie ausgeschlossen.

11) Wie vertraut sind Sie mit der Anwendung im gewerblichen bzw. privatem Bereich (Vielleicht darf ich hierzu kurz erklären: Unter Privater Nutzung verstehe ich den Kauf oder Verkauf eines Einfamilienhauses bzw. einer Wohnung einer Privatperson für den eigenen Wohnzweck)? Oder wenden Sie es in Ihrem Unternehmen für beide Bereiche an? Inwiefern sind die Anwendungen unterschiedlich?

Vier der acht Experten verfügen grundsätzlich auch im privaten Bereich über einschlägige Erfahrungen mit Bieterverfahren. Einer der acht Experten wendet es ausschließlich für diesen Bereich an, jedoch nicht nach den

Grundsätzen der Europäischen Grundstücksmitteilung. Ein Berater/Makler schildert den Ablauf eines solchen Verfahrens: „Es gibt ein verbindliches vorgefertigtes Kaufangebot, es gibt ausführliche und klare Instruktionen, es gibt einen Termin zu dem jeder der Interessenten eingeladen ist für eine bestimmte Wohnung, einen bestimmten Preis abzugeben. Der Mindestpreis für den Verkauf ist vorgegeben und die Interessenten haben die Möglichkeit auf diesen einen Zuschlag einzuschlagen. Im privaten Bereich ist es wichtig sich darauf einzustellen, dass die Teilnehmer keine Immobilienprofis sind. Sie sollen daher in ihrer Sprache und in ihrer Welt abgeholt werden d.h. es muss wesentlich einfacher gestaltet werden als im gewerblichen Bereich, vielleicht auch mit diversen Erläuterungen. Es wird publiziert, es wird genauso veröffentlicht und genauso gehandhabt. Jedoch werden die Bieter hier mittels einfachen Kanälen angesprochen, das unterscheidet den privaten gegenüber dem gewerblichen Bereich.“¹³⁵

12) Für welchen Bereich eignet sich das Verfahren Ihrer Meinung nach besser? In welchem Bereich glauben Sie wird es häufiger durchgeführt oder wissen Sie es?

Nach Aussage eines Beraters/Maklers, welcher eine umfangreiche Erfahrung sowohl im gewerblichen als auch im privaten Bereich vorweisen kann, wird das Bieterverfahren häufiger im gewerblichen Bereich angewendet und hier auch nach strengeren Formalitäten und einer expliziten Struktur.¹³⁶ Laut einem weiteren Experten wird im Wohnungsabverkauf häufig das First-Come-First-Serve-Prinzip bevorzugt. Dennoch ist es am privaten Zinshausmarkt durchaus gängig das Bieterfahren anzuwenden.¹³⁷ Experte A ergänzt, dass durch das prognostizierte Bevölkerungswachstum noch mehr Nachfrage nach Wohnen entstehen wird und somit auch das Bieterverfahren im privaten Bereich häufiger Anwendung finden wird, um den Ansturm der Mietinteressenten Herr zu werden.¹³⁸ Experte E fügt hinzu: „Die Anwendung des Bieterverfahrens wird vor allem im Mietbereich noch zunehmen, wenn es

¹³⁵ Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹³⁶ vgl. Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹³⁷ vgl. Experteninterview C durchgeführt am 18.09.2017.

¹³⁸ vgl. Experteninterview A durchgeführt am 13.09.2017.

darum geht, dass man noch beschränkter vom Mietzins sein wird, wird man sich die Mieter noch stärker aussuchen, was genau das Gegenteil ist, von dem was die Mietgesetzgebung erreichen möchte.¹³⁹

13) Kennen Sie wesentliche Unterschiede im Verfahren zu anderen Märkten: 1) Deutschland, 2) USA, 3) Großbritannien, 4) Schweiz, 5) CEE?

Vier Experten können Erfahrungen im Ausland vorweisen. Im internationalen Bereich, vor allen in Großbritannien und Irland, werden vorwiegend Auktionen u.a. auch Online Auktionen durchgeführt. Die Auktion hat besonders in Irland eine lange Tradition und wird sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich angewendet. In den USA gibt es auch Auktionen aber in einem weniger formalistischen Ausmaß wie in Großbritannien.¹⁴⁰ Einer der Experten ist seit rund 15 Jahren u.a. in Großbritannien, der Schweiz und Deutschland tätig und kann behaupten, dass das strukturierte Bieterverfahren meist nur bei Verkäufen angewendet werden, bei denen die öffentliche Hand involviert ist. Vor allem bei großen Deals in London bevorzugen die Kunden Diskretion und eine selektive Kundenansprache.¹⁴¹

14) Wie beurteilen Sie den Kosten-Nutzen-Faktor?

Bieterverfahren eignen sich vor allem für Immobilien von erheblicher Bedeutung bzw. für Immobilien mit einem hohen Marktwert.¹⁴² Für kleinere Volumina wird die Anwendung eines strukturierten Bieterverfahrens oft nicht angemessen sein, da die Kosten u.a. durch einen höheren Personal- und Zeitaufwand, enorm sind.¹⁴³ Im privaten Bereich, so wie es derzeit angewendet wird, ohne Berücksichtigung der Grundstücksmitteilung, führt die Durchführung des Bieterverfahrens zur Effizienzsteigerung und Zeitersparnis.

¹³⁹ Experteninterview E durchgeführt am 25.09.2017.

¹⁴⁰ vgl. Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹⁴¹ vgl. Experteninterview H durchgeführt am 28.09.2017.

¹⁴² vgl. Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹⁴³ vgl. Experteninterview A durchgeführt am 13.09.2017.

Außerdem ermöglicht es dem Makler einen größeren Bieterkreis anzusprechen und kennenzulernen.¹⁴⁴

15) Kennen Sie den Unterschied zur freiwilliger Feilbietung und Auktion? Zusatz: Welcher ist das aus Ihrer Sicht?

Zusammengefasst kann man sagen, dass sich das Bieterverfahren durch einzelne aber entscheidende Merkmale von denen in der Fragestellung genannten Verfahren unterscheidet, dennoch aber in der Grundstruktur beiden Verfahren ähnlich ist. Experte F sagt: „Das Bieterverfahren unterscheidet sich von den beiden anderen Verfahren darin, dass diese einen gewissen Automatismus haben, dass derjenige, der das Höchstangebot abgibt den Zuschlag erhält, das ist bei einem Bieterverfahren ja nicht notwendigerweise der Fall.¹⁴⁵ Experte E behauptet, dass sowohl die Auktion als auch die Feilbietung unbeweglicher im Ablauf sind als das Bieterverfahren, welches gegebenenfalls der Immobilie bzw. dem Markt noch angepasst werden kann.¹⁴⁶ Experte D ist der Meinung: „Feilbietungen und insbesondere freiwillige Versteigerungen bzw. Zwangsversteigerungen haben einen behördlich amtlichen Touch und sind ein wenig altmodisch in der Wahrnehmung. Ein Unterschied zwischen einer Auktion und einer freiwilligen Feilbietung ist möglicherweise gar nicht gegeben, außer dass es für die freiwillige Feilbietung seit ein paar Jahren eine gesetzliche Grundlage gibt, das FRÄG. Eine Auktion ist ein Vermarktungsprozess, dem kein Beigeschmack von Gericht, Zwang, Konkurs oder Illiquidität anhaftet, sprich eine Feilbietung auf hohem Niveau mit klar vorgegeben Regeln und durchaus formalistisch. Die Auktion die sich auf das FRÄG bezieht, gibt mit dem Zuschlag und der notariellen Beurkundung auch das Eigentumsrecht an den Erwerber über. Auktionen mit entsprechendem Erfolg und Echo gibt es in Österreich nur im Rahmen der Zinshausauktion.¹⁴⁷ Experte A erklärt: „Das Bieterverfahren ist eine ganz andere Vermarktungsart, da sie im Vergleich zur Auktion oder freiwilligen Feilbietung ja nicht öffentlich an einem bestimmten Stichtag und Ort durchgeführt wird, sondern mitunter von einem Makler quasi

¹⁴⁴ vgl. Experteninterview B durchgeführt am 14.09.2017.

¹⁴⁵ Experteninterview F durchgeführt am 27.09.2017.

¹⁴⁶ vgl. Experteninterview E durchgeführt am 25.09.2017.

¹⁴⁷ Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

organisiert und nicht kommuniziert wird, wer die Mitbieter sind, welche Konditionen und Kaufpreise aufgerufen werden. Der Informationsfluss ist demnach bei einem Bieterverfahren viel vertraulicher als bei einer Auktion oder freiwilligen Feilbietung, wo das mitunter auch eine Motivation sein kann, das ich weiß, gegen wen ich biete und zu welchen Konditionen andere bereit wären zu kaufen.“¹⁴⁸ Experte G ergänzt: „Die Versteigerung findet mit dem höchsten Angebot ein automatisches Ende. Bei einem Bieterverfahren kann man sich ja bis zum Schluss offen halten, ob man verkauft oder nicht.“¹⁴⁹

16) Sind Ihnen auch Anwendungsmöglichkeiten von strukturierten Bieterverfahren im Mietbereich bekannt?

Keiner der acht befragten Experten hat bis dato Erfahrung mit Bieterverfahren im Mietbereich gemacht, jedoch sind viele überzeugt, dass es sich auch für diesen Bereich eignen würde. Experte F ist der Meinung, dass sich das Bieterverfahren im Mietbereich besonders eignen würde, wenn man die Mietfläche im Rahmen eines öffentlichen Auftrages zu bestimmten Bedingungen vermieten muss z.B. zur Etablierung einer bestimmten Struktur wie z.B. Co-Making Space, denn unter diesen Bedingungen muss zum einen darauf geachtet werden, dass die Fläche nicht zu günstig vermietet wird im Hinblick auf die Beihilfe und zum anderen soll der beste Nutzer gefunden werden.¹⁵⁰

17) Was würden Sie am Verfahren verbessern?

Aufgrund der Flexibilität des Verfahrens, sehen die Experten keine wirklichen Verbesserungsmöglichkeiten am Verfahren, da die Formfreiheit ein wichtiges Gut darstellt und einen entsprechenden Spielraum gewährleistet. Experte D meint: „Auf der Seite der Bieter würde ich mir natürlich wünschen, dass während des Verfahrens die Regeln nicht geändert werden können und ich einen gewissen Rechtsanspruch darauf habe, dass wenn ich der Bestbieter

¹⁴⁸ Experteninterview A durchgeführt am 13.09.2017.

¹⁴⁹ Experteninterview G durchgeführt am 27.09.2017.

¹⁵⁰ vgl. Experteninterview F durchgeführt am 27.09.2017.

bin auch den Zuschlag bekomme.“¹⁵¹ Experte F ergänzt, dass es vielleicht hilfreich ist zusätzlich zur Grundstücksmitteilung gewisse Spielregeln festzulegen, welche eine Art Vereinheitlichung schaffen.¹⁵² Auch ein Verbesserungsvorschlag in Richtung eines Zweitpreisbieterverfahrens ist gefallen.

Anhand dieser Ergebnisse werden im Anschluss die Hypothesen untersucht und richtiggestellt:

Hypothese I: Durch die Anwendung strukturierter Bieterprozesse können Immobilientransaktionen transparenter gestaltet werden um dadurch eine faire Basis für alle Teilnehmer zu schaffen, die zur keinerlei Ausgrenzung führt.

Die Hypothese I kann durch die Ergebnisse, welche sowohl aus der Befragung (Frage 3 und 4) als auch aus der Theorie erzielt wurden, verifiziert werden. Strukturierte Bieterverfahren sind aus Sicht der Experten aufgrund der Nachvollziehbarkeit und Chancengleichheit als äußerst transparent und fair einzustufen. Bei Bieterverfahren nach der Grundstücksmitteilung wird durch eine umfangreiche Publizität auch kein Marktteilnehmer ausgeschlossen. Sollten etwaige Erfordernisse nicht erfüllt werden können, hat man als Bieter die Möglichkeit sich zu einem Konsortium zusammenzuschließen, um am Prozess teilnehmen zu können.

Hypothese II: Durch die strukturierte und kontrollierte Vorgehensweise bei Bieterverfahren werden illegale Absprachen zur Erlangung eines Auftrages minimiert.

Diese Hypothese wird aufgrund der Meinung aller Experten falsifiziert. Dieses Ergebnis basiert aus den Antworten aus Frage 10. Illegale Absprachen, die meistens willkürlich passieren, können auch durch ein transparentes Bieterverfahren nicht verhindert werden. Umso kleiner der Markt, desto häufiger finden solche Absprachen statt, da sich die Marktteilnehmer kennen und einander vertrauen. Eine Lösung

¹⁵¹ Experteninterview D durchgeführt am 22.09.2017.

¹⁵² vgl. Experteninterview F durchgeführt am 27.09.2017.

dieses Problems gibt es nicht, illegale Absprachen wird es am Markt immer geben auch wenn zusätzliche Spielregeln aufgestellt werden, die das Verfahren noch strukturierter und kontrollierter gestalten.

Hypothese III: Das Bieterverfahren ist am österreichischen Immobilienmarkt gut etabliert und wird daher bei Immobilientransaktionen regelmäßig angewendet.

Diese Hypothese wird verifiziert, das Bieterverfahren ist laut Aussagen der Experten (Frage 4 und 10) am Markt gut implementiert und wird regelmäßig als Vermarktungsinstrument herangezogen. Die Regelmäßigkeit hängt natürlich sehr stark vom Objekt bzw. Auftraggeber ab, ob ein Bieterverfahren sinnvoll ist bzw. gewünscht wird. Staatsnahe Betriebe sind bei jedem Verkauf von Bauten oder Grundstücken verpflichtet ein Bieterverfahren durchzuführen. Die Kenntnis bzw. Sicherheit mit derartigen Verfahren stellt oft für einen Makler/Berater einen deutlichen USP dar.

Hypothese IV: Die Anwendung des Bieterverfahrens lt. Grundstücksmittelung ist aufgrund des Kosten-Nutzen-Faktors nicht für beide Bereiche, den Gewerblichen und den Privaten, gleich gut geeignet.

Die Hypothese IV wird falsifiziert. Für die Beantwortung können die Ergebnisse auf den Fragen 11, 12 und 14 herangezogen werden. Das Bieterverfahren lt. Grundstücksmittelung eignet sich besonders für Immobilien mit einem hohen Marktwert und erheblicher Bedeutung und ist somit ein als ein geeignetes Instrumentarium für den gewerblichen Bereich anzusehen. Im Privaten Bereich, welchen die Autorin rein auf den Kauf und Verkauf von kleinvolumigen Immobilien wie Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser beschränkt, wird dieses Verfahren aufgrund seiner Komplexität bzw. den damit verbundenen Zeit- und Kostenaufwand nicht sinnvoll sein.

Hypothese V: Der Hauptgrund für die Durchführung eines Bieterverfahrens ist nicht die Kaufpreismaximierung, sondern die dadurch gegebene vollständige Transparenz.

Diese Hypothese wird falsifiziert. Zur Beantwortung der Hypothese werden die Fragen 3, 5 und 6 herangezogen. Der Hauptgrund für die Durchführung eines Bieterverfahrens ist in den meisten Fällen die Kaufpreismaximierung. Vor allem für öffentliche Auftraggeber ist es eine Prämisse den Zuschlag an den Höchstbietenden zu vergeben, um den Erhalt von staatlichen Beihilfen auszuschließen. Die Transparenz wird lt. Aussagen der Experten dem Kaufpreis nachgestellt, dennoch ist aufgrund der Vergleichbarkeit der Angebote, die dadurch geschaffen werden kann, relevant.

Zusammenfassende Darstellung der untersuchten Hypothesen:

Forschungshypothese 1-6
<p>These 1:</p> <p>Das Bieterverfahren ist aufgrund seiner Nachvollziehbarkeit, Chancengleichheit und Transparenz ein faires Vermarktungsinstrumentarium.</p>
<p>These 2:</p> <p>Illegale Absprachen können auch durch den Einsatz von strukturierten Bieterverfahren nicht verhindert werden.</p>
<p>These 3:</p> <p>Am österreichischen Immobilienmarkt werden Bieterverfahren regelmäßig angewendet und sind somit gut etabliert.</p>
<p>These 4:</p> <p>Das Bieterverfahren lt. Grundstücksmitteilung eignet sich besonders für Immobilien mit einem hohen Bekanntheitsgrad und Marktwert.</p>
<p>These 5:</p> <p>Hauptgrund zur Durchführung eines Bieterverfahrens ist die Kaufpreismaximierung.</p>

6. Conclusio

Das Transaktionsjahr 2017 geht als ein Rekordjahr hervor. Vor allem der Wiener Immobilienmarkt ist ein von nationalen und internationalen Investoren besonders nachgefragter Investmentmarkt. Österreich gilt als ein stabiler Markt und wird dadurch auch für ausländische (cross-boarder) Investoren immer interessanter. Aufgrund dieser Beliebtheit und hohen Nachfrage nimmt der Wettbewerb unter den Bietern für einzelne Objekte, besonders für Immobilien mit einem hohen Bekanntheitsgrad bzw. Marktwert aber auch mitunter für solide Bestandsimmobilien deutlich zu. Das Bieterverfahren ist ein Verfahren, dass es ermöglicht einen fairen und offenen Verkaufsprozess für alle Beteiligten zu schaffen. Im Gegensatz zu anderen strukturierten Verfahren wie der Auktion oder der freiwilligen Feilbietung wird es regelmäßig und bevorzugt angewendet, da es aufgrund seiner Flexibilität individuell an jeden Prozess angepasst werden kann. Anhand der Ergebnisse der durchgeführten Experteninterviews kann festhalten werden, dass das Bieterverfahren am Wiener Markt bereits jetzt schon häufig als Vermarktungsinstrument herangezogen und in Zukunft noch präsenter sein wird.

Bei der vorliegenden Arbeit muss beachtet werden, dass das Bieterverfahren als Vermarktungsinstrument bei Immobilientransaktionen in der Literatur wenig präsent ist.

In dieser Arbeit wurde das Bieterverfahren als Vermarktungsinstrument bei Immobilientransaktionen dargestellt. Außerdem wurde eine Abgrenzung zu anderen strukturierten Prozessen herausgearbeitet. Um die Theorie zu prüfen wurde eine Befragung anhand eines leitfadengestützten Experteninterviews durchgeführt. Die gewonnenen Erkenntnisse wurden zusammengefasst um darauf aufbauend die Hypothesen zu formulieren und zu prüfen. Basierend auf diesen Ergebnissen kann die zu Beginn gestellte Forschungsfrage:

Was zeichnet ein strukturiertes Bieterverfahren aus und welche Bedeutung hat es am Wiener Immobilienmarkt?

beantwortet werden.

Das Bieterverfahren ist ein Verfahren, das am Wiener Immobilienmarkt typischerweise dann angewendet wird, wenn Immobilien mit einem hohen Bekanntheitsgrad und Marktwert veräußert werden. Das Bieterverfahren hat vor allem dann eine beträchtliche Bedeutung, wenn die öffentliche Hand als Auftraggeber involviert ist. Unter diesen Umständen ist das Bieterverfahren gemäß Grundstücksmitteilung, beim Verkauf von Bauten und Grundstücken verpflichtend anzuwenden um Beihilfen auszuschließen. Das Bieterverfahren gewährleistet durch seine kontrollierte und strukturierte Vorgehensweise ein hohes Maß an Transparenz und Nachvollziehbarkeit. In den meisten Fällen wird eine Kaufpreismaximierung erzielt, welche das eigentliche Hauptziel der Durchführung eines solchen Verfahrens darstellt. Außerdem kann durch die Publizität, die vom Verfahren verlangt wird, eine gewisse Chancengleichheit gewährleistet werden. Dies sind alles Eigenschaften, die ein Bieterverfahren auszeichnen und für Stakeholder zur Vermarktung von Immobilien interessant machen. Durch diese Erfolgsfaktoren gewinnt das Bieterverfahren ständig an Bedeutung und auch die Sinnhaftigkeit kann hier nicht mehr in Frage gestellt werden. Nicht nur für Makler/Berater stellt es einen USP da, da dadurch eine zusätzliche Dienstleistung angeboten werden kann, sondern auch für Käufer und Verkäufer, die durch die Garantie des besten Ergebnisses Vertrauen in den Markt bzw. in die Teilnehmer erlangen. Auch aufgrund eines gewissen Anlagedrucks sind Investoren oft schwierigen Marktbedingungen ausgesetzt, um unter diesen Bedingungen dennoch einen fairen bzw. angemessenen Preis zu zahlen bzw. überhaupt zu einem Objekt zu gelangen, sind Bieterverfahren sicher alternativlos heranzuziehen.

6.1. Optimierung des Verfahrens

Aufgrund der Praxiserfahrungen der Autorin ist der Begriff Bieterverfahren nicht klar zuordenbar. Wie im Vorwort erwähnt wird der Begriff sehr allgemein eingesetzt. Das Bieterverfahren wird im täglichen Geschäft der Autorin sehr häufig angewendet, jedoch in unterschiedlichen Ausprägungen. Das Bieterverfahren nach der Grundstücksmitteilung der Europäischen Kommission kommt dabei am seltensten vor. Für eine Abgrenzung der Verfahren würde auch schon eine geringe Änderung der Bezeichnung der einzelnen Verfahren sinnvoll erscheinen wie z.B. durch den Zusatz formell bzw. informell. Des Weiteren kann die Autorin nach eigenen Erfahrungen behaupten, dass das Bieterverfahren von vielen Investoren als negativ

empfunden wird, da oft der Umfang und die Erfordernisse eine Hürde darstellen bzw. der Aufwand als sehr hoch eingestuft wird. Eine positive Bewertung des Verfahrens durch den Makler/Berater könnte dieses Verfahren am Markt attraktiver gestalten. Experten unterschiedlicher Berufsgruppen wie Makler, Juristen und Investoren sollten, die für sie relevanten Punkte zusammenführen um eine erweiterte Grundlage zur Grundstücksmitteilung zu erstellen.

Nach Meinung der Autorin kann das Bieterverfahren, wie es in der Immobilienwirtschaft vorkommt, noch in Richtung eines kontrollierten Bieterverfahrens, wie es im M&A Bereich angewendet wird, optimiert werden. Hier ist es so, dass die Höhe des Kaufpreises nicht alleine den Ausschlag für eine Auswahl als Bestbieters gibt. Vielleicht sollte bei einem Prozess, der so umfangreich in seiner Aufbereitung ist, Fokus auf einen gemeinsamen Qualitätsanspruch gelegt werden, eventuell kann dadurch der Kaufpreis kompensiert werden. Es sollte ein Bieter ausgewählt werden, der sich während des gesamten Prozesses am besten präsentiert bzw. das stimmigste Gesamtpaket abgibt. Die Annahme steht natürlich im Widerspruch mit der Vorgabe der öffentlichen Hand das Höchstangebot anzunehmen.¹⁵³ Eine Optimierung in Richtung Vereinheitlichungen der Standards wäre aus Sicht der Autorin nicht sinnvoll, da gerade die flexible Gestaltung das Bieterverfahren auszeichnet.

Leider ist es aber oft so, dass andere Branchen ihre Prozesse stets weiterentwickeln, systematisieren und sich am Markt orientieren und die Immobilienwirtschaft wesentlich langsamer in der Umsetzung darin ist.¹⁵⁴

¹⁵³ vgl. www.der-betrieb.de / Der Betrieb Nr. 14 08.04.2016, S.788.

¹⁵⁴ vgl. Handbuch, Immobilien-Marketing, S.195.

Literaturverzeichnis

Bücher

Abel M., Mütze M., Senff T.: Immobilieninvestitionen, Die Rückkehr der Vernunft, Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, München, 2009.

Bogner A., Littig B., Menz W.: Interviews mit Experten, eine praxisorientierte Einführung, Springer Fachmedien, Wiesbaden, 2014.

Bogner A., Littig B., Menz W.: Experteninterviews, Theorien, Methoden, Anwendungsfelder, 3. grundlegend überarbeitete Auflage, VS Verlag für Sozialwissenschaften, GWV Fachverlag GmbH, Wiesbaden, 2009.

Bußmann W., Zupancic D.: Verkauf von Profi zu Profi, Den Einkauf überzeugen-mehr Umsatz mit Geschäftskunde, by mi-Wirtschaftsbuch ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH 2008, Nachdruck, 2015.

Brade K., Schulte K.: Handbuch Immobilien-Marketing, Immobilien Informationsverlag Rudolf Müller GmbH & Co. KG, Köln, 2001.

Conzen G., Schäfer J.: Praxishandbuch Immobilien-Investitionen: Anlageformen, Ertragsoptimierung, Risikominimierung, 2. Auflage, Verlag C.H. Beck München, 2011.

Dieckmann A.: Empirische Sozialforschung, Grundlagen, Methoden, Anwendung, 10. Auflage April 2016, Rowohlt Taschenbuchverlag, Reinbek bei Hamburg, Oktober, 1995.

Dinauer J., Gondring H., Zoller E.: Real Estate Investment Banking, Neue Finanzierungsformen bei Immobilieninvestitionen, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden, 2003.

Falk B.: Gewerbeimmobilien, 6. überarbeitete und erweiterte Auflage, Verlag Moderne Industrie, Landsberg, Lech, 1994.

Ferber, T.: Bieterstrategien im Vergaberecht: Wie erhalte ich öffentliche Aufträge? Wie funktioniert die Vergabe öffentlicher Aufträge, Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2015.

Friedrich, A.: Erfolgreicher Unternehmensverkauf, Vorbereitung, Kaufpreisfindung, Verhandlungsführung, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden, 1998.

Mayring P.: Qualitative Inhaltsanalyse, Grundlagen und Techniken, 12. überarbeitete Auflage 2015, Beltz Verlag, Weinheim und Basel, 2010.

Mittendorfer F.: Unternehmenskauf in der Praxis, Handbuch, Verlag Österreich GmbH, Wien, 2012.

Rustler Gruppe GmbH: Der Rustler 5 Immobilienmanagement, Wien, 2010.

Schulte K.: Immobilienökonomie, Band IV, Wissenschaftsverlag GmbH, Oldenbourg, 2008.

Teufelsdorfer, H.: Handbuch Immobilientransaktionen: Auswahl - due diligence - Übernahme ins Portfolio; [inkl. BBG 2014, GrEST neu, 1. u. 2. AbgÄg 2014, sowie RL-Update zum 1. StabG 2012] (2., aktualisierte Aufl. ed.), Linde Verlag, Wien, 2015.

Thomas M., Schulte K.: Handbuch Immobilien-Portfoliomanagement, Immobilien Manager Verlag, Köln, 2007.

Internet

Axel Springer SE, Die Welt digital:
<https://www.welt.de/print/wams/finanzen/article157946221/Klicken-statt-kleben.html>
- abgerufen am 02.01.2018.

Bolder M., Radünz C., Schalast C., Siepmann S., Weber T.: Frankfurt School – Working Paper Series, No. 112: Transaktionen und Servicing in der Finanzkrise: Berichte und Referate des Frankfurt School NPL Forums 2008: Working Paper:-
<https://d-nb.info/993829988/34> - abgerufen am 21.02.2018.

Immobilien Manager Verlag IMV GmbH & Co. KG:
<https://www.immobilienmanager.de/so-bringen-bieterverfahren-bessere-verkaufserfolge/150/45636/> - abgerufen am 06.03.2018.

Immobilien Scout GmbH 2018:
<http://www.immobilienscout24.at/finanzlexikon/versteigerungen.html> - abgerufen am 03.01.2018.

Kresse, B.: Die Auktion als Wettbewerbsverfahren, Mohr Siebeck Tübingen, 2014:
https://books.google.at/books?id=SetGJTUQaugC&pg=PA314&lpg=PA314&dq=Versteigerungsformen&source=bl&ots=wBrpNWjVv_&sig=lvruikaQYdx0VsBNyeGI44S6-MQ&hl=de&sa=X&ved=0ahUKEwj0rOKluKjZAhULmrQKHcB5BukQ6AEIRTAE#v=onepage&q=Versteigerungsformen&f=false - abgerufen am 23.02.2018.

Maklaro.de – Die effizienteste Art Immobilien zu verkaufen 2013-2018:
<https://www.maklaro.de> - abgerufen am 04.02.2018.
Maklaro GmbH: <http://bieterverfahren-immobilien.net> - abgerufen am 03.02.2018.

Otto Immobilien GmbH 2018: [http://www.otto.at/gewerbe/investment-\(1\)/unsere-leistungen.aspx](http://www.otto.at/gewerbe/investment-(1)/unsere-leistungen.aspx) - abgerufen am 14.02.2018.

ÖVI Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft:
<http://www.ovi.at/aktuelles/detailansicht/oevi-maklerforum-freiwillige-feilbietung-eingeschaeftsmodell-fuer-immobilienmakler/> - abgerufen am 23.02.1018.

ÖVI Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft:
<http://www.ovi.at/aktuelles/detailansicht/oevi-maklerforum-freiwillige-feilbietung-eingeschaeftsmodell-fuer-immobilienmakler/> - abgerufen am 23.02.1018.

Springer Fachmedien Wiesbaden: GmbH:
<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/versteigerung.html> - abgerufen am 06.03.2018.

stalder stalder Digital AG: <https://www.venbona.com/> - abgerufen am 06.03.2018.

Vavrovsky & Schrott 2016: <http://vavrovsky.at/2008/08/immobilienkauf-im-bieterverfahren/> - abgerufen am 06.03.2018.

Vavrovsky & Schrott 2016: <http://vavrovsky.at/2008/09/freiwillige-feilbietung-das-neue-privatversteigerungsverfahren/> - abgerufen am 17.02.2018.

Wohnnet Medien GmbH 2018:
<https://www.wohnet.at/finanzieren/investment/hausversteigerung-19015> -
abgerufen am 02.01.2018.

Zeit online GmbH: <http://www.zeit.de/wirtschaft/2017-02/immobilienblase-deutschland-wohnungsmarkt-zusammenbruch-prognose/seite-2> - abgerufen am 02.01.2018.

Zeit online GmbH: <http://www.zeit.de/2017/31/online-auktion-versteigerung-kunst> - abgerufen am 02.01.2018.

Zeitschriften / Marktberichte / Amtsblatt / Sonstige Unterlagen

Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft, Nr. C 209/ 3, 10.07.1997.

EHL Immobilien GmbH: Erster Wiener Wohnungsmarktbericht, Ausgabe 2018;
<https://www.ehl.at/de/marktberichte> - abgerufen am 15.02.2018.

Emerging Trends in Real Estate Europe 2017, New Market realities, A publication from PwC and the Urban Land Institute.

Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH: Verlagsspezial / Industrie- und Gewerbeimmobilien/ Off Market Deals statt Bieterverfahren; abgerufen am 30.09.2016.

Gatz, C.: Müller I., Wotery L.: Der Betrieb Nr. 14 08.04.2016, Das kontrollierte Bieterverfahren – eine effiziente Methode der Suche nach strategischen Partnern, Aachen, 2016.

Immobilien Magazin GmbH: https://www.immobiliemagazin.at/artikel/innovation_zum_tag/2015.3351/ - abgerufen am 02.01.2018.

Immobilien Magazin Verlag GmbH: Blase oder nicht? Gerhard Rodler, 12.12.2017, S. 1/1.

Otto Immobilien, Büro- und Investmentmarktbericht, Frühjahr 2016.

Otto Immobilien, Büro- und Investmentmarktbericht, Frühjahr 2017.

Otto Immobilien, Investment Memorandum, Forum Donaustadt, S. 49.

Raum&mehr. Das Immobilienmagazin von Union Investment, Ausgabe 2, 2016.

Rodler, G.: Immobilien Magazin, Presseclipping, Erscheinungsort: Österreich, 12.12.2017, Clip Mediaservice, 2017.

Seeber, T., Schweiger, M., Schachner M.: Immobilientransaktionen über die Blockchain, Immolex 2018, Zeitschrift Heft 2/2018, S.38ff., 2018 MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH.

Abkürzungsverzeichnis

Abkürzung	Bedeutung
a.a.O.	am angeführten/angegebenen Ort
bzw.	beziehungsweise
d.h.	das heißt
DD	Due Diligence
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EOI	Expression of Interest / Interessensbekundung
EU	Europäische Union
etc.	et cetera
ff.	fortfolgende
FRÄG	Feilbietungsänderungsgesetz
GewO	Gewerbeordnung
IM	Investment Memorandum
iS	im Sinne
LOI	Letter of Intent / unverbindliche Absichtserklärung
lt.	laut
PropTech	Property Technology
SWOT	Strengths, Weaknesses, Oppotunities, Threats - Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken
u.a.	unter anderem
USP	unique selling point / Alleinstellungsmerkmal
vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel

Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1: TRANSAKTIONSVOLUMEN 2017 (OTTO IMMOBILIEN BÜRO- UND INVESTMENTMARKTBERICHT HERBST 2017 S.23; ERGÄNZT DURCH DATENERHEBUNG DURCH OTTO IMMOBILIEN RESEARCH)	5
ABBILDUNG 2: ANZAHL DER GEWERBLICHEN TRANSAKTIONEN GEREIHT NACH VOLUMINA (EIGENE DARSTELLUNG NACH DATENERHEBUNG VON OTTO IMMOBILIEN RESEARCH).....	12
ABBILDUNG 3: DIE VIER GRUNDTYPEN IM ÜBERBLICK (RIECK, DROZAK, GRAWERT, S.54)	17
ABBILDUNG 4: INTERESSENTEN- PIPELINE EINES BIETERVERFAHRENS (EIGENE DARSTELLUNG IN ANLEHNUNG AN ERFOLGREICHER UNTERNEHMENSVERKAUF, S.89).....	26
ABBILDUNG 5: PROZESSABLAUF INNERHALB EINES KONTROLLIERTEN BIETERVERFAHRENS (EIGENE DARSTELLUNG ANGELEHNT AN DER BETRIEB NR. 14, S.785, 08.04.2016)	30
ABBILDUNG 6: ZIELVORGABEN DER BETEILIGTEN IM BIETERVERFAHREN (EIGENE DARSTELLUNG ANGELEHNT AN BOLDER M., RADÜNZ C., SCHLAST C., SIEPMANN S., WEBER T.: FRANKFURT SCHOOL - WORKING PAPER SERIES, NO 112: TRANSAKTIONEN UND SERVICING IN DER FINANZKRISE, S. 21 – ABGERUFEN AM 07.03.2018).....	31
ABBILDUNG 7: PHASEN EINES STRUKTURIERTEN BIETERVERFAHRENS (OTTO IMMOBILIEN GMBH)	32
ABBILDUNG 8: ETABLIERUNG VON BIETERVERFAHREN AM MARKT (EIGENE DARSTELLUNG NACH EINSCHÄTZUNG DER EXPERTEN)	49
ABBILDUNG 9: SINN EINES BIETERVERFAHRENS (EIGENE DARSTELLUNG NACH EINSCHÄTZUNG DER EXPERTEN)	50
ABBILDUNG 10: SINN EINES BIETERVERFAHRENS (EIGENE DARSTELLUNG NACH EINSCHÄTZUNG DER EXPERTEN)	54

Anhang

Interviewleitfaden – Strukturierte Bieterverfahren:

- 1) Seit wann **kennen Sie den Begriff „Strukturierte Bieterverfahren“**? Wann sind Sie das **erste Mal damit in Berührung** gekommen?
- 2) **Was verstehen Sie unter dem Begriff Bieterverfahren**? Wann ist ein Bieterverfahren strukturiert? Inwiefern sehen Sie einen Unterschied?
- 3) **Wie oft** sind Sie mit Bieterverfahren konfrontiert? Nennen Sie mir die **Häufigkeit pro Jahr**? Sind Sie jetzt mehr oder weniger konfrontiert als noch vor einigen Jahren? Zusatz: Warum hat sich das geändert?
- 4) Sind strukturierte Bieterverfahren in **österreichischen Immobilienbranche gut etabliert**? Skala (1 stimme überhaupt nicht zu, 10 stimme voll und ganz zu)
- 5) Was ist Ihrer Meinung nach der eigentliche **Sinn eines Bieterverfahrens**?
- 6) Nennen Sie mir aus Ihrer Sicht die **drei wichtigsten Vor- und Nachteile** eines Bieterverfahrens aus Verkäufer- und Käufersicht?
- 7) Sind Sie mit beiden Verfahrensformen gemäß der Grundstücksmitteilung der europäischen Kommissionen, einem Bieterverfahren mit und einem Bieterverfahren ohne bedingungsfreiem Verfahren, vertraut? Skala (1 gar nicht vertraut, 10 sehr vertraut)
- 8) Wie würden Sie die **3 wesentlichen Mindestanforderungen - Transparenz, Publizität, Mindestkaufpreis - priorisieren**? Können diese zu Ausgrenzungen führen? Verkäufer / Käufersicht
- 9) Sehen Sie das Bieterverfahren als ein **fares Instrumentarium der Immobilien Vermarktung**? Skala (1 stimme überhaupt nicht zu, 10 stimme voll und ganz zu) Zusatz: Unter welchen Voraussetzungen könnte man es fairer gestalten? Ist das Verfahren für beide Seiten Verkäufer/ Käufer gleich fair?
- 10) Sind **illegale Absprachen** unter der Anwendung eines solchen Verfahrens **ausgeschlossen**? Skala (1 stimme überhaupt nicht zu, 10 stimme voll und ganz zu)
- 11) Wie vertraut sind Sie im der **Anwendung im gewerblichen bzw. privaten Bereich** (Vielleicht darf ich hierzu kurz erklären: Unter Privater Nutzung verstehe ich den Kauf oder Verkauf eines Einfamilienhauses bzw. einer Wohnung einer Privatperson für den eigenen Wohnzweck)? Oder wenden Sie es in Ihrem Unternehmen für beide Bereiche an? Inwiefern sind die Anwendungen unterschiedlich?

- 12) Für **welchen Bereich eignet sich das Verfahren Ihrer Meinung nach besser?** In welchem Bereich glauben Sie wird es häufiger durchgeführt oder wissen Sie es? Warum?
- 13) Kennen Sie **wesentliche Unterschiede im Verfahren zu anderen Märkten:**
1) Deutschland, 2) USA, 3) Großbritannien, 4) Schweiz, 5) CEE?
- 14) Wie beurteilen Sie den **Kosten-Nutzen-Faktor?**
- 15) Kennen Sie den **Unterschied zur freiwilliger Feilbietung und Auktion?**
Zusatz: Welcher ist das aus Ihrer Sicht? Sind diese Formen transparenter als ein Bieterverfahren?
- 16) Sind Ihnen auch **Anwendungsmöglichkeiten von strukturierten Bieterverfahren im Mietbereich** bekannt?
- 17) Was würden Sie am Verfahren **verbessern?**

Interviews:

Interview A:

Während der Studienzeit habe ich noch nicht davon gehört, ehrlich gesagt, es ist mir das erste Mal dann in der Praxis begegnet, und es war dann tatsächlich während meiner Zeit im Zinshausbereich vor circa 5 Jahren, wo wir uns mit unterschiedlichen Arten des Bieterverfahrens auseinandergesetzt haben. Beispielsweise einer Auktion, freiwilligen Feilbietung oder wirklich einem strukturierten Bieterverfahren im klassischen Sinne. Was verstehen Sie unter dem Begriff Bieterverfahren? Wann ist es für Sie strukturiert und inwiefern sehen Sie da einen Unterschied? Das Bieterverfahren ist für mich eine Vermarktungsmöglichkeit, deren Ablauf und Erfordernisse an die Vermarktung klar geregelt sind und in einer gewissen Weise strukturiert sind mit dem Ziel oder mitunter eines der Ziele kann sein, einen sogenannten Bieterkreis, also mehrere potentielle Interessenten, zusammenzubekommen, die dann im Idealfall zur Kaufpreismaximierung beitragen, sich gegenseitig pushen und motivieren um einen für den Verkäufer möglichst attraktiven Kaufpreis zu nennen. Ist dann für Sie ein Bieterverfahren immer strukturiert? Ja eigentlich schon, sonst ist es für mich kein Bieterverfahren. Also Sie sehen da keinen Unterschied? Es gibt das Bieterverfahren nur so wie sie es geschildert haben? Ja. Kennen Sie den Unterschied zur freiwilligen Feilbietung oder Auktion? Ja, kenne ich. Das Bieterverfahren ist grundsätzlich für mich eine ganz andere Vermarktungsart. Auktionen und freiwillige Feilbietungen sind aus meiner

Sicht vergleichbarer miteinander als das strukturierte Bieterverfahren, was nochmals ganz anders funktioniert und geregelt ist, auch gesetzlich geregelt ist. Bei der freiwilligen Feilbietung gibt es ein Feilbietungsänderungsgesetz, ich glaube, da muss ich jetzt überlegen, von 2014, 2012 so irgendwie, wo das wirklich gesetzlich geregelt ist, wie der Ablauf ist und die Prämissen und Erfordernisse daran im Gegensatz zu einer Auktion, wo das glaube ich nicht so ist. Und das ist auch meiner Sicht der wesentliche Unterschied zwischen einer freiwilligen Feilbietung und einer Auktion, dass das eine gesetzlich geregelt ist und das andere nicht. Auch im Ablauf unterscheiden sie sich marginal, also ob man zuvor ein Vadium legen muss oder nicht und wer der Interessentenkreis sein kann und welche Anforderungen der erfüllen muss. Wenn ich jetzt die drei versuchen müsste zu vergleichen, wäre das Bieterverfahren aus meiner Sicht eine ganz andere Vermarktungsart, da sie im Vergleich zur Auktion oder freiwilligen Feilbietung ja nicht öffentlich ist, an einem bestimmten Stichtag und an einem bestimmten Ort, sondern mitunter meistens von Maklern quasi organisiert wird und mir beim Bieterverfahren nicht bekannt ist wer die anderen Bieter sind, zu welchen Konditionen und Kaufpreise sie aufrufen. Informationsfluss im Bieterverfahren ist sehr viel vertraulicher und wird vertraulicher gehandhabt als bei einer Auktion oder einer Feilbietung, wo das mitunter auch eine Motivation sein kann, dass ich eben weiß gegen wen ich den eigentlich biete und zu welchen Konditionen jemand bereit wäre es zu kaufen. Wie oft sind sie konfrontiert, nennen Sie mir die Häufigkeit im Jahr? Im Jahr würde ich sagen, ist das relativ überschaubar. Ich bin immer wieder damit konfrontiert, wenn wir Eigentümer beraten, ob ein Bieterverfahren sinnvoll ist oder nicht. Wirklich durchführen würde ich sagen tun wir es zwei bis fünf Mal im Jahr, ungefähr. Sind Sie jetzt mehr konfrontiert als noch vor einigen Jahren? Subjektiv ist das schon mein Eindruck, wobei ich sagen muss, dass ich das so klar eigentlich gar nicht sagen kann, weil das immer sehr vom Objekt und vom Abgeber abhängt, ob ein Bieterverfahren aus meiner Sicht sinnvoll ist und in Erwägung zu ziehen ist oder nicht. Und je nach dem unterliegen wir da auch Schwankungen, weil wir mit unterschiedlichen Auftraggebern und unterschiedlichen Objekten zu tun haben. Und wenn ich mir den Markt allgemein ansehe, glaube ich nicht, dass Bieterverfahren mehr im Kommen sind als noch vor zwei Jahren beispielsweise, weil ich da schon den Eindruck hatte, dass sie sehr verstärkt durchgeführt werden. Sind Bieterverfahren in Österreich gut etabliert/implementiert? Bei wem gut etabliert? In der Immobilienbranche, ja ich glaube, dass sie gut etabliert sind, wobei ich mir unsicher bin, ob es sowohl von Käufer- als auch von Verkäuferseite immer als attraktive Vermarktungsart gesehen wird. Ich glaube es

hängt sehr vom Berater und dem begleitenden Makler ab und wie man es dann wirklich gestaltet, aber ich glaube auch, dass ein Bieterverfahren mitunter für den Verkäufer attraktiver ist als oft für den Käufer, da wie soll ich sagen, die Vorteile für den Verkäufer aus meiner Sicht überwiegen. Wo sehen Sie den eigentlichen Sinn? Das würde ich wieder aus Käufer- und Verkäufersicht sehen, dass ein Bieterverfahren oft das Ziel hat den Kaufpreis zu maximieren, da ja unterschiedliche Bieter quasi miteinander verglichen werden, zu einem gewissen Stichtag ein Angebot abgeben müssen und ähnliches. So hat man einerseits die Möglichkeit Angebote vergleichbarer zu machen, andererseits aber auch die Möglichkeit den Kaufpreis zu maximieren, da sehe ich den Sinn und das es einen gewissen Transparenzgrundsatz verfolgt, da ein Bieterverfahren mitunter, je nachdem, ob man sich dabei an die Grundstücksmitteilung der Europäischen Kommission orientiert oder nicht, ja gewisse Anforderungen erfüllen muss und insofern sind Bieterverfahren aus meiner Sicht transparenter als eine Vermarktung einer Immobilie ohne Bieterverfahren. Also auch transparenter als eine Feilbietung oder Auktion? Nein die erfüllen eigentlich auch sehr hohe Maßstäbe, ich würde eher sagen aus meiner Sicht transparenter als ein klassischer Verkauf eines Zinshauses beispielsweise, wo der Makler, das Objekt eine gewisse Zeit lang Interessenten anbietet, entweder sehr selektiv oder sehr breit, manchmal inseriert muss aber nicht sein. Die Angebote dann in unterschiedlicher Form einlangen, die Angebote auch zu unterschiedlichen Zeitpunkten einlangen, sprich es kann auch sein, dass ich eine Woche später dann ein besseres Angebot bekommen hätte und ähnliches, also das ist für mich als Verkäufer bzw. als auch als Käufer sehr undurchsichtig, weil ich da den Eindruck habe, dass viel in der Entscheidungssphäre des Maklers liegt, wann er entscheidet die Vermarktung einzustellen und empfiehlt ein Angebot anzunehmen oder, ob er sagt, er findet es sinnvoll noch zwei Wochen in der Vermarktung zu bleiben und zu schauen, ob er ein besseres Angebot bekommt oder die Angebote mitunter eh nicht vergleichbar sind, weil ganz andere Parameter berücksichtigt werden oder eben nicht und insofern ist für mich ein strukturiertes Bieterverfahren oder so wie sie sagen auch eben die Auktion oder freiwillige Feilbietung jedenfalls Vermarktungswege, die deutlich transparenter sind als diese klassische Vermarktung, die nicht diesen Anforderungen unterliegt. Können Sie mir die drei wichtigsten Vor- und Nachteile des strukturierten Bieterverfahrens nennen? Aus Käufer- oder aus Verkäufersicht? Gerne aus beider Sicht. Dann fange ich gerne mit den Verkäufern an, also ich meine was für den einen ein Vorteil ist, ist für den anderen ein Nachteil, insofern hängt das eh natürlich miteinander zusammen. Vorteil als Verkäufer ist für mich die Möglichkeit zur

Maximierung des Kaufpreises einerseits, die Möglichkeit der Vergleichbarkeit und auch dass ich tatsächlich auch für ausreichend Publizität sorgen kann, wenn ich mich an der Grundstücksmitteilung der Europäischen Kommission orientiere, das ist jedenfalls vorteilhaft und darüber hinaus auch das mir beispielsweise der Terminplan für etwaige Fristen oder ähnliches vorab bewusst ist und klar ist. Das ist mir besonders wichtig wenn ich ein institutioneller Eigentümer oder Abgeber bin, um das auch mitunter intern schon abstimmen zu können wann Gremienzustimmungen erfolgen können und ähnliches, also das finde ich dann sehr angenehm und als einen Vorteil. Und auch die Nachweisbarkeit, dass ich bei einem derartigen Verfahren auch belegen kann wie viel Angebote sind tatsächlich eingelangt, mit was für Kriterien, warum ist es dann der eine Bieter geworden, nicht der andere, also da ist auch nochmals dieses Transparenzthema klar im Vordergrund. All das muss natürlich auf Käuferseite nicht unbedingt ein Vorteil sein, es kann mitunter auch ein Nachteil sein. Und der Nachteil für den Verkäufer, den sehe ich das mitunter durch diese umfangreiche Publizität, die man bei den meisten strukturierten Bieterverfahren erzielen möchte, muss man nicht aber kann man, man mitunter auch Gefahr läuft, dass man das Objekt so breit am Markt streut, dass falls es da kein Interesse gibt es damit quasi verbrennt und dann ein bisschen aufpassen muss, ob man nicht dann die Vermarktung stoppt, auch für eine gewisse Zeit stoppt, um es wieder attraktiv zu machen, das ist ein möglicher Nachteil. Dann muss man sich im Vorhinein sehr klar bewusst sein, welche Kriterien will ich von möglichen Käufern einholen bzw. einfordern. Ich muss mich schon sehr früh entscheiden wie die Angebote denn auszusehen haben und ähnliches. Das kann auch mitunter ein zusätzlicher Organisationsaufwand sein, den ich, ich sage jetzt im klassischen Verkauf gar nicht habe, weil ich dann eh nur zwei Angebote erhalte und für mich sich da gleich ad hoc entscheidet, welches Angebot es wird und ich diesen ganzen Aufwand nicht habe. Insofern erfordert so ein Bieterverfahren viel mehr Organisationsaufwand. Wenn ich es mir auf Käuferseite ansehe, ist der Vorteil oder sind die Vorteile jedenfalls geringer als für den Verkäufer. Für den Käufer ist, aus meiner Sicht, tatsächlich der einzige Vorteil, der mir jetzt ad hoc einfällt zu sagen, wenn er auch ein öffentlichkeitsnaher Käufer ist, dass er auch diese ganzen Kriterien der ausreichenden Transparenz und ähnliches erfüllt und alles belegen und nachweisen kann, wie dieser ganze Ankauf erfolgt ist. Das kann man natürlich bei der klassischen Vermarktung auch aber dort ist es nicht so aufgelegt, sag ich einmal, das ist aber mitunter aus meiner Sicht der einzige, ein zweiter fällt mir noch ein, das wenn es gut gemacht ist ein Makler ein Bieterverfahren empfiehlt vor allem auch für Objekte, die einzigartig sind

beispielsweise. Insofern habe ich als Käufer den Vorteil, dass ich durch die Teilnahme an einem Bieterverfahren an Objekte gelange an die ich ohne ein Bieterverfahren nicht gelange, die besonders attraktiv sind aufgrund ihrer Historie, ihrer Größe, ihrer Lage oder was auch immer und nicht Objekte sind, die ich schon zehnmals angeboten bekommen habe von jeder Seite, also das wäre mitunter auch noch ein Vorteil, den ich nicht auslassen möchte. Ein Nachteil für den Käufer? Ja also vieles was für den Verkäufer ein Vorteil ist, kann für den Käufer ein Nachteil sein. Aus Käufersicht ist es sehr oft der Nachteil der Kaufpreismaximierung. Falls man den Zuschlag erhalten möchte, muss man auch bereit sein am allermeisten zu bieten, das kann auch ein bisschen einen negativen Beigeschmack haben, weil man sich ja gegenseitig überbietet und ähnliches und es weiters den Beigeschmack haben könnte, dass man schon eher in Richtung Feilschen geht als einen professionellen Immobilienankauf durchzuführen und mitunter der Preis, der am Schluss aufgerufen wird oder erforderlich ist, für den Käufer nicht mehr wirtschaftlich darstellbar ist. Dann ist man so weit in der Prüfung, dass man sich dann sehr wohl überlegen muss, sehen wir darüber hinweg, dass es für uns nicht mehr so wirtschaftlich ist wie es ursprünglich angedacht haben oder brechen wir die Prüfung auch ab und sind raus aus dem Verfahren, also das sind Nachteile. Und es ist ein unglaublicher Organisationsaufwand für den Käufer, vor allem für kleinere institutionelle Investoren oder Privatinvestoren ist es mitunter oftmals unmöglich diese Anforderungen, die an ein strukturiertes Bieterverfahren oftmals geknüpft sind, zu erfüllen. Vor allem auch im Hinblick auf den Finanzierungsnachweis? Das ist auch ein Thema ein wesentliches und es bindet mir unglaublich viele Ressourcen, also wenn ich mich für die Teilnahme an einem solchen Bieterverfahren entscheide, brauche ich oftmals ein ganzes Team dahinter, das mich da begleitet also rechtlich, technisch und ähnliches, und auch einfach mit der ganzen Angebotslegung, ich benötige unglaublich viele Ressourcen dafür dass ich mir am Schluss des Ankaufs noch nicht sicher bin, ob ich es bekomme. Mitunter ist es auch noch nachteilig, auch im Vergleich zu anderen Verfahren, dass ich auch keine Exklusivität bekomme. Je nachdem wie es zu gestalten ist. Insofern gehe ich da schon weit in die Due Diligence und löse bei mir schon viele Kosten aus ohne, dass ich Exklusivität habe für die Prüfung, was bei einem normalen klassischen Verfahren, ich sage jetzt einmal im großvolumigen Bereich eher unüblich ist, dass man da nicht zu einem gewissen Zeitpunkt Exklusivität hat und diese an einen potentiellen Interessenten vergibt. Wie vertraut sind Sie mit der Grundstücksmitteilung auf einer Skala? Acht. Wie vertraut sind Sie in der Anwendung in der gewerblichen Nutzung bzw. im privaten Bereich? Ich kenne mich

da eher bei der gewerblichen Nutzung besser aus als wie wenn es privat genutzt wird. D.h. ihr Unternehmen wendet es häufiger für den gewerblichen Bereich an? Ja genau. Sehen Sie da einen Unterschied? Nachdem ich mich mit der privaten Nutzung zu wenig beschäftige kann ich das ehrlich gesagt nicht beantworten. Für welchen Bereich eignet sich dieses Verfahren besser? Aus dem Bauch heraus würde ich es eher dem gewerblichen Bereich zuschreiben oder zuordnen und vor allem, weil man da auf eine gewisse Professionalität und Transparenz besonderen Wert legt, was aber nicht bedeutet, dass es nicht auch im privaten Bereich vom Vorteil sein kann. Wo glauben Sie, dass es häufiger angewendet wird? Ich würde sagen im gewerblichen Bereich, im großvolumigen gewerblichen Bereich, weil ich sag jetzt mit dem großen Volumen auch gewisse Anforderungen an die Vermarktung oder den Verkaufsprozess einhergehen. Je größer das Objekt ist, desto wichtiger ist mir auch diesen Prozess klar zu definieren und die Ziele zu definieren. Je kleiner es ist, würde ich mir diesen Aufwand nicht antun. Kennen Sie wesentliche Unterschiede zu anderen Märkten? Ich weiß, dass es in Großbritannien auch wesentliche gesetzliche Unterschiede gibt auch was die Feilbietung und Auktion angeht und dass es dort auch im Immobilienbereich eine sehr nachgefragte und etablierte Vermarktungsmöglichkeit ist, also die machen das auch sehr professionell und laufend, da haben wir noch viel aufzuholen. Und ich weiß, dass europaweit strukturierte Bieterverfahren im Immobilienbereich immer wieder angewendet werden, also das ist nichts Außergewöhnliches. In den Details, wie sie dann gestaltet werden, was da die Vor- und Nachteile sind, geschweige denn die gesetzliche Regelung dazu, ist mir nicht bekannt. Bei Ihrer Zusammenarbeit mit Ihrem internationalen Partner ist Ihnen kein Unterschied aufgefallen? Vom Aufbau nicht aber rechtlich gehe ich davon aus, dass es da Unterschiede gibt. Sehen Sie das Bieterverfahren als ein faires Instrumentarium der Immobilienvermarktung? Es kommt immer darauf an wie man fair definiert aber für den Verkäufer finde ich es fair, für den Käufer halt nicht. Auf einer Skala? Für den Verkäufer ist es wahrscheinlich bei einer neun einzuschätzen – wobei ich Ihnen nicht sagen kann was fehlt um auf eine zehn zu kommen aber ich glaube, es ist wirklich ein sehr verkäuferfreundliches Instrument. Und für den Käufer würde ich es eher bei einer drei sehen, was die Fairness angeht. Würden Ihnen Voraussetzungen einfallen, die es fairer gestalten? Ich glaube es ist relativ schwer es fairer zu gestalten. Eine Möglichkeit wäre, trotz des strukturierten Bieterverfahrens zu versuchen, es möglichst schlank zu halten, was beispielsweise den Umfang der Unterlagen angeht oder der Angebotskriterien, die man einholt oder ähnliches, um da diese Hürde möglichst ein bisschen zu verringern auch für den Käufer. Was sonst noch wichtig ist für den Käufer,

ist auch fair mit ihm umzugehen und ihm nicht das Gefühl oder den Eindruck zu geben, dass er ein Bieter von vielen ist und man eh nicht auf ihn angewiesen ist, sondern weiterhin professionell zu bleiben und ihn fair und wertschätzend zu behandeln. Dazu gehört auch, dass man ihn laufend über Änderungen informiert oder ihn auf dem Laufenden hält oder dass man auch auf Rückfragen professionell antwortet und wenn ihm das Verfahren, so wie man es bestimmt hat, zu erklären und wirklich zu beschreiben um auch vielleicht einfach mit dem Bieter in Kontakt zu sein und ihm auch den Eindruck zu geben, dass er weiß was gemeint ist und er weiß warum das so strukturiert ist wie es strukturiert ist und man da auch versucht in ihn einzufühlen und diese Hürden möglichst gering zu halten. Sehen Sie denn illegale Absprachen unter der Anwendung eines solchen Verfahrens ausgeschlossen? Bin ich bei einer zwei, weil ich glaube, wie soll ich sagen, wenn man illegale Absprachen treffen mag dann wird man auf irgendeine Art immer einen Weg finden gerade bei Bieterverfahren, die oftmals öffentlich ausgeschrieben sind, da tue ich mir vergleichsweise einfacher, jene institutionelle Investoren mit denen ich im sehr guten Kontakt bin zu fragen, ob sie denn da auch teilnehmen. Oder nicht anders als wenn mir selektiv ein Makler was anbietet und es nicht überall inseriert ist, weil ich mir damit ein bisschen selber einen Nachteil schaffe, wenn ich dann andere informiere und ich mir unsicher bin, ob die davon überhaupt in Kenntnis sind oder nicht. Dann tue ich mir wahrscheinlich relativ einfach zu sagen, zu welchem Preis gebt ihr ab und zu welchem Preis geben wir ab, weil ja auch die Kriterien offengelegt werden und jeder dieselben Kriterien quasi erfüllen muss oder angeben muss. Insofern würde mir nichts einfallen, warum durch ein Bieterverfahren illegale Absprachen verhindert werden oder verringert werden, eigentlich ganz im Gegenteil, weil diese ganze Struktur, die eindeutigen Fristen und ähnliches, das fast mitunter noch einfacher machen könnte. Wie beurteilen Sie den Kosten-Nutzen-Faktor? Kann ich glaube ich gar nicht sagen. Ich glaube die Kosten im Vergleich zu einer klassischen Vermarktung sind wesentlich höher, weil ich viel mehr Personaleinsatz habe, also mehr Ressourcen aufwenden muss um bei einem solchen Bieterverfahren teilzunehmen. Das es mitunter auch langwieriger ist als andere Vermarktungsarten und ich keine Exklusivität habe und ich insofern ganz lange in das Risiko gehen muss eigene Kosten für beispielsweise die Durchführung der Due Diligence auslösen muss ohne zu wissen, ob ich denn eigentlich noch der einzige bin, der daran interessiert ist oder eigentlich zu wissen, dass ich nicht der einzige bin, sagen wir es mal so. Insofern Kosten-Nutzen Faktor, ich kann den Nutzen-Faktor nicht messen, weil es kommt ja immer auf die Attraktivität des angebotenen Objektes an und wie stark das Interesse ist, das man daran hat.

Insofern kann ich das nicht ganz in ein Verhältnis bringen, würde aber sagen, dass es sich aufgrund der hohen Kosten aus Unternehmersicht oder Käufersicht in den seltensten Fällen lohnt an einem Bieterverfahren teilzunehmen mitunter hängt es davon ab, ob es halt nur ein Objekt ist, welches ich nicht bekommen würde, also besonders attraktiv, dann lohnt es sich schon, weil da gibt es keinen anderen Weg außer über das Bieterverfahren es zu erwerben. Ist es aber, ich sage jetzt einmal ein Zinshaus in einer normalen durchschnittlichen Lage, in durchschnittlichem Zustand und hat jetzt keine Besonderheiten ad hoc, sehe ich eigentlich keinen Vorteil dann an einem Bieterverfahren teilzunehmen. Also es muss wirklich ein besonderes Objekt oder eine besondere Projektentwicklung sein, damit ich sage es nutzt mir etwas. Wie würden Sie die drei Mindestanforderungen Publizität, Transparenz und Mindestkaufpreis priorisieren? Ich glaube für den Verkäufer hat wahrscheinlich der Mindestkaufpreis also die Kaufpreismaximierung oberste Priorität, die man versucht durch ein Bieterverfahren zu erzielen, dann Transparenz und dann Publizität, vermutlich. Und auf Käuferseite ist es glaube ich relativ egal, weil dem Käufer wird es eher darum gehen, ein möglichst attraktives Objekt dadurch zu erwerben und weniger sich an diesen drei Kriterien zu orientieren. Finden sie, dass diese Mindestanforderungen zu Ausgrenzungen führen können? Ja teilweise vermutlich, aber ich glaube ausgrenzende oder ausschließende Kriterien sind jene, die man im Zuge des Verfahrens oder vorab definiert, wie beispielsweise vorhin genannt, dass man möglichst viele Unterlagen von Interessenten anfordert, das sind für mich die Ausschlusskriterien, weniger, dass das Verfahren transparent ist oder publiziert ist oder ähnliches. Wenn der Mindestkaufpreis schon vorgelegt wird oder klar bewusst ist dann ist es natürlich auch ein Ausschlusskriterium. Sind Ihnen sonstige Anwendungsmöglichkeiten vor allem im Mietbereich bekannt? Nein eigentlich nicht aber ich habe nur momentan den Eindruck, dass sich der Markt tatsächlich ein bisschen in diese Richtung entwickeln könnte. In Wien, sag ich jetzt einmal, weil durch die prognostizierte Bevölkerungsentwicklung noch mehr Nachfrage nach Wohnen entstehen wird, die ohnehin schon vorhanden ist. Insofern ist es aus meiner Sicht momentan ein Vermietermarkt, der sich sehr genau aussuchen kann, wen er denn aus Mieter in Erwägung zieht und da könnte man mitunter möglicherweise die Durchführung von Bieterverfahren in Erwägung ziehen. Kenne ich aber so noch nicht grundsätzlich. Um einfach diesem Ansturm der Mietinteressenten Herr zu werden sozusagen. Was würden sie an diesem Verfahren verbessern? Eigentlich das was ich vorhin gesagt habe, versuchen die Nachteile, die ich genannt habe möglichst auszugleichen, neutral zu gestalten also so, dass es eben zusammengefasst

möglichst auch für Käufer interessanter wird an einem Bieterverfahren teilzunehmen und dass auch diese Hürden an einem Bieterverfahren teilzunehmen kleiner werden, sodass auch Privatpersonen oder kleinere Unternehmen die Möglichkeit haben an attraktive Objekte zu kommen, die durch ein Bieterverfahren veräußert werden.

Interview B:

Seit wann kennen Sie den Begriff strukturierte Bieterverfahren, wann sind Sie das erste Mal damit in Berührung gekommen? Die Geschichte entstand ursprünglich mit unseren deutschen Kollegen. Wir haben einmal im Jahr ein Leadersclub, wo sich die deutschsprachigen Länder von unserem Unternehmen zu einem Meeting treffen. Ich würde sagen das ist rund acht Jahre her, so in etwa. Bieterverfahren wurden bei uns immer schon angewendet, keines injiziert, kein strukturiertes, sondern weil es passiert ist. Wir haben mehrere Käufer für eine Liegenschaft gehabt und stellten uns die Frage, was wir in einer solchen Situation machen. Wie bringt man eine Struktur in dieses Thema. Der größte Gefahrenpunkt eines Bieterverfahrens ist, dass am Ende des Tages jeder Bieter enttäuscht ist und keiner die Liegenschaft mehr haben will. Wenn man keine Struktur in ein Bieterverfahren hineinbringt, egal, ob es strukturiert ist oder ob es passiert ist, dann geht es schief, das ist die Erfahrung. Ich merke, wenn Neue in das Thema unbedacht hineingehen und wenn sie nur das tun, was sie für logisch empfinden, dann ist es nicht möglich und das ist das Spannende. Normal ist es ja in der Natur nicht so, wenn ich das tue was logisch ist, geht es gut aber bei einem Bieterverfahren geht es schief, weil es etwas ist, was außer der Natur ist, es ist nichts Natürliches, weil es ist immer dasselbe Thema, dass sobald die Kaufinteressenten merken, sie sind jetzt in einem Bieterverfahren gelandet, wo sie ursprünglich nicht hin wollten, dann fragen sie den Makler, was sie bieten müssen und sobald sich der Makler in diese Preisfindung miteinmischt, was ja seine Aufgabe ist, denn er weiß alles, ist es schon verkauft bzw. ist es schon zu spät. Das ist meine Erfahrung, weil man es sehr oft einfach falsch gemacht hat, das ist auch der Grund warum viele es probieren und dann wieder lassen, weil sie den Weg nicht finden, der eigentlich der richtige wäre, das ist das, was ich wahrgenommen habe, weil negativ Politik gemacht wurde von Kollegen, weil sie es nicht verstehen um was es geht. Was verstehen sie dann unter dem Begriff strukturiertes Bieterverfahren? Der Begriff ist ja schon wagem, ich verstehe wahrscheinlich nicht das was Sie verstehen, also erster Schritt Anbahnung et cetera. Für mich geht es darum, dass ich einmal einen klaren Ablauf habe wie mein Bieterverfahren funktioniert und dass ich allen Bescheid geben

muss. Ich muss dem Bieter spätestens bei Besichtigung, also sobald er Kaufinteresse zeigt, muss ich ihm sagen wie es ablaufen wird, welchen Spielplan es gibt, nämlich auch damit er sich daran festhalten kann, damit eben nicht das passiert, das will ich so nicht, jetzt bin ich im Prozess nicht so behandelt worden, wie ich es mir vorstelle. Das hat einfach damit zu tun, dass der Makler oder die Begleitperson sich nicht in diese Preisfindung einmisch. Also wir haben sehr viel experimentiert und für uns ist es so, dass wir zurzeit nicht mit dem Wort Bieterverfahren arbeiten, weil es einfach sehr negativ behaftet ist bei vielen Privaten, er will das nicht, er will nicht in eine Versteigerung, weil er es auch nicht versteht. Die Frage ist, wie kommen wir überhaupt zur Preisfindung, gebe ich einen Minimumpreis vor, gebe ich einen Maximalpreis vor, gebe ich überhaupt etwas vor. Also ich rede nur von privaten Bieterverfahren. Wir arbeiten zurzeit mit einem Richtpreis, welchen wir nach oben oder unten ändern können, vorbehaltlich Annahme des Abgebers, dann sollte es ein Bieterverfahren werden, es heißt ja nicht das es eines wird, es heißt ja nicht, dass der Preis überhaupt irgendwo hingehet und ich weiß auch nicht ob ich einen Interessenten lukriere oder nicht, aber damit lass ich mir die Möglichkeit offen, wenn ich mehrere habe, dann möchte ich gleich festhalten der Preis kann auch in die andere Richtung gehen, damit muss ich nicht mit allen diskutieren, warum ist es jetzt teurer und was auch immer, natürlich mit einem attraktiven Preis. Ich sag jetzt einmal dieses ganze warum sich das so etabliert hat, hat sehr viel mit dem Internet zu tun, weil einfach die Preise transparenter sind, weil diese Vergleichbarkeit transparent ist und damit musst du als Makler, du hast theoretisch zwei Möglichkeiten wie du eine Finte schlagen kannst. Die meisten Makler schreiben irgendetwas hin was nicht da ist um einen Interessenten zu bekommen. Es ist gefährlich, weil wenn sich der Kunde dann die Immobilie im Detail ansieht und nicht sieht was ihm versprochen wurde, dann wäre er gar nicht gekommen, dann ist das eigentlich das Schlimmste was einem Makler passieren kann. Mit Angaben zu mauscheln, in welche Richtung auch immer oder nur schöne Dinge herzuzeigen, macht wenig Sinn. Wir versuchen immer das Objekt so klar wie möglich darzustellen, es geht ja auch darum den richtigen Interessenten zu bekommen, es geht ja nicht darum, fünfzig Besichtigungen zu haben sondern eigentlich einen Richtigen zu haben, der genau das sucht, was ich habe, aber damit er hinter dem Ofen hervorgeholt wird mit einem sehr attraktiven Preis zu glänzen. Wir haben 80 Leute, wir wickeln 600 Immobilien im Jahr ab, ich habe sehr viel Rückmeldung, natürlich wie preise ich ein, wo geht der Preis hin, wie weit kann der Preis überhaupt bei einem Bieterverfahren hinaufgehen. Wir wissen bei einer Privatimmobilie, wenn ich den Preis um 2-3 % senke kann das entscheiden zwischen

Telefon steht still und Telefon läuft heiß. Also ist alles nicht logisch und hierbei hilft natürlich dieser Bieterverfahrens-Prozess immens, weil es ist einfach dem Abgeber verständlich zu machen, gerade wenn er schon alles probiert hat, wenn er am Markt schon zu teuer angeboten hat und er gemerkt hat, es kommt keiner oder nicht der Richtige, dann ist es relativ einfach dem Abgeber zu sagen, jetzt probieren wir einmal etwas anderes, es führt auch zu einer extrem hohen Abschlussquote. Wir verkaufen nicht jede Immobilie aber wir haben eine Quote von 8 zu 10. Das Wort Bieterverfahren ist negativ behaftet und ich merke wenn man das Wort hinschreibt beim Privaten, dass sehr viele sagen, das will ich nicht. Sobald jemand da ist, der die Immobilie haben will, macht derjenige alles, was der Makler sagt. Es ist in unserem Geschäft auch das Wort Alleinvermittlungsauftrag negativ behaftet. Trotzdem schreiben wir jeden Tag Alleinvermittlungsaufträge. Ich muss nicht Leute mit Begriffen erschlagen, das macht wenig Sinn. Und genau das will ich nicht erzeugen, ich will den Bieter ja nicht verschrecken, ich will ihn ja locken. Wie bringen Sie die Strukturiertheit ins Thema? Indem ich ganz klar dem Kunden bei der Besichtigung übergebe, wie ist der Ablaufplan und das ist nicht immer gleich. Also ich teile ihm mit wie der Ablauf sein soll oder sein wird und er kann sich drauf verlassen, dass er nicht schlechter oder besser gestellt wird wie alle anderen. Das heißt der Bieter hat schon eine Sicherheit? Genau, das ist das was ich garantiere, der Bieter hat eine Sicherheit, sonst würde er nicht bieten. Bei den klassischen Verkäufen ist es so, dass der Makler schon ein Kaufanbot hat, der Interessent besichtigt, es kommt ein Zweiter und sagt ich hätte es auch gerne, der Makler sagt er hat schon ein Kaufanbot, der zweite Kunde sagt ich würde mehr bieten und dann sagt der Makler ja dann müssen sie das bieten. Jetzt schreibt der Kunde auf das Anbot einen höheren Preis, jetzt muss er den anderen Interessenten informieren wir haben ein höheres Kaufanbot, sie werden die Immobilie nicht bekommen und damit gibt es keine Struktur mehr. Es ist kein logischer Ablaufplan. Im Endeffekt passiert es so, dass wenn er das ganz ausreizt will es niemand mehr haben. Der Kunde merkt, er kommt in einen Prozess, der ihm nicht gefällt, da ein solcher Prozess auch unfair ist. Das Thema bei einem Bieterverfahren ist, man muss ja auch nicht den Bestbieter nehmen. Nach welchen Auswahlkriterien machen Sie das? Ich lege meine Kaufanbote hin und der Verkäufer entscheidet, es ist nicht immer der Preis, der entscheidet sondern auch andere Gesichtspunkte die entscheiden soft skills die überhaupt nicht messbar sind. Wann entsteht dann wirklich ein kompetitives Umfeld? Wenn ich will bei 80 % aller Objekte. Es geht nur um den Angebotspreis. Ich bin wirklich ein klassischer Wohnimmobilienmakler. Jetzt nur ein Beispiel. Ich habe jetzt eine Wohnung im 10. Bezirk, es gibt momentan wenig

Wohnungen am Markt, wenn ich mit 140 statt mit 150 am Markt gehe habe ich doppelt so viele Interessenten, wenn ich mit 130 am Markt gehe habe noch einmal so viele. Ein Bieterverfahren ist daher für Sie auch immer strukturiert? Ich glaube, wenn ein Bieterverfahren nicht strukturiert ist, funktioniert es auch nicht. Wie oft sind Sie mit einem Bieterverfahren konfrontiert? Ich sehe nur bei wie vielen Objekten ist der Preis höher als der Angebotspreis und das ist für mich ein Synonym, dass es ein Bieterverfahren gegeben hat, weil sonst wär das nicht passiert. Da haben wir derzeit circa ein Viertel aller Objekte im Unternehmen. Ich verkaufe selbst um die 40/50 Objekte circa die Hälfte davon sind Bieterverfahren also habe ich Erfahrung. Sind Sie jetzt häufiger konfrontiert als noch vor acht Jahren? Ja definitiv. Es ist ein Prozess, der einfach funktioniert, ein USP im Markt, weil ich auch signalisieren kann, ich kann es. Für mich ist es auch eine Methode leichter an einen Alleinvermittlungsauftrag zu kommen, weil eines muss klar sein ein Bieterverfahren kann ich mit schlichten Verträgen gar nicht machen. Ich kann ein Bieterverfahren nur mit einem exklusiven Vertrag machen und das ist technisch ein gutes Argument. Für Ihr Objekt würde das passen und dann brauche ich über einen Alleinvermittlungsauftrag nicht mehr diskutieren, weil das ist eine logische Konsequenz. Sie sagen also das Bieterverfahren hat zugenommen? Ja definitiv. Und wird es noch zunehmen? Derzeit läuft es sich ein bisschen tot, das hat mit dem Markt zu tun, denn wenn es der Immobilienbranche besonders gut geht, geht es dem klassischen Makler nicht sehr gut, weil wenn für eine Immobilie zwanzig Interessenten da sind, brauche ich keinen Makler d.h. wir punkten nicht damit, dass wir das Objekt verkaufen, weil das kann der Abgeber auch, wir können nur damit punkten, dass ich sage, wir finden den besten Preis und das ist das, was der Kunde versteht. Ich glaube, weil es wieder so komplex ist, würde es auch der Kunde falsch machen, weil er ja befangen ist. Sie finden das Bieterverfahren ist in Österreich gut etabliert/implementiert? Nein da sind wir noch weit entfernt, ich würde mir wünschen, diese Strukturen auch wirklich zu implementieren, dass es einen Austrian Standard für Privat, für Gewerbe und was auch immer gibt, weil für Privat gibt es gar nichts, jeder Makler stellt für sich die Struktur zusammen. Für mich wäre es viel einfacher wenn es eine allgemeine Struktur am Markt geben würde, eine Verordnung oder irgendetwas. Auf einer Skala: 4. Was ist der eigentliche Sinn eines Bieterverfahrens? Der Sinn ist, dass ich als Dienstleister ein Alleinstellungsmerkmal habe. Es geht ja in unserer Branche darum, brauche ich überhaupt den Makler. Für mich ist es ein Thema, dass ich sage ich kann etwas was nicht jeder kann. Zusätzlich zur klassischen Maklerdienstleistung ist das Bieterverfahren ein USP für den Makler. Können Sie mir die drei wichtigsten Vor- und

Nachteile sagen, vielleicht aus Verkäufer- und Käufersicht? Verkäufer: Der Vorteil für den Verkäufer ist, ich komme schnell zu einem Ergebnis, was nicht immer das Wichtigste ist aber wenn ich einen Kunden habe der schon sechs Monate bei einem Makler einen Vertrag hatte und ich weiß, dass ein Bieterverfahren funktionieren würde, vorausgesetzt. Dann würde ich fragen, was wissen sie heute mehr als noch vor sechs Monaten, nicht viel, ich weiß nur, dass keiner gekauft hat. Ich schaue was wer zahlen würde und das ist für mich Zeit, weil ich diese Antwort in sehr kurzer Zeit habe. Sehr kurz eine Antwort also ein Kaufanbot. Ob letztlich immer der beste Preis dasteht ist schwer beweisbar aber ich bin davon überzeugt. Der Preis landet bei Bieterverfahren tendenziell höher als bei den klassischen Verkäufen. Das traue ich mich heute fast zu unterschreiben, nicht bei allen Objekten. Ein Objekt, das viele Interessenten hat, da schaffe ich es in der Regel immer. Wenn ich das Gefühl habe der Preis wäre sonst nicht dorthin gegangen. Es ist für den Kunden leicht die Entscheidung Alleinvermittlungsauftrag zu treffen, weil er nicht einen Alleinvermittlungsvertrag damit kauft, sondern die Methode. Nachteil für den Verkäufer, es gibt keinen. Wenn ich mit einem Objekt einmal billiger am Markt war, dann kann ich nicht mehr teurer werden ein ungeschriebenes Pseudogesetz, ein voller Blödsinn. Und dass das Objekt zu lange über den Markt geht durch so ein Bieterverfahren? Nein im Gegenteil, das ist in der Regel viel kürzer am Markt. Also zum Beispiel ein Haus, 30 km außerhalb von Wien, war insgesamt nur 8 Tage online über 70 Interessenten. Ich habe es schon in vielen Bereichen angewendet auch im Mietbereich und es funktioniert überall. Vorteile für den Käufer gibt es wenige. Er darf den besten Preis zahlen. Der Nachteil, es wird kein Schnäppchen werden für den Käufer, das ist einfach so. Bieterverfahren und Schnäppchen für den Käufer, schließe ich aus. Der Vorteil, wenn es strukturiert ist, er bekommt sein Objekt und das ist seine größte Gefahr oder Angst, die er einbringt, er möchte ja nicht zu viel zahlen, und bei einem klassischen Erstpreis Bieterverfahren könnte er in das Fahrwasser kommen. Ich will das Objekt unbedingt haben und jetzt schreibe ich x tausend Euro mehr hinauf, dass ich es bekomme, dass könnte heißen, dass ich im Endeffekt auch viel mehr bezahlt habe als der Zweite. Und das erzeugt extrem viele Ängste. Wir arbeiten gerade an einem Plan im Herbst, wo wir auf Zweitpreis Bieterverfahren umstellen. Erfunden hat das Goethe, für viele ein guter Schriftsteller aber auch ein guter Geschäftsmann und es für sich schreiben hat lassen, oder er verkaufte Manuskripte über Bieterverfahren. Er war die erste urkundliche Erwähnung, 1700 oder 1800, über ein Zweitpreis Bieterverfahren. Es ist in Wirklichkeit nichts anderes wie ein normales Bieterverfahren, der Unterschied liegt darin, den Zuschlag bekommt in der Regel der,

der als erstes das höchste Gebot abgegeben hat aber er zahlt nur den Preis, den der Zweithöchste abgegeben hat. Ein sehr schlauer Ökonom Herr Vickrey hat das dann perfektioniert, erprobt und ausgearbeitet und auch die Vor- und Nachteile abgewogen. Aus meiner Sicht, ist es schwieriger verkaufbar, weil er weniger bekommt als er sonst bekommen würde. Es würde aber auf jeden Fall dazu führen, dass die Preise deutlich höher ausfallen, weil dieser Angstfaktor, ich zahle zu viel wegfällt, weil er zahlt nur das, was ein anderer auch zahlen würde. Und ich habe noch einen riesen Vorteil, ich habe automatisch zwei Käufer im Prozess. Nämlich den ersten, wenn der ausfällt, habe ich den Zweiten um dasselbe Geld. Weil ich zahle nur das, was der Zweite zahlt, gilt nur für den Ersten, für den Zweiten nicht mehr. Und das kann man perfektionieren, wir arbeiten gerade akribisch daran. Ich muss einfach sehr viel mehr mit dem Abgeber im Vorhinein klären, das ist mein Problem. Ich muss ihm klarmachen, dass der Preis, der draufsteht, den bekommt er nicht. D.h. der Verkäufer hat momentan keine wirklichen Vorteile? In einem Markt, wo natürlich wenig Ware da ist, ist es schon so, dass er oft zumindest sein Wunschobjekt bekommt. Wo er vielleicht im klassischen Verkauf nicht die Möglichkeit hätte, weil es vielleicht viel zu teuer angeboten ist und wenn es zu teuer wäre, er nicht einmal die Liegenschaft besichtigen würde. Ich habe schon öfters die Erfahrung gemacht, dass es den Richtigeren erwischt durch diese Prozesse, weil du natürlich auch, oft hat man die Situation, dass man nur einen Bieter hat und das ist der falsche Bieter. In einem Bieterverfahren steuere ich es auf jeden Fall, dass es der Richtigerer bekommt. Funktioniert nicht immer aber ich habe schon Situationen gehabt, wo der Falsche den Bestpreis geboten hat. Man kann natürlich, wenn man mehr potentielle Interessenten hat, durch eine gewisse Steuerung etwas auslösen. Sie wenden also die Grundstücksmitteilung so nicht an? Nein. D.h. sie haben auch nie die öffentliche Hand im Spiel? Nein. Das heißt die Mindestanforderungen wie Publizität, Transparenz und der Mindestkaufpreis können Sie jetzt nicht priorisieren bzw. es ist meistens der Mindestkaufpreis aber es gibt jetzt keine anderen Anforderungen, die immer erfüllt werden, sowie ein Finanzierungsnachweis etc.? Nein. Grundsätzlich wird nach unserem klassischen Bieterprozess ein ganz normaler Verkaufsprozess eingeleitet, d.h. es gibt ein Kaufanbot, das Kaufanbot muss natürlich ohne Vorbehalt sein, die Finanzierung muss stehen, also ohne Vorbehalt, es sollten keine aufschiebenden Bedingungen darin sein. Klassisch wie wenn ich die Liegenschaft verkaufen würde mit dem Unterschied, dass ich halt Bieterfristen habe, damit ich arbeiten kann. Wir arbeiten normal mit einer einmaligen Nachbietphase, das weiß der Kaufinteressent. Der Kaufinteressent weiß, dass Kaufanbote gesammelt werden, es wird nicht über

den Preis gesprochen, es muss bis zu einem gewissen Zeitpunkt das Kaufanbot daliegen und eine Zeit lang befristet sein, dann lege ich dem Abgeber alle Angebote vor und dann wird entschieden eines anzunehmen, Variante A. Oder es kann einmalig nachgeboten werden, das entscheidet der Abgeber, muss aber nicht. Damit erziele ich, dass gleich das Erstangebot annehmbar ist. Es wird maximal einmal nachgeboten, das funktioniert dann so, wir haben eine Frist, die ist meistens sehr kurz, wo wir alle Kaufinteressenten informieren, jetzt einmal das höchste Gebot nennen, wenn es zwei Höchstbieter gibt, dann ist das auch in Ordnung mit der Bitte entweder einmal nach zu bieten oder es nicht zu tun, sein Kaufanbot ist ja nach wie vor gültig und ist auch nach wie vor im Rennen und dann gibt es eine Entscheidung. Wenn wider Erwartens kein Angebot annehmbar ist, dann kann der der Abgeber mit einem Einzelinteressenten in eine Gegenangebotsphase gehen damit werden dann natürlich alle anderen aussortiert bzw. werden die anderen Angebote ablaufen in der Regel. Sonst geht er mit einem zweiten oder dritten in eine Gegenangebotsphase. Dieses Verfahren geht nicht nach dem Prinzip „Der der zuerst kommt mahlt zuerst“ sondern läuft nach Fristen ab. Ein Mindestfordernis ist dann schon auch die Transparenz? Ja definitiv. Das führt auch zu keinen Ausgrenzungen? Nein gar nicht, wenn nicht der Abgeber irgendjemanden ausgrenzen möchte, der Makler auf keinen Fall. Für mich gilt die 100 % Transparenz, also meine Kaufangebote kann danach theoretisch jeder sehen. Ist das Bieterverfahren ein faires Instrumentarium? Ja definitiv. Die Frage ist, ob es noch etwas Faires gibt, ja Zweitpreisbieterverfahren aus meiner Sicht. Auf einer Skala 10. Wenn man es gut macht und seriös arbeitet gibt es nichts Transparenteres. Ich kann gewährleisten, dass der beste Preis erreicht wird wenn ich genug Bieter habe. Wenn ich sage, ich mache mir die Arbeit, der Kunde glaubt ja, das ist ja weniger Arbeit, weil es dauert ja nicht so lange, in Wirklichkeit ist es aber viel Arbeit. Wenn der Kunde versteht, dass ich mir die Arbeit angetan habe, dann geht nichts mehr darüber. Fairer gestalten könnte man es nur durch ein Zweitpreisverfahren? Ja ein Zweitpreisbieterverfahren ist etwas, wo man das Ganze noch klarer darstellen könnte und noch fairer gestalten könnte. Also für wen ist es fairer? Für beide Käufer und Verkäufer fair. In der Psychologie ist es ein Prozess. Es ist so, dass der Mensch nicht will, dass er als Verlierer hervorgeht, dass will niemand. Durch dieses Zweitpreisverfahren ist das ausgeschlossen, es hätte einen anderen gegeben, der auch wie ich geboten hätte und man zahlt auch nur den Preis den auch ein anderer bezahlt hätte. Und das führt dazu, dass die Angst geschmälert wird. Sind bei einem solchen Prozess illegale Absprachen ausgeschlossen? Nein um welches es geht auch um das in der Öffentlichkeit? Es gibt Absprachen überall. Auf einer

Skala? Eins. Sie sind ja nur im privaten Bereich tätig? Genau. Wir haben natürlich auch Anleger, klassische Zinshäuser aber es läuft hier dennoch gleich ab. Nicht nach der Grundstücksmitteilung? Genau. Im privaten Bereich funktioniert es, es hat sich etabliert und es kommt beim Abgeber gut an, ist leicht zu verstehen. Wenn ich den Käufer nicht erschlage, spielt auch der Käufer gut mit. Kennen Sie Unterschiede zu anderen Märkten, nachdem Sie ja auch Erfahrungen in den USA gemacht haben? Also im privaten Bereich funktioniert es in den USA ähnlich wie bei uns. Hauptsächlich in den Großstädten, wo viel Markt ist, funktioniert es besser als wo kein Markt ist. Ich sehe auch die Prozesse sehr ähnlich. Im kanadischen Raum ist es eins zu eins das gleiche, auch rechtlich gibt es keinen großen Rahmen auch hier hat man einen offenen Rahmen, wo man sich bewegen kann. Die Rechtsprozesse sind natürlich anders, weil die rechtlichen Definitionen von einer Grundstückstransaktion anders sind aber der Prozess Bieterverfahren ist sehr ähnlich. Und in Europa? In der Schweiz und Deutschland ist es genauso, auch bezüglich Zweitpreisbieterverfahren sind sie schon weiter als wir, auch da sind wir nicht die Erfinder, da gibt es schon klare Strukturen, wo wir uns anlehnen können und auch die rechtliche Definition ist nicht viel anders, zumindest weiß ich es nicht. Es ist auch dort sehr flexibel. Für das Unternehmen habe ich einen Mehrfachnutzen, bei uns ist die Effizienz extrem gestiegen. Es macht einen Unterschied, wenn ich mein Objekt nur zehn Tage bewerben muss. Es gibt sehr viele Nutzen. Ich sehe mich als klassischen Dienstleister. Unser Geschäft wird einfach komplexer, wenn ich das noch mit einem Alleinstellungsmerkmal, cross-selling und anderen Dienstleistungen verbinden kann, ist es ein Vorteil. Der Kunde wird von uns von A-Z betreut. Also Zeitersparnis durch das Verfahren, dennoch aber einen hohen Aufwand durch Zusatzleistungen. Ein Kunde will Dienstleistung haben, dann ist er auch zu zahlen bereit. Der Prozess ermöglicht es auch einen großen Bieterkreis kennenzulernen. Ich habe einen Effekt drinnen, der immer häufiger vorkommt, wenn jetzt ein Kaufinteressent durch ein Bieterverfahren gekauft hat, hat aber dennoch im Hintergedanken Schnäppchen war es keines wenn er jetzt selber in die Verkäuferrolle kommt, ist das für den Makler ein Vorteil. Freiwillige Feilbietung oder Auktion bieten sie auch an? Nein keine Anwendung. Kurz nach dem Gesetz hat das Dorotheum gestartet mit diesem Thema. Die Feilbietung hat bei uns nicht funktioniert. Ich versuche immer Logik in das Thema zu bringen aber die Feilbietung ist einfach viel zu kompliziert, auch zu schwierig zu erklären, auch von den Prozessabläufen nicht praktikabel. Dass Bieterverfahren ist leicht verkaufbar. Ich kann im Bieterverfahren im Prozess noch Dinge verändern, was ich in einer Feilbietung nicht machen kann. Eine Auktion ist noch schlimmer, der

Private will keine Auktion. Ein Durchschnittsprivatinvestor kann damit nichts anfangen. Gibt es einen typischen Fehler am Verfahren? Ein Makler darf sich nicht in die Preisthematik einmischen. Wenn Sie es verbessern würden, dann in Richtung Zweitpreisbieterverfahren oder? Ja.

Interview C:

Seit wann kennen Sie den Begriff strukturiertes Bieterverfahren und wann sind Sie damit das erste Mal in Berührung gekommen? Naja jetzt müssen Sie mich wahrscheinlich ein bisschen leiten, ich kenne den Begriff seit dem ersten Tag, die Frage ist, ob wir ihn synonymisch verwenden oder jeder anders. Grundsätzlich ist es so, dass die Bundesimmobiliengesellschaft, wenn Sie Liegenschaften veräußert, dass immer entlang eines strukturierten Bieterverfahrens macht, nach der Grundstücksmitteilung. Es gibt sozusagen die Kundmachung, sie kennen das im Detail, am Ende steht ein Tender, es ist bei uns ein paar Tausend mal gemacht worden also, da ist ein Notar anwesend, es ist vorbildlich in der Opportunität und auch in der Transparenz. Ich habe selbst solche Bieterverfahren durchgeführt, den Hammer geschwungen, den Sensal gespielt, von daher kenne ich das in dieser Ausprägung gut. Ich kenne es natürlich auch als Nachfrager, wir haben ja auch vom öffentlichen Bereich gekauft. Da gab es eine andere Struktur, auch mit den Nachbot. War es zwei Monate publiziert? Ich muss gestehen ich weiß es gar nicht, wir waren da sehr auf weniger auf den Formalismus, sondern sehr auf das Ergebnis fokussiert. Wir wollten das unbedingt kaufen und wie lange, die das publiziert haben oder nicht weiß ich gar nicht, wir waren dran. Es war ein strukturierter Prozess mit Bietern, Fristen, Erfordernissen? Ja genau, es gab schon eine Phase der schriftlichen Stellungnahme, Erbringung einer Finanzierungsgarantie bzw. eines Finanzierungsnachweises. Waren da auch internationale Investoren an dem Projekt dran? Meines Wissens, nein, nachdem es ein vorentwickeltes planungsreifes Projekt war mit einem abgeschlossenen Widmungsverfahren, waren dann da die österreichischen Bauträger am Werk. Also es ist natürlich auch so, dass wir, wenn wir Investorenabverkäufe machen und das wird in letzter Zeit immer mehr, obwohl wir da nicht dem Bundesvergaberegime unterliegen, der Objektivität uns verpflichtet fühlen sozusagen eine Schmalspur bzw. Version, die auch im Wesen die gleichen Elemente hat, nämlich breite Ansprache, sprich, jeder potentielle Interessent soll davon erfahren und soll die Möglichkeit haben ein Angebot zu machen, vornormierte Bewertungskriterien, eine Bestbieterermittlung anhand dieser Kriterien, das sind die

drei wesentlichen Elemente. Wir lassen uns dann begleiten von Beratern. Diese Begleitung in Form eines Tenders oder Angebotsverfahrens, also wir wählen auch die nicht freiwillig aus und tun das offiziell für uns. Vielleicht im Detail, wir sind in dem was wir tun, also als Projektgesellschaft sind wir nicht dem Bundesvergabegesetz unterworfen, diese hohe Strukturanforderung kommt einerseits daraus, dass wir uns einfach intern so hohe Objektivitätsrichtlinien selber auferlegen, also das ist Rechtsmeinung unserer Berater, wir müssten das nicht in der Dimension, wir wollen das aber bis zu einem gewissen Grad freiwillig tun, auch als Unternehmen, das in letzter Konsequenz der Republik gehört nicht Gefahr zu laufen, dass irgendjemand sagt, die gehen da irgendwie freihändig vor. Und um auch unsere Organe nach innen zu schützen, ich bin ja Geschäftsführer von dutzenden Projektgesellschaften, ich will auch nicht, dass man mir vorwirft ich würde gegen etwas entscheiden. Wenn man eine 100 Millionen Immobilie verkauft, ist es glaube ich notwendig und sinnvoll sozusagen nach einer Struktur vorzugehen, deshalb haben wir diesen Vergabeprozess in eine Richtlinie gefasst, es gibt hier klare Vorgaben. Wir haben es nicht immer leicht, wenn derzeit ein Markt gegeben ist, wo man entwickelt und plötzlich flattert ungefragt ein unmoralisches Angebot herein, wenn ein Projektpartner, der sagt das wäre eine Gelegenheit zu verkaufen, dann muss ich klar sehen, dass wir diesen formalen Bieterprozess nicht haben. Wenn er zu mir sagt ich gebe dir 100 aber ich hätte gerne ab morgen Exklusivität und du bist wohl weit über deinen Zielerlös aber du hast natürlich die Elemente, die wir vorhin besprochen haben, breite Ansprache, Publizität und in neutralen Medien auch, das kannst du dann nicht mehr nachbieten. Wenn der sagt, ich will mich nicht fünf Monate einem Bieterverfahren stellen, wenn du das willst, dann zahle ich nicht mehr hundert sondern biete dann in Form eines Verfahrens an. Sind so ein bisschen die Grenzen dessen weil wir ja doch eine Zwitterposition einnehmen, einerseits quasi als öffentliches Unternehmen, des öffentlichen Eigentums agieren und uns verpflichtet fühlen aber es rechtlich nicht sind und auf einem Markt agieren der von den Privaten beherrscht wird und wenn ein Privater verkaufen will ist ihm, glaube ich, der Prozess dorthin, wenn er den Deal für gut empfindet, egal. Sie kennt das Verfahren seit wann? Während meiner Studienzeit gar nicht, dort hat es das Thema gar nicht gegeben, vielleicht in Zusammenhang mit dem geförderten Wohnbau und den dortigen Vergaben. Ja bei der Wirtschaftsagentur gibt es das, keine Frage, aber die haben ja auch ein paar ausgewählte Immobilienprojekte, aber die leben es da nicht so, weil sonst könnten sie nicht Wirtschaft fördern. Wenn ein Unternehmen kommt und sagt ich geh nach Niederösterreich, weil da bekomme ich billiger ein Grundstück, dann

können sie die Liegenschaft nicht öffentlich feilbieten, das ist eher kontraproduktiv. Beim Verfahren haben sie es jedoch dann mehr auf die Spitze getrieben oder? Ich kenne es wirklich aus der Zeit hier bei der BIG. Wie oft sind Sie mit strukturierten Bieterverfahren konfrontiert? Ständig, bei Verkaufsthemen und Ankaufsthemen so 6-8 im Jahr . Ist strukturiertes Bieterverfahren aus Ihrer Sicht ein rechtlich normierter Begriff? Nein. Dann stimmt meine Antwort in unterschiedlichen Ausprägungen. Nimmt das Bieterverfahren zu? Wir haben es immer bedingungslos angewendet nur es hat sich unser Geschäft vervielfacht und deshalb auch die Anwendungsfälle. Bei uns im Unternehmen gibt es ja sehr klare Vorgaben nach denen vorzugehen ist, weil wir einfach fünfmal so viele Projekte machen als noch vor fünf Jahren, kommt das Thema auch fünfmal so oft vor zumal auch noch, wo vor einigen Jahren Wohnbauten noch nicht interessant waren für Investoren und das aber jetzt sind. Wir haben früher fast alle Projekte im Eigentum ab verkauft, da machen wir kein strukturiertes Bieterverfahren aber auch da haben wir Vorgaben, sozusagen die wir uns selber gestrickt haben, wie man es objektivieren kann. Also auch da die Frage ist wenn ich weiß, dass ich zwei Angebote bekommen kann, nach welchen Kriterien entscheide ich wem ich die Wohnung verkaufe. Das spielt aufgrund unserer Stellung eine sehr große Rolle. Sind strukturierte Bieterverfahren am Markt gut etabliert/implementiert? Wir sind so etwas wie Musterschüler, wir sind das einzige öffentliche Unternehmen, dessen Kernprodukt die Immobilie ist, es gibt eine österreichische Bundesbahn, die besitzen auch tausend Immobilien, ist aber eigentlich ein Verkehrsunternehmen, es gibt eine Asfinag und was auch immer Beteiligungen, die Immobilientransaktionen machen, aber ihr Kerngeschäft ist etwas Anderes, das hat natürlich einen Stellenwert und uns würde man da natürlich genau auf die Finger sehen. Auf einer Skala? Ich kann es schwer abschätzen, bei uns ist es voll etabliert 10, ich merke schon, dass die Öffentlichen sich der Bedeutung dieses Themas bewusst sind also die öffentlichen Auftraggeber iS von bundesnahen Unternehmen oder kommunalnahen Unternehmen wie die Struktur auch abgeleitet aus der Nachricht, ist nicht überall umgesetzt, weiß ich nicht 7-8, hoffe ich. Ist der Begriff für Sie negativ behaftet? Der Begriff ist für mich inzwischen gar nicht mehr negativ behaftet, da ich aus der Privatwirtschaft komme, und ich zu Beginn nichts damit anfangen hab können. Zuerst habe ich mir gedacht, dass ist zu Maximierung der Angebotspreise, aber ich habe inzwischen gelernt, dass es einfach nur dem geschuldet ist das jeder die gleiche Chance haben muss. Das ist sozusagen der Sinn dahinter? Das ist der Sinn dahinter. Ich habe immer Bedenken gehabt, dass man die Preise erzielt damit, aber, wenn man es gut macht glaube ich, kann man das durchaus verbinden. Aber ich glaube das ist auch bewiesen, die

Vergabekriterien oder Richtlinien der Chancengleichheit aller Österreicher und EU-Ausländer am Markt und in Wahrheit nicht auch ex lege nicht meines Wissens den besten Preis zu bekommen. Also die drei wichtigsten Vorteile und Nachteile zusammengefasst? Wir sind in erster Linie Verkäufer. Der Vorteil ist sozusagen, vielleicht zuerst die Nachteile, die Nachteile sind vor allem der Aufwand und die reduzierte Flexibilität, das sind die zwei klaren Nachteile. Es ist dann doch so, dass wenn man auf den Markt geht ein Zeitfenster ist für eine sinnvolle Marktansprache wenn man einen Forward Deal machen will von einigen Monaten und wir brauchen sicher ein bis zwei Monate um nur das Verfahren korrekt aufzusetzen. Also das ist Zeitverlust und mangelnde Flexibilität. Es ist langsamer, es ist zeitaufwendig und arbeitsaufwendig, glaube nicht dass es unbedingt, sag ich einmal der Preisoptimierung dient, weil wenn der Markt funktioniert, und das tut er jetzt, als Verkäufer, glaube ich schon dass man gerade in dem Verfahren auch den besten Preis finden kann. Insofern der Vorteil für uns als Organ, man hat einen Handlungsrahmen das ist für alle Beteiligten die entscheiden man kann nach objektiven Entscheidungskriterien vorgehen und muss nicht eine subjektive Entscheidung mühevoll begründen oder gar sich einen Vorwurf aufsetzen lassen man hat sie gar nicht begründet getroffen und nicht den Bestbieter damit erwischt, was auch im Unternehmen vergaberechtlich völlig frei ist. Den Stakeholdern gegenüber bin ich Objektivität schuldig, man bekommt hier sozusagen ein Prozedere geliefert, wenn man das Verfahren klar und gut abwickelt, das objektiv und transparent ist, das ist sicher ein Vorteil für uns. Für die, die gerne schnelle Deals machen ist es ein Nachteil, für die, die sagen ich möchte sichergehen, dass ich die gleichen Chancen habe wie jeder andere ist es ein Vorteil. Also wir sehen jetzt keine Probleme mit klassischen Deutschen, österreichische familiengeführte Stiftungen und Unternehmen als Interessenten, also ich sehe hier keinen Grund anzunehmen, dass unser Markt enger ist. Ein Nachteil ist sicher auch noch, dass wir halt, sag ich, keine Deals machen können, ich kann jetzt nicht sagen ich verkaufe dir das, der Preis passt für mich und du verkaufst mir ein anderes Haus dafür oder ich bekomme das Entwicklungsgrundstück und du bekommst das Asset, also Gegengeschäfte funktionieren schlecht. Das ist aber durchaus nichts Böses, weil es transparent ist aber es holpert und das kann ich dann natürlich nicht breit streuen. Müsste ich ausschreiben, Ich verkaufe aber nur an jemanden der mir auch etwas liefert. Entscheiden Sie sich zu 90 % für den besten Preis? Wir freuen uns sehr wenn das beste Angebot auch den besten Preis beinhaltet und das gelingt fast immer, wir machen ja vor jedem Projekt eine Kriterien Gewichtung und nachdem wir ja eine

GmbH sind und auch da in erster Linie Wirtschaftlichkeit schulden, gewichten wir den Preis eben auch dementsprechend hoch. Und es ist in den letzten 7 Jahren nicht vorgekommen, dass wir beim Verkauf, wenn wir Bauleistungen einkaufen, kommt es immer wieder zum Bietersturz, weil wir uns auch Sicherheiten einkaufen wollen. Sind Sie demnach mit der Grundstücksmitteilung sehr vertraut? Mir ist es gar nicht so vertraut. Ich habe sie irgendwann einmal gelesen und ich habe es wieder vergessen. Wir als Österreicher wissen damit etwas anzufangen aber ja, ich habe schon mal davon gehört. Die drei wesentlichen Mindestanforderungen Publizität, Transparenz und Mindestkaufpreis, wie würden Sie die priorisieren aus Käufer- Verkäufersicht? Ja, wobei wir würden auch keine intransparenten Ankäufe gerne durchführen, weil wir auch ein Unternehmen sind das vom Rechnungshof geprüft wird, wir schulden unseren Stakeholdern auch transparente Einkaufsprozesse und insofern ist das für uns einmal kein Nachteil. Bei uns hausintern ist eigentlich das Mindestpreisprinzip so klar. Wenn wir den nicht kriegen dann ziehen wir zurück. Mindestpreis ist immer der aktuelle Wille und darunter verkaufen wir nicht. Publizität und Transparenz ist, ich meine es sind ja auch redundante Begriffe, wie soll ich voll transparent sein wenn ich völlig im Hinterstübchen agiere, ist bei uns beides extrem wichtig auch potentiell, es könnte ja ein Vorwurf sein, dass wir nicht transparent sind. Am häufigsten verwenden tun wir den Begriff der Transparenz. Wir müssen uns im Gegensatz zu jemand anderen vorstellen, dass in zwei Jahren der Rechnungshof in diese Verkaufsprozesse hineinsieht und da muss klar sein warum wir A und nicht B ausgewählt haben auch nachvollziehbar und dokumentiert und klarerweise auch abgesichert auch aufgrund der Mobilität aber dies ist ohnehin klar. Also Sie sehen, das Instrumentarium als ein faires, vielleicht wieder auf einer Skala von 1-10? 1 stimme überhaupt nicht zu, 10 stimme voll und ganz zu. Da man mit Höchstnoten vorsichtig sein soll sage ich 9, ich finde es fair ja. Beider Seiten Verkäufer- und Käuferseite, ja, was soll unfair sein dran. Konsortien schließen wir nicht aus. Wenn sie mein Mindestpreis ausschließt dann sollen sie auch ausgeschlossen sein, außer er schließt auch alle anderen aus, dann geht es eh nicht, oder? Zu einer Transaktion kommt es nur wenn es jemanden gibt, der den Preis bezahlt und ich meine im Endeffekt, wenn ich mir große Private Deals anschau, die außerhalb dieses Regimes stattfinden, dann dürfen sie mir vielleicht ein Angebot legen ohne Finanzierungsnachweis bevor ich etwas signe. Verlange ich doch vielmehr, all das was über einen Finanzierungsnachweis hinausgeht. Wir strapazieren das auch nicht über, uns ist es bewusst, dass man schnell einmal etwas schreibt aber ich denke, ein Unternehmen, das das nicht schafft, würde sich auch schwer tun die Finanzstruktur dann rechtsverbindlich abzubilden sowie Kaufverträge

wie den Closing Bedingungen und von daher nein, sehe ich nicht. Wobei ich bin jetzt schon ein bisschen verbildet sozusagen, weil ich so die freien Deals so nicht kenne aber ich bin inzwischen, also ich habe in meinem früheren Leben, weiß ich nicht, in einem zwei Personen geführten Unternehmen gearbeitet und was die zwei entschieden haben, ist passiert und die waren niemanden zur Transparenz und Gleichbehandlung und zur Publizität schon gar nicht verpflichtet. Ja theoretisch kann es für den Käufer ein Nachteil sein, weil irgendwer irgendetwas übersehen hat oder so oder wenn man da ein gewisses Naheverhältnis hat, das ist bei uns ausgeschlossen, das ist vielleicht ein Nachteil. Aber auch fair weil Off-Market-Deals oder ein individueller Verkauf ihn auch gar nicht erreichen würden, der keinen Rang und Namen hat? Also bei uns ist ausgeschlossen, dass jemand sagt wenn ich das gewusst hätte, hätte ich es auch gekauft, weil bei vielen privaten Off-Market Deals sagen das viele. Es pudelt sicher keiner auf, weil das ist eh das Eigentümerrecht, ich verkaufe an den Hugo und nicht an den Maier. Diese Grundstücksmitteilung ist natürlich in gewisser Weise, sag ich einmal ein bisschen starr und es sind ja zwei große Möglichkeiten, wie man zu einem Bestbieter kommen kann und das ist natürlich wenn der Sachverhalt kapriziert ist, das hat man bei dem Deal eh gesehen ist es ein bisschen holprig. Gibt es illegale Absprachen von Bietern? Ja die gibt's, das kann sein aber nicht zwischen Bieter und Anbieter. Das ist bei uns das Wesentliche, dass wir eine Struktur haben, wir haben das ja auch dort wo das Gesetz das nicht vorgibt, die Richtlinie bei der Vergabe von Leistungen. Dadurch das wir eben tatsächlich, wenn sie es so wollen die ganze Welt ansprechen und inzwischen in unserem Bereich der potentielle Käufermarkt schon auch sehr groß ist, von Family Offices bis zu deutschen Versicherungskassen, die sich alle absprechen wollen. Wir haben keine ganz großen Deals gemacht, aber zuletzt einen 100 Millionen Euro Deal, da gab es bis zum Schluss ein Rennen von zwei Bietern, die haben glaube ich ziemlich sicher am Ende voneinander gewusst aber die wollten es trotzdem beide haben. Ich sehe das eher schon schwierig, im Bauwesen wird das stärker suggeriert, da sehe ich das auch nicht aber da gibt es halt ein paar große Player und die kennt man in Österreich. Zusammenschließen von einzelnen Bietern, gibt es das auch nicht? Ja das können die alles tun, das sehe ich wahrscheinlich gar nicht, sie sprechen jetzt auf Nachbatsphasen an oder? Ja. Das ist alles möglich aber ich denke der Markt ist breit genug. Also wir kommunizieren nicht an die anderen Bieter. Also ausgeschlossen ist es nicht? Ich kann es nicht ausschließen. In meiner Umgebung halte ich es für 3 wenn 3 keine riesen Bedeutung ist. Oder wenn null sehr unbedeutend und 10 sehr bedeutend ist. Sehen sie das Bieterverfahren auch im privaten Bereich etabliert?

Unabhängig von uns als öffentlichen Auftraggeber, das weiß ich nicht, das wissen sie besser, ich glaube sie machen das auch teilweise für Private. Es kommt ein bisschen. Ich denke, dass Stiftungen und ähnliche Konstrukte, die sozusagen einer Rechtspersönlichkeit einen Erfolg schulden, dass die gut daran tun so etwas zu tun vielleicht sogar Privatpersonen, wenn jemand so strukturiert ist, dass er glaubt, dass die Welt nicht nur gut ist und dass er sich nicht nur über das Ohren hauen lassen will. Ich glaube, man es spüren wer dafür anspricht. Zu Privat, ich kann Ihnen keinen Kontext geben weil bei uns kommt das nicht vor. Der einzige Zugang ist der Wohnungsabverkauf da gibt es bei uns auch keine Grundstücksmitteilung, da haben wir eine Richtlinie wie wir tun. Es ist auch kein strukturierter Prozess mit Fristen, Erfordernissen? Nein, das würde nicht gehen. Im einzelnen Wohnungsabverkauf ist das einfach ein Prozess der nur eines ausschließt, nämlich der, der nur eines im Fokus hat, nämlich die Gleichbehandlung und Objektivität auch nicht Transparenz. Wir beauftragen die Firma Otto um uns einen Käufer zu bringen und wir haben ein Prinzip ausgeschaltet wenn die Firma Otto kommt und sagt ich hab mindestens drei die mir die Tür in dieser Wohnung einlaufen, sprichwörtlich dann gehen wir nicht so vor, schauen sie einmal was sie kriegen, sagen sie dem A der B hat schon 100 geboten und B muss mindestens 105 bieten sondern wir haben das first-come-first-serve Prinzip. Das müssen wir auch unserem Vertriebspartner auch so kommunizieren, der der zuerst das von uns vorgegebene Angebot unterschreibt, kriegt von uns eine Gegenfertigung, wenn er unsere Kriterien erfüllt, das ist unsere Struktur von Privat zu Privat. Also Sie sehen es mehr im gewerblichen Bereich? Ja schon, ich sehe es mehr im gewerblichen Bereich, im privaten Zinshausmarkt wird es auch ein Thema sein aber in der Einzelperson Dimension, wenn man eine Wohnung für 300.000 oder was auch immer kauft, eher nicht. Wobei 10 kommen besichtigen und dann können sie ein Angebot stellen, das gibt es im Privaten wahrscheinlich auch oder, da bin ich nicht der richtige Ansprechpartner. Sind Ihnen wesentliche Unterschiede zu anderen Märkten bekannt? USA, Deutschland, Europa? Ich habe keine Ahnung, war berufstätig nie im Ausland. Ich sehe nur käuferseitig den deutschen Markt, der dürfte sehr ähnlich strukturiert sein, im anglikanischen Bereich, beschäftige ich mich schon viel aber eher im produktseitigen Bereich. Wir schauen uns aus England was ab, ich glaube die Entwicklung wird kommen, dass wir Möblierungen im Wohnungsverkauf etablieren, dass es Küchen fix eingebaut gibt, Wohnungen fix möbliert, in Wahrheit dein Lieblingsbild und einen Topf mitbringt und loslegen kann. Aber vom Verkaufsverfahren, da müssen sie mir erklären wie das geht. Wissen Sie, ob das strukturierte Bieterverfahren im Mietbereich angewendet

wird? Weiß ich auch nicht, wir vermieten schon Wohnungen, hier gibt es aber auch das „Wer zuerst kommt“-Prinzip. Was würden Sie am Verfahren verbessern? Der Begriff ist ja nicht völlig durchgestylt, insofern ist das, was wir tun oder das was wir so nennen, also dann ist es schon auf uns zugeschnitten. Jetzt wo der Angebotsmarkt so dermaßen überhängend ist, würden wir uns schon wünschen, dass man schneller sein kann. Das geht bis dahin, dass wir schon wenn wir jetzt zwei Anbieter haben oder wenn wir einen haben, der das schnell kaufen will, wo man sagt das passt alles und dann muss man in ein monatelanges Verfahren gehen und vor ein Gremium sogar und der sagt ich stell mich nicht einem Verfahren, interessiert mich nicht und dann ist man aufgrund der betriebswirtschaftlichen Sinnhaftigkeit des Stils überzeugt dann denkt man sich warum muss es so aufwendig sein, aber wissen Sie schon am Anfang wer der Käufer sein wird? Wer es kauft, weiß ich nicht. Ich weiß, ich bin damit konfrontiert, dass ich von irgendjemanden ein Angebot bekomme, das vielleicht merklich oder deutlich über meinen Verkaufspreiskriterien liegt denen ich betriebswirtschaftlich gesehen den Zuschlag geben würde und wo ich mir denke, der erfüllt unsere Bedingungen, der ist auch von der Bonität und Image passend und irgendwie auch wenn man Großprojekte macht hat das Auswirkungen auf den Rest den man noch zu verwerten hat, also die ganze Qualitätsthematik, der würde passen oder die, dann muss ich trotzdem in die Extrarunde und das ist sicher mühsam. Auf der anderen Seite weiß ich eben nicht, ob der dann der Bestbieter ist und wenn ich nach außen kommuniziere vielleicht kommt dann noch jemand besserer. Haben Sie eine Idee wie man es schneller macht? Nicht wirklich, also offengesprochen, man kann die Fristen verkürzen aber irgendwann kriegt man dann das Verfahren um die Ohren geworfen vom Markt die dann sagen, ihr wisst schon, wer es kauft, wenn die Fristen so kurz sind, das niemand eine Genehmigung bekommt. Also im Endeffekt nein, also für uns ist es ein *conditio sine qua non* wir ärgern uns jedes Mal wenn so eine Konstellation gegeben ist, wir tun es trotzdem, weil es für uns alternativlos ist. Manchmal habe ich das Gefühl die Marktteilnehmer glauben gar nicht, dass es transparent abläuft. Uns ist es wirklich egal wer der Bestbieter ist, die Branche kann das aber nicht glauben.

Interview D:

Seit wann kennen Sie den Begriff strukturiertes Bieterverfahren, wann sind Sie das erste Mal damit in Berührung gekommen? Da erwischen Sie mich am linken Fuß aber ich denke, dass wir das erste Mal damit in Berührung gekommen sind vor ungefähr

20 Jahren. Das erste große strukturierte Bieterverfahren haben wir vor etwa 10 Jahren für ein großes Portfolio einer Bank gemacht mit einem Volumen von knapp 500 Millionen Euro. Ich habe es auch im Ausland erlebt und auch zu Studienzeiten an der EBS vor allem und das erste große, das wir selber gemacht haben, war vor ungefähr 10 Jahren. Was verstehen Sie unter dem Begriff strukturiertes Bieterverfahren, wann ist ein Bieterverfahren strukturiert und inwiefern sehen Sie da einen Unterschied? Also ich glaube es gibt keine fixen termini technici ab wann ein Bieterverfahren als strukturiert anzusehen ist. Also ich würde einen Unterschied machen zwischen einem einfachen informellen Bieterverfahren, das kann alles sein, ab der Einladung an einen unbestimmten Personenkreis für eine, wenn wir im Immobilienbereich bleiben, Immobilie oder ein Projekt anzubieten, das andere Ende der Fahnenstange ein strukturiertes, also ein vollständig und umfangreich strukturiertes Bieterverfahren ist sehr formalistisch und der Begriff strukturiert beinhaltet für mich klar abgrenzte inhaltlich und zeitlich vorgegebene Prozessschritte von denen einer auf dem anderen aufbaut und zum Teil sehr formalistische Vorschriften oder Bestandteile hat, die wenn sie nicht eingehalten werden zu einer Ausscheidung aus dem Prozess führen. Wie Fristen, Tiefe, Umfang und Unterlagen, die beigelegt werden. Wie oft sind Sie mit einem Bieterverfahren konfrontiert? Vielleicht können Sie mir die Häufigkeit im Jahr nennen? Also im Moment fällt bei und der Begriff Bieterverfahren mehrmals die Woche. Somit auch im Wohnbereich? Somit auch im Wohnbereich, wir haben sehr gute Erfahrungen mit informellen Bieterverfahren bei Zinshäusern aber auch mit sehr formellen Bieterverfahren, wie zum Beispiel einer Auktion. Kennen Sie den Unterschied zu diesen beiden Verfahren? Ich glaube es gibt hier eine formelle Sicht und eine Sicht in der Wahrnehmung des Publikums. Feilbietung und insbesondere freiwillige oder auch Versteigerung bzw. auch Zwangsversteigerung haben einen behördlich amtlichen Touch. Ein wenig altmodisch in der Wahrnehmung. Feilbietungen. Freiwillige Feilbietungen als auch Zwangsversteigerungen sind der Vergangenheit bei Gericht im Gerichtsauftrag oder in amtlichen Abhandlungen vorgekommen. Immobilienauktionen gibt es aus meiner Einschätzung bis dato in Österreich mit entsprechendem Echo und Erfolg nur im Rahmen der Zinshausauktion, andere Auktionen wurden zwar geplant sind aber meines Wissens nicht erfolgreich durchgeführt worden. Der Unterschied ist möglicherweise gar nicht gegeben, denn eine Auktion ist eine freiwillige Feilbietung, es gibt eine gesetzliche Grundlage seit ungefähr 6 oder 7 Jahren, das ist das FRÄG Feilbietungsänderungsgesetz. Der Begriff Auktion beschreibt aus meiner Sicht ebenfalls nicht das terminus technicus, sondern eher in der Wahrnehmung des Publikums einen freiwilligen formellen

Prozess von unbeeinträchtiger Ware. Eine Auktion ist ein Vermarktungsprozess, dem kein Beigeschmack von Gericht, Zwang, Konkurs oder Illiquidität etc. anhaftet sondern als Auktion wird eigentlich analog zum Kunstbereich oder zu anderen Auktionen, Schmuckauktionen auch internationaler Auktionshäuser also, ob das jetzt das Dorotheum oder die beiden anderen großen Kunstauktionshäuser in Österreich sind oder, ob das Sothebys oder Christies ist. Eine Feilbietung auf einem hohen Niveau mit trotzdem klar vorgegebenen Regeln und durchaus sehr formalistisch. Die Auktion, die sich auf das FRÄG bezieht, gibt mit dem Zuschlag und der notariellen Beurkundung auch das Eigentumsrecht an den Erwerber über. Sind Sie in den letzten Jahren weniger oder mehr konfrontiert in den letzten Jahren? Das Bieterverfahren nimmt deutlich zu, ich würde sagen, dass die Anzahl von Bieterverfahren, die ja jetzt auch in der breiten Öffentlichkeit zum Teil auch gar nicht bekannt sind, hat sich sicher in den letzten 3-4 Jahren jeweils verdoppelt. Also es ist sprunghaft bedeutender geworden, weil es Verkäufern eine Transparenz bietet, die davor kaum vorhanden war. Sind Bieterverfahren Ihrer Ansicht nach gut etabliert am österreichischen Markt? Vielleicht können Sie mir das auf einer Skala von 1 (stimmt überhaupt nicht zu) bis 10 (stimme voll und ganz zu) sagen? Also strukturierte Bieterverfahren auf einem hohen Niveau mit umfangreichen formalistischen Elementen sind für wichtige große Verkaufstransaktionen sehr gut etabliert. Zumeist haben die Verkäufer bei strukturierten Bieterverfahren irgendeine öffentlich-rechtliche oder privatrechtliche Verpflichtung zu einer entsprechenden Ausschreibung. Zum Teil sind vergaberechtliche Bestimmungen einzuhalten und jedenfalls ist bei strukturierten Bieterverfahren die Transparenz und die Nachvollziehbarkeit ein essentieller Bestandteil. Was ist der eigentliche Sinn eines Bieterverfahrens? Sicherzustellen auf Seiten der Verkäufer, dass der gesamte in Frage kommende Markt Kenntnis über den möglichen Verkauf hat und die Möglichkeit hat sich an diesem Verkauf zu beteiligen. Auf der anderen Seite Bieter in einem Bieterverfahren sollen die Sicherheit haben, dass sie in einem geregelten Vorgang sowohl alle Informationen, die über das Objekt oder Projekt notwendig sind, zu einem frühen Zeitpunkt erhalten und vollständig erhalten und auch die Möglichkeit haben nicht nur eine erste Preiseinschätzung, ein erstes Angebot abzugeben sondern durch entweder durch Nachverhandlungen oder durch die Möglichkeit zu weiteren und schlussendlich zu einem last-and-final-offer die Möglichkeit haben sollen den Zuschlag informell jetzt oder die Zusage zu bekommen und das auf einem nachvollziehbaren und transparenten Weg und auch mit der Sicherheit auch im Vorhinein alle Möglichkeiten zur Objektprüfung gehabt zu haben. Sie haben schon einige Vorteile gesagt, vielleicht können Sie mir die wichtigsten Vor-

und Nachteile dieses Verfahrens sagen? Die wichtigsten Vorteile sind mit Sicherheit die Transparenz, dann durchaus auch die Klarheit über den Zustand, rechtlich, technisch, physisch, damit verbunden auch eine klare Haftungs- oder eine überschaubarere Haftungssituation und die umfangreiche Information und Objektprüfung und last but not least durch eine gewisse Competition also mehrere Anbieter ins Verfahren zu holen auch eine hohe Sicherheit, dass es zu diesem Zeitpunkt auf dem Markt keinen Käufer gibt, der unter Umständen mehr zu zahlen bereit wäre, weil ein Bieterverfahren sinnvoller Weise ausreichend und umfangreich im Inland oder auch im Inland und Ausland bekannt gemacht ist. Nachteile von Bieterverfahren, es gibt Interessenten, die sich der Competition sehr ungerne oder gar nicht aussetzen wollen. Ein weiterer Nachteil, es entstehen bei ordentlicher und vollständiger Prüfung auf Seiten des Bietenden Kosten und ein Aufwand, der in den meisten Fällen nicht ersetzt werden kann auch wenn es nicht zum Zuschlag kommt und ein Nachteil möglicherweise auch wenn Anbieter zwar ein Bieterverfahren ausloben aber damit wenig vertraut sind und die wesentlichen Spielregeln nicht befolgen erst recht wieder wenn der Eindruck der Intransparenz oder einer Benachteiligung von Interessenten besteht. Kennen Sie die Grundstücksmitteilung der Europäischen Kommission? Vielleicht auf einer Skala von 1-10? Also wir haben bei derartigen Verfahren öfters teilgenommen. Ich bin mit den wesentlichen Elementen sehr vertraut, die Details sind sehr umfangreich, weshalb ich von einer 10 auf eine 8 gehen würde. Wie würden Sie die drei wesentlichen Mindestanforderungen, Transparenz, Publizität und Mindestkaufpreis priorisieren, können diese zu möglichen Ausgrenzungen von Interessenten führen? Ich würde Transparenz und Publizität gemeinsam die Priorität geben, der Mindestkaufpreis, wenn er innerhalb eines zu erwarteten Marktpreises liegt keine besondere Bedeutung zuordnen, wenn er außerhalb des üblichen Marktniveaus also über dem Marktniveau, dann denke ich, dass ein wesentliches Element zu Lasten von Interessenten und zu Ungunsten des Eigentümers verschoben ist. Die Konsequenz könnte sein, dass die Verkäufer keine Gebote bekommen und das als Ungeschicklichkeit bezeichnet werden kann. Sehen Sie das Bieterverfahren als ein faires Instrumentarium an, auf einer Skala? Ja, ich würde sagen 9,5. Sind illegale Absprachen bei diesem Verfahren für Sie ausgeschlossen? Also leider nein. Wenn illegale oder auch kriminelle Energie im Spiel sind, sind Absprachen nicht auszuschließen. Glauben Sie, dass die Struktur im Prozess es vereinfacht Absprachen durchzuführen? Der Prozess an sich vereinfacht es nicht aber gerade in einem kleinen Markt oder in einem Markt in dem einander die wesentlichen Stakeholder kennen und auch durchaus vertraut miteinander sind ist es

leider nicht ausschließbar. Wie privat sind Sie mit der Nutzung eines Bieterverfahrens im privaten Bereich? Wir haben einige Bieterverfahren im Verkauf von Eigentumswohnungen auch schon durchgeführt, da war es schon ein bisschen schwierig, weil es den anderen Personen zumeist Private wenig vertraut war und sie eigentlich überrascht waren, dass es so etwas wie eine Art Bieterverfahren gibt. Wir haben das vor sicherlich, denke, 12 oder 15 Jahren das erste Mal gemacht, wo es um ein WEG Projekt einer österreichischen Großbank ging, die einen sehr langen Vorlauf für einen Projektstart hatten und während dieser Zeit sich unglaublich viele Kunden bei der Bank und andere Interessenten schon gemeldet hatten um ihr Interesse zu bekunden und die Verantwortlichen in der Bank uns gefragt haben, wie wir damit vorschlagen damit umzugehen, weil die Interessentensammlung sicherlich über einen Zeitraum von 3, 4 oder sogar 5 Jahren passiert ist und wir haben dann ein einfaches Bieterverfahren vorgeschlagen um gerade die attraktivsten Wohnungen in dem Projekt, da also nicht in Schwierigkeiten zu kommen, dass Kunden der Bank sich also, die die Interesse angemeldet haben, sich da nicht benachteiligt fühlen. Also da gab es ein verbindliches vorgefertigtes Kaufangebot, es gab eine ausführliche und klare Instruktionen, es gab einen Termin zu dem jeder der Interessenten eingeladen war für eine bestimmte Wohnung einen bestimmten Preis abzugeben, es war der Mindestpreis für den Verkauf vorgegeben und die Interessenten hatten die Möglichkeit auf diesen Mindestpreis einen Zuschlag einzuschlagen. Und wir haben also tatsächlich von diesen etwa 50 Wohnungen im Haus 10 oder 12 Wohnungen in dieser ersten Runde an die Bieter zuschlagen können und es gab weder in der Bank, noch beim Bauträger wesentliche Beschwerden darüber. Und vom Ablauf her ist es dem gewerblichen Bereich ähnlich? Also im privaten Bereich ist es wichtig sich darauf einzustellen, dass die Teilnehmer keine Immobilienprofis sind und sie daher in Ihrer Sprache, in Ihrer Welt abzuholen sind, wo sie sich befinden, d.h. man muss es einfacher gestalten, man muss vielleicht ein wenig mehr Erläuterungen dazu geben. Man muss auch sagen warum es passiert. Wird es auch publiziert? Es wird publiziert, es wird genauso veröffentlicht und genauso gehandhabt. Bestimmte Zielgruppen haben auch einfach bestimmte einfache Kanäle auf denen sie angesprochen werden müssen und das unterscheidet sich natürlich im privaten Bereich gegenüber dem gewerblichen Bereich. Für welchen Bereich eignet es sich besser? Öfter wird es sicher im gewerblichen Bereich eingesetzt auch nach strengeren Formalitäten und nach einer expliziteren Struktur, ich glaube aber, dass es auch im privaten Bereich seine Berechtigung hat und ich bin überzeugt davon, dass Bieterverfahren oder auch Auktionen in den nächsten Jahren häufiger vorkommen werden, auch im privaten

Bereich, als in der Vergangenheit. Kennen Sie wesentliche Unterschiede zu anderen Märkten? Also es gibt beispielsweise in Großbritannien und Irland die Traditionen von Immobilienauktionen. Gerade in Irland ist das über 150 Jahre alt und ein fester Bestandteil von sowohl dem privaten als auch dem gewerblichen Bereich. In UK gibt es also 3 oder 4 große im gesamten Land tätige Immobilienauktionshäuser, die ganze Bandbreite von privat bis gewerblich von klein bis groß. In den USA sind mir auch Auktionen bekannt aber die sind weniger formalistisch als in UK. In der Schweiz kenne ich keine Publikumsauktionen oder Bieterverfahren. Was man für den gewerblichen Bereich sagen muss. Im gewerblichen Bereich gibt es überall in allen erwachsenen Immobilienmärkten strukturierte Verkäufe, schon aufgrund des Umstandes, dass es viele institutionelle Investoren gibt, die europaweit oder weltweit tätig sind und sowie auch lokale öffentliche Körperschaften sehr häufig, wenn nicht immer, ob Städte oder Staaten gibt es kaum einen Ausweg als ein strukturiertes Bieterverfahren auszuloben. Was ich vorher gesagt habe, also für UK, ist es nicht nur von öffentlichen Körperschaften, also auch von ganz normalen Eigentümern von Gewerbeobjekten ob, das jetzt Geschäftslokale sind oder größere Gewerbeobjekte, Wohnhäuser, Eigentumswohnungen oder Garagenplätze, Boxen, was auch immer, das ist eine sehr übliche Plattform in UK. Es gibt sogar online Auktionen oder die Möglichkeit bei physisch stattfindenden Auktionen online zu bieten. In Deutschland gibt es seit der Wiedervereinigung mehr oder weniger strukturierte Verfahren, es gibt sowohl welche, die mehr als auch weniger strukturiert sind, wo die einzelnen Länder Liegenschaften feilgeboten und verkauft haben, das waren also Treuhandanstalten, die diese ersten Feilbietungen, Auslobungen und Verkäufe gemacht haben aus diesen Treuhandanstalten haben sich 3 oder 4 private Auktionshäuser entwickelt, die auch wiederum, sowohl private als auch gewerbliche Immobilien im Wege von Auktionen verkaufen, regelmäßig vermutlich wird es 8-10 Auktionen geben von diesen Auktionshäusern insgesamt pro Jahr, von denen ich weiß, da kann ich Ihnen auch Kataloge geben. Es gibt zwar formelle Strukturbestandteile aber die sind, nicht sehr umfangreich und sind also wesentlich simpler, einfacher und formfreier als bei der Auktion in Österreich zum Beispiel. Die beiden die wir gemacht haben. D.h. vom Ablauf her wissen Sie, dass es auch in anderen Ländern gleich abläuft, rechtlich wird es Unterschiede geben? Ja, vom Ablauf läuft es auch in anderen Ländern gleich ab zwischen wenig formalisiert bis zu sehr strukturiert. Wie beurteilen Sie den Kosten-Nutzen Faktor? Ein einfaches Bieterverfahren ist nicht teuer und wird in den meisten Fällen dafür stehen, wenn die Ware des Verkaufes sich für ein Bieterverfahren eignet also wenn der Marktwert einer Immobilie von erheblicher Bedeutung ist bzw. wenn es

um hohe Volumina geht dann ist der Nutzen sicher wesentlich größer als die Kosten. Manche müssen sich dieser Publizität aussetzen, die können es sich nicht aussuchen kann man die Immobilie verkaufen, wir haben ja das Beispiel von der Architektenkammer, für die wir gearbeitet haben dort war die Publizität und die Transparenz einfach von enormer Bedeutung. Also ein umfangreich strukturiertes Verfahren für eine sehr billige Immobilie wird keinen Sinn machen. Also eine Immobilie um EUR 100.000 in einem umfangreich strukturierten Bieterprozess zu verkaufen bringt nichts angemessen zur Immobilie und zum Wert. Sind Ihnen auch Anwendungen im Mietbereich bekannt? Nicht präsent aber ist eine gute Idee. Ich könnte mir zum Beispiel vorstellen, dass so etwas ähnliches wie ein Bieterverfahren in München passiert de facto, wo sich also viele Menschen für ein Mietobjekt, Wohnung bewerben und also hier die Möglichkeit hätten die Vermieter von Ihren Qualitäten zu überzeugen. Ich glaube, dass wird es auch hin und wieder so gemacht haben auch wenn es nicht so genannt wird. Ich könnte mir vorstellen, dass öffentliche Körperschaften auch für Vermietungen Bieterverfahren durchführen, als a matter of fact habe ich gerade vorhin mit zwei Kollegen eine Art Bieterverfahren für ein ungewöhnliches Mietobjekt besprochen und geplant. Ich könnte mir vorstellen, dass das in Zukunft häufiger vorkommen kann. Was würden Sie am Verfahren verbessern oder gibt es überhaupt etwas zu verbessern? Naja das hängt davon ab auf welcher Seite ich stehe wenn ich die Eigentümerinteressen betrachte dann möchte ich die Freiheit haben mich zu jedem Zeitpunkt des Vermarktungsprozesses zurückzuziehen oder Bestandteile zu verändern, wenn während des Prozesses herauskommt, dass ich vielleicht ein Element nicht bedacht habe oder ich einen anderen Nutzen sehe in einem Bestandteil der nicht als Kriterium angeführt ist. Auf der Seite der Bieter würde ich mir natürlich wünschen, dass während des Verfahrens die Regeln nicht geändert werden können und ich einen gewissen Rechtsanspruch darauf habe, wenn ich der Bestbieter bin auch den Zuschlag zu bekommen. Ich würde das jetzt auch als eine eigene Frage formulieren, die im Moment keine Beantwortung braucht: Würde ein gesetzliches Regelwerk dazu beitragen allen Stakeholdern einen Vorteil zu bringen, also ich meine jetzt ein gesetzliches Instrument für ein Regelwerk von Bieterverfahren. Kann ich so jetzt nicht beantworten aber auf der einen Seite ist die Formfreiheit ein wichtiges Gut, auf der anderen Seite ist die Rechtssicherheit auch gerade bei Immobilientransaktionen relevant.

Interview E:

Seit wann kennen Sie den Begriff strukturiertes Bieterverfahren? Ich persönlich kenne den Begriff seit 2003, da hatten wir als Kanzlei das erste Mal mit einem großen Bieterverfahren zu tun bzw. haben dieses gestaltet. Das war damals für die BIG der Verkauf der Wohnimmobilien, das waren damals unzählig viele Objekte in ganz Österreich und es war ein sehr großes Verfahren, wo wir eben auch an mehrere Bieter national und international ausgeschrieben hatten, die dann auch an ein Bieterkonsortium gingen. Das heißt, da sind Sie auch das erste Mal damit in Berührung gekommen oder kennen Sie es auch aus Ihrer Studienzeit? Nein in der Studienzeit nicht sondern da, also 2003, bin ich wirklich damit im großen Stil in Berührung gekommen und wir haben es dann auch mitgestaltet. Was verstehen Sie unter dem Begriff Bieterverfahren, wann ist ein Bieterverfahren strukturiert oder ist ein Bieterverfahren immer strukturiert? Nein es gibt strukturierte und völlig unstrukturierte Verfahren. Was ist ein Bieterverfahren? Für mich ist es dann ein strukturiertes Bieterverfahren, wenn ein Prozess von Anfang an vorgegeben oder zumindest einmal angedacht ist, ob man dann ihn abändert oder nicht, ist eine andere Frage; das Recht behält man sich meistens vor aber sozusagen einen festen Prozess mit einem Zeitplan ist das was für mich ein Bieterverfahren ausmacht und natürlich auch Ansprache von wie vielen und was für eine Art von möglichen Bietern muss auch Teil dieses Prozesses sein und der Definition das möchte ich erreichen. Wie oft sind Sie mit einem Bieterverfahren konfrontiert, vielleicht können Sie mir die Häufigkeit im Jahr sagen? Zehnmal Mal im Jahr. Fünf bis zehnmal Mal im Jahr. Es ist ja immer sehr unterschiedlich, es gibt sehr kleine Bieterverfahren, es gibt ganz große Bieterverfahren, insofern denkt man nicht bei jedem auch wirklich daran, dass es ein Bieterverfahren ist. Bei den großen sind es vielleicht vier oder fünf im Jahr, wo man damit zu tun hat. Hat die Anwendung dieses Verfahrens Ihrer Meinung nach zugenommen? Es hat eine sehr starke Phase gegeben in den Jahren 2005-2007, meine ich, dann hat das mit der Lehman Krise das ganze stark abgenommen, weil diese Verkaufsposition nicht mehr da war und es hat jetzt in den letzten Jahren wieder stark zugenommen. Durch die Transparenz oder warum hat das so stark zugenommen? Ich glaube zum Nachweis der Nachvollziehbarkeit und Transparenz. Finden Sie demnach das strukturierte Bieterverfahren in Österreich gut etabliert/implementiert sind? Ja hätte ich gesagt. Vielleicht auf einer Skala? Auf dieser Skala 7. Was ist der eigentliche Sinn eines solchen Verfahrens? Was ist der Sinn, ich habe schon vorgearbeitet. Für mich ist es die Transparenz, Effizienz auch weil sie

damit den ganzen Prozess schon vorgeben und auch schon wissen was sie tun wollen und nicht irgendwann einmal nachdenken und dann Zeit verlieren und letztlich auch Preisoptimierung. Können Sie mir zusammengefasst die drei wichtigsten Vor- und Nachteile eines Bieterverfahrens nennen? Bieterverfahren haben eine Nachvollziehbarkeit, heißt für mich, was haben sie gemacht und was haben sie an Angeboten bekommen. Sie haben einen geordneten Prozess also keine Unordnung, sie wissen im Vorhinein was sie tun wollen und haben sich auch vorgegeben, wenn es richtig ist, also sie haben auch einen Vorteil, wann wollen sie denn von ihrem Prozess abweichen und wann nicht, das sollte eigentlich gut geplant sein, weil sonst geht es mit der Nachvollziehbarkeit in Konflikt. Wenn sie sagen sie hauen alles wieder über den Haufen, einfach so, dann bringt es ja nichts. Und sonst sehen Sie einen Vorteil aus Käufer-, Verkäufersicht? Das sind eigentlich die Vorteile mehr aus der Verkäufersicht. Aus der Käufersicht haben sie natürlich auch, was heißt auch, der geordnete Prozess oder die Zeitvorgaben sind auch aus Käufersicht grundsätzlich ein Vorteil, wobei ich sagen muss, dass wird natürlich sehr stark von Verkäuferseite vorgegeben, also wenn es dann plötzlich heißt machen sie zwei Wochen kürzer oder machen sie acht Wochen länger, dann stehen sie vor dieser Tatsache, insofern ist es für den Käufer ein bisschen weniger vorteilhaft als für den Verkäufer. Die Nachteile? Sie haben eine relativ lange Vorbereitungszeit, die sie brauchen, wenn sie es sinnvoll machen, sie müssen den Prozess vorgeben, sie müssen die Unterlagen aufbereiten, müssten sie ohnedies ist allerdings auch gleich wieder in Richtung eines Vorteils wenn Sie gezwungen sind die Dinge vorzubereiten dann sind sie auch besser vorbereitet auf das was kommt. Aber auch Vorbereitung ist ein Nachteil, sie haben eine gewisse Inflexibilität, die sie sich damit einkaufen, sie können nicht jetzt plötzlich mit irgendjemanden sprechen oder jemanden anderen sagen ich möchte jetzt nicht mit dir sprechen, weil sonst sind die Grundsätze, die Sie sich vorgenommen haben auch gleich wieder über den Haufen geworfen. Und sie haben einen sehr wesentlichen Nachteil, dass sie möglicherweise einige Bieter abschrecken, die gerade diesen Prozess nicht mitmachen können. Sie machen in diesem Bieterprozess gewisse Vorgaben und sagen, dass halten wir für sinnvoll und gewisse Bieter fallen Ihnen dann aus dem Schema heraus. Das könnte z.B. sein, dass sie als Vorgabe haben, wir brauchen bis zur Phase X ein bindendes Angebot oder eine Anzahlung oder eine Bankgarantie oder ähnliches, wo einige dann nicht mitkönnen, die aber dann die Bestbieter am Ende wären, dann würden sie den Prozess anders gestalten. D.h. mit der Auswahl des Prozesses geben Sie auch schon vor, wen sie eigentlich im Fokus haben und wer ihnen möglicherweise durch den Rost fällt also

das ist etwas, was ein Nachteil sein kann im Bieterverfahren. Die Grundstücksmitteilung ist Ihnen bekannt? Ist uns bekannt, ich bin da eigentlich sehr gut vertraut, ich hätte gesagt 9. 10 sicher nicht, weil man immer wieder etwas nachschauen muss aber wir haben uns sehr stark damit befasst mit den Vorgaben, was ist ein Wertgutachten, das dem zugrunde liegen kann und was ist ein bedingungsfreies Bieterverfahren, glaube heißt es ja dann, das dem entspricht oder nicht und da gibt es natürlich einen Auslegungsbedarf aber die ist für uns natürlich wichtig und ist sozusagen das kleine 1x1 das sie einen Kunden Geld geben müssen wenn er etwas verkaufen möchte. Sie müssen den Leuten meistens sagen sie sind nicht im Vergaberecht aber sie müssen die Grundstücksmitteilung beachten. Ist das die einzige Rechtsgrundlage die Sie bei Bieterverfahren heranziehen? Also als formale Voraussetzung, was das Bieterverfahren betrifft, schon. Natürlich haben sie sonst schon Rechtsschutzgrundlagen, sie wollen wissen wo gehen sie Haftungen ein, wo kann es plötzlich zu vorvertraglichen Schuldverhältnissen und Haftungen kommen, und das wollen Sie möglichst ausschließen und da auch einen Mechanismus finden, der den Klienten da bestmöglich absichert. Aber der Prozess baut auf der Grundstücksmitteilung auf? Nein, muss man sagen, der Prozess berücksichtigt in den zeitlichen Vorgaben diese Grundstücksmitteilung, wo sie dann eben sagt sie müssen jetzt ich glaube 2 Monate Zeit haben zwischen Ausbietung und Angebot sonst sind sie da nicht mehr drinnen. Die drei wichtigsten Erfordernisse wie Publizität, Transparenz und Mindestkaufpreis wie würden sie die priorisieren? Oder haben Sie andere Mindestanforderungen? Ich würde fast den Mindestkaufpreis nach oben stellen, weil das für viele sozusagen die Vorgabe ist in einem Bieterverfahren. Und das andere ist, dann glaub ich, immer Definitionssache wie viel Transparenz wollen wir den Bietern im Prozess mitgeben und wie viel Nachvollziehbarkeit. Also die Nachvollziehbarkeit ist sicherlich, nein Nachvollziehbarkeit muss ganz oben stehen. Die steht ganz oben, dann kommen der Mindestkaufpreis und dann die Transparenz. Publizität und Transparenz im Sinne von Publizität was heißt es denn für mein Gegenüber oder für den Käufer, was weiß denn der und was soll er erfahren im Laufe des Prozesses und was nicht. Können diese Kriterien zu Ausgrenzungen führen oder sagen sie jeder hat die gleichen Chancen? Nein, das sage ich keinesfalls, das ist eine Sache der Definition, was ich möchte, ich möchte vielleicht gerade nicht jeden in meinem Verfahren haben, ich kann trotzdem ein Bieterverfahren durchführen obwohl ich nur eine ganz gezielte Menge von Unternehmen anspreche, also es schließt einander nicht aus. Ich muss nicht in einem strukturierten Bieterverfahren grundsätzlich an den Markt gehen und inserieren und alle anschreiben, ist auch vom

Aufwand nicht gewünscht, weil sie haben dann eine Vielzahl von Bietern, die von vornherein nicht in Frage kommen mit denen sie sich aber dann trotzdem herumschlagen müssen, heißt aber nicht, dass sie nicht trotzdem fünf in die engere Wahl bringen und dann aber auch ihren strukturierten Prozess mit ihnen durchführen. Es steht am Anfang des Prozesses zu sagen, wie viele möchte ich ein und ausgrenzen, nicht am Ende. tt. Grundstücksmitteilung muss man ja doch zwei Monate publizieren, d.h. man wird schon einen Investorenkreis einladen? Ja wir müssen da aufpassen, dass sie nicht eine andere Definition haben als ich von strukturiertes Bieterverfahren, wenn sie sagen nur jedes nach Mitteilung ist ein strukturiertes Verfahren, dann haben sie Recht, wenn sie sich nach dem verhalten müssen dann dürfen sie von vornherein natürlich gar keinen ausgrenzen, weil sonst erfüllen sie die Voraussetzungen nicht. Aber es heißt nicht, dass sie in diesem sind aber es kann nur sein, dass sie das trotzdem beachten auch als Privater oder Halbprivater oder dass es Ihnen völlig egal ist und trotzdem ein strukturiertes Bieterverfahren machen. Also wenn Sie nicht nach Grundstücksmitteilung vorgehen, dann sehen sie das schon so, dass man sich einen gewissen Käuferkreis aussuchen kann? Natürlich, ja. Sehen Sie das Bieterverfahren als ein faires Instrumentarium, vielleicht wieder auf einer Skala 1-10? 8 sehr fair. Sind illegale Absprachen unter der Anwendung eines Bieterverfahrens möglich? Ja natürlich ist es möglich, es ist immer dann möglich, wenn die Leute rein theoretisch die Möglichkeit haben sich irgendwie zu kennen und abzusprechen, das wissen sie im Vorhinein nicht, sie können wahrscheinlich auch auf Basis des Marktes abschätzen für wen könnte das in Frage kommen, dass sich da jemand abspricht kann man nicht ausschließen, nein. Ich meine, der Wettbewerb ist, praktisch gesprochen, derzeit relativ hoch, wenn es eine große Nachfrage gibt nach guten Immobilien insofern ist die Gefahr einer verwechselbaren Absprache sehr gering, weil die Leute für sich selbst kämpfen. Auf einer Skala? Nach der derzeitigen Marktlage hätte ich gesagt auch 8. Wie vertraut sind Sie im gewerblichen und auch im privaten Bereich? Es ist im gewerblichen Bereich, der allerdings jetzt auch Wohnen umfasst natürlich weit verbreitet und zielführend das zu machen. Wir machen das natürlich auch im kleineren Umfang für Private, die gerade aus diesem Grund etwas feilbieten wollen aber vertrauter deswegen, weil es einfach die größere Masse und die größere Auswirkung hat die jetzt im gewerblichen Bereich, im großen Bereich, da machen wir es einfach häufiger. Wenden Sie es für beide Bereiche gleich an? Die Frage ist, was ist ihr privater Bereich, wenn sie ihre Eigentumswohnung verkaufen ist es relativ untypisch, das so zu machen, weil da ist es zu kompliziert das zu machen wenn sie wirklich ein tolles Zinshaus haben, haben wir es schon gemacht. Wir haben

ich weiß es nicht, für ein Objekt in der Kärntnerstraße gemacht, das glaub ich war ein Bieterverfahren, das war ein Einzelobjekt aber auch ein sehr großes aber auch gewerbliches, „privat“ ist jetzt unter Anführungszeichen. Sie könnten natürlich für jeden, der ein großes Zinshaus hat ein solches Verfahren vorsehen. Wir planen es jetzt auch für einen Privaten, der ein großes Zinshaus hat, einfach zu sagen, welche Struktur geben wir uns vor aber es ist natürlich bei Privaten weniger streng als im gewerblichen Bereich. Wenn jemand selbst verantwortlich ist hat man eine andere Vorgabe was du einhalten musst. Wenn du Geschäftsführer oder Manager bist musst du immer irgendwelche internen Vorgaben einhalten und kannst dich da in dem strukturierten Bieterverfahren sehr gut auch rechtfertigen. Also ich hab ein Verfahren durchgeführt, ich kann es gut dokumentieren, gut nachvollziehen ich bin aus der Haftung, bessere Angebote gab es damals nicht sonst wissen sie das nicht. Als Privater können sie sagen, egal ich verkaufe jetzt an den freihändig und werde nie zur Rechenschaft gezogen, als Investment Manager sehr wohl. Und was ist die Erwartung des Privaten als Ziel dieses Bieterverfahren? Nein das Ziel ist dort ganz einfach die Preisoptimierung. Das geht dort ganz klar nur in Richtung Preisoptimierung alles andere ist dem Privaten eigentlich egal. Also für welchen Bereich eignet es sich besser? Eher für den gewerblichen Bereich. Kennen Sie wesentliche Unterschiede des Verfahrens zu anderen Märkten wie Deutschland? Kenne ich nicht, was man sicherlich bedenken muss in Österreich, das Österreich ein relativ intransparenter Markt ist d.h. auch im Bieterverfahren wird versucht sehr viel zwischen den Zeilen zu kommunizieren und auf direktem Weg zu kommunizieren und nicht vielleicht auf offiziellen Briefen darzustellen und zu nehmen. Ich glaube diese Gefahr gibt es in Österreich vielleicht stärker, weil es ein intransparenter Markt ist als in größeren wirklich transparenten Märkten. Unterschiede konkret kann ich aber keine benennen. Wie beurteilen Sie den Kosten-Nutzen-Faktor eines solchen Verfahrens? Ja gerade im gewerblichen Bereich deutlich positiv, wenn sie es wieder gewichtet haben wollen 8 oder 9. Weil sie einfach die Gefahren, die sie haben in einem Prozess nämlich an den Falschen verkauft zu haben, sich selbst haftbar zu machen, nicht nachvollziehbar gehandelt zu haben und das ist alles mittlerweile auch strafrechtlich relevant, das muss man auch bedenken oder zumindest für die Haftung des Geschäftsführers hat das ganz deutliche Vorteile das zu machen.

Und im privaten Bereich ist das nicht so? Im Privaten sehe ich es nicht so stark. Gibt es da auch strafrechtliche Konsequenzen? Nein, weil da sind sie ja für niemanden verantwortlich, solange sie für niemanden verantwortlich sind, sind sie in keiner strafrechtlichen Verantwortung, weil da geht es ja um Ihr Vermögen. Sie dürfen mit

Ihrem Vermögen auch verschenken, das dürfen sie als Geschäftsführer nicht tun. Und insofern tritt das in den Hintergrund. Kennen Sie den Unterschied zwischen einer freiwilligen Feilbietung und einer Auktion oder sehen Sie da einen Unterschied zu einem Bieterverfahren? Also die Auktion, wie es sie in Österreich gibt ist ja relativ streng von den Vorgaben her, vom Verfahren her d.h. ich bin dort im Verhältnis zum strukturierten Bieterverfahren unbeweglicher. Die Vorteile hat die Auktion auch aber sie haben im strukturierten Bieterverfahren einfach mehr Möglichkeiten, sich der Immobilie und auch dem Markt anzupassen als bei einer ganz strengen gesetzlichen Vorgabe wie sie das zu machen haben. Und Feilbietungen? Feilbietung ist ein anderes Wort wie sie etwas anbieten. Aber was meinen Sie mit Feilbietung? Lt. FRÄG? Das habe ich jetzt gemeint, diese Feilbietungen, das sind für mich die privaten Versteigerungen, das ist das was ich Ihnen jetzt da oben dazu gesagt habe. Das habe ich zur Feilbietung gemeint und zur Auktion, die Auktion ist wohl nur eine Form des Bieterverfahrens, wo sie einfach sagen, sie machen es noch öffentlicher indem sie die Bieter gleichzeitig in einen Raum lassen. Ob das andere Vorteile bietet, weiß ich nicht, es kann eigentlich nur dort den Vorteil geben, wo es wirklich um austauschbare Objekte geht, weil wenn die wirklich in dem Markt vorgegeben sind, hätte das einen Sinn zu sagen, ok dann biete ich jetzt dafür noch ein mehr, weil es nicht auf andere Komponenten ankommt, sonst ist es für mich nur eine Sonderform des strukturierten Bieterverfahrens. Sind Ihnen noch andere Anwendungsmöglichkeiten z.B. im Mietbereich bekannt? Habe ich noch nicht gesehen aber wird vielleicht gerade im Mietbereich noch kommen. Wenn es nämlich darum geht, dass man noch beschränkter vom Mietzins wird dann wird man sich die Mieter noch stärker aussuchen, was natürlich genau das Gegenteil ist von dem was die Mietengesetzgebung erreichen möchte, das sieht man jetzt in Deutschland derzeit, der Markt funktioniert leider immer anders als es kommunistische Ansätze vorgeben wollen um das nicht so hart ausdrücken zu wollen. Hat schon im Osten nicht funktioniert, bei der Öffnung des Vorhangs und wird auch bei uns nicht funktionieren. Was würden Sie am Markt verbessern? Nein, ich glaube nachdem man es frei gestalten kann, muss man in dem Sinne nichts verbessern, man muss es nur sinnvoll gestalten aber es gibt keine Verbesserungsmöglichkeiten in dem Sinne. Ich habe gute und schlechte gesehen, bei den schlechten wüsste ich vieles zu verbessern bei den guten nichts. Haben Sie intern einen Leitfaden, dem Sie folgen? Nein wir haben keinen Leitfaden wir haben die Erfahrung wie wir so etwas aufbauen natürlich und es gibt dann ganz unterschiedliche Standards, die dann die Kunden einhalten wollen, wie viele Runden von Bietern sie machen wollen 1,2,3 Runden, und wann es ein

verbindliches oder unverbindliches Angebot geben wird und was man dann für Informationen haben will wird dann im Einzelfall diskutiert und entschieden.

Interview F:

Seit wann kennen Sie den Begriff strukturiertes Bieterverfahren und wann sind Sie das erste Mal damit in Berührung gekommen? Ich glaube, dass ich diesen Begriff seit circa zwei bis maximal drei Jahren erst kenne und zum ersten Mal bin ich im Jahr 2015 damit in Berührung gekommen. Das war das Projekt Forum Donaustadt, davor habe ich zwar gehört vom Begriff, weil wir ja Empfehlungen erhalten haben als quasi öffentliche Einrichtung von Kontrollorganen wie wir unsere Liegenschaften veräußern sollen und das war auch schon vor Beginn des Projektes Forum Donaustadt. Und was verstehen Sie unter dem Begriff? Unter Bieterverfahren verstehe ich eigentlich eine Form der Veräußerung eines Gutes, das können Bauten sein, Liegenschaften aber auch Geschäftsanteile, die sozusagen durch eine Marktansprache einen breiteren Kreis von potentiellen Interessenten anspricht. Ein Verfahren, das auch transparent ist und sich nach gewissen Regeln orientiert. Und ist ein Bieterverfahren für Sie immer strukturiert oder sehen Sie da einen Unterschied? Ich würde sagen ein Bieterverfahren ist dann strukturiert, wenn gewisse Schritte eingehalten werden und wenn eine gute Planung zum Beispiel eine Terminplanung aber auch dass alle mit diesem Bieterverfahren verbundenen Schritte schon vorbereitet sind und in der Regel aber auch, so kenne ich das zumindest, dass man sich auch Berater nimmt. Also wenn man ein strukturiertes Bieterverfahren durchführt, so ist es zumindest in unserer Organisation üblich, wenn nicht Standard, dass man sich Berater holt, die sozusagen dieses Verfahren nicht nur mitorganisieren, sondern auch begleiten. Meinen Sie Rechtsberater und Makler? Ganz genau, wir nennen das so, es gibt zum einem Rechtsberater zur Unterstützung der Aufstellung des Verfahrens, es gibt aber auch einen sogenannten Transaktionsbegleiter, in der Regel ein Makler mit Erfahrung, der das Verfahren auch begleitet. Insofern würde ich sagen ein Bieterverfahren, selbst wenn es nach Regeln abläuft ist nicht immer in derselben Form strukturiert. Als strukturiert verstehe ich ein bisschen mehr als nur ein Bieterverfahren. Wie oft sind Sie mit einem Bieterverfahren konfrontiert? Ich würde sagen einmal im Jahr maximal. Warum so selten, weil es aufwendig ist oder warum? Es ist aufwendig, weil in der Organisation, für die ich arbeite, nicht sehr häufig etwas veräußert wird bzw. weil wir schon sehr viele Projekte haben aber ich auch nicht in alle Projekte involviert bin. Ich würde sagen die Organisation hat bestimmt ein bisschen öfters damit zu tun. Und wie

oft wissen Sie nicht? Ich weiß, dass auch Bieterverfahren vorkommen und ich würde sagen, jedes Mal wenn man plant ein Grundstück oder eine Liegenschaft zu verkaufen ist das im Wege eines Bieterverfahrens durchzuführen. Früher gab es Möglichkeiten aber jetzt haben wir unsere Richtlinien nach welchen man sich an das Bieterverfahren hält. Und ungefähr, können Sie das sagen? Sicherlich mehr als einmal aber schätzungsweise drei Mal im Jahr. Und glauben Sie, dass die Anwendung zugenommen hat? Ich glaube schon, dass es zugenommen hat, speziell für uns und eben durch Empfehlungen von Kontrolleinrichtungen, welche uns prüfen, dadurch sind wir eben angehalten worden diese Verfahren einzusetzen und das hat dazu geführt, dass wir in den letzten zwei Jahren vermehrt unter der Anwendung dieses Verfahrens arbeiten. Also aufgrund der Prüfung von Kontrollorganen? Eigentlich schon auf Prüfung der Kontrollorgane, weil wir an sich früher zwar schon nach der Grundstücksmitteilung konkret bei der Veräußerung von Liegenschaften und dergleichen gearbeitet haben aber wir haben schon eine Möglichkeit gesehen eine der beiden Verfahren heranzuziehen und in diesen von mir genannten Empfehlungen wurde aber schon eine Präferenz für die Durchführung des Bieterverfahrens ausgesprochen. Und so wurden wir angehalten so im Haus zu arbeiten. Sehen sie denn Bieterverfahren am österreichischen Markt etabliert? Ich muss sagen, ich glaube nicht, dass ich mich dazu äußern kann, da habe ich keine Wahrnehmung wie das am Markt aussieht. Ich habe nur eine Annahme und die ist, dass das Bieterverfahren schon recht gut etabliert ist und diese Annahme habe ich vielleicht von Artikeln, die ich online lese wenn man irgendwo in Immobilienzeitschriften schaut aber das ist wirklich eine reine Annahme. Und wo würden Sie das sehen auf einer Skala? Skala:7. Was ist Ihrer Meinung nach der eigentliche Sinn eines solchen Verfahrens? Also ich glaube, das eigentliche Ziel ist es die Möglichkeit zu bekommen den Marktwert eines Gutes zu ermitteln. Natürlich kann es für die öffentliche Hand oder für öffentliche Einrichtungen darüberhinausgehende Ziele geben z.B. eine Beihilfe auszuschließen aber letztlich, dass das Bieterverfahren dazu beiträgt oder ermöglicht den eigentlichen Wert des veräußerten Gutes festzustellen. Könnten Sie mir die drei wichtigsten Vor- und Nachteile eines solchen Verfahrens nennen? Ich glaube, wichtige Vorteile eines Bieterverfahrens sind zum einen eben die Optimierung des Kaufpreises, den man eigentlich erzielen möchte. Ich glaube auch, dass man da, wie gesagt, da spreche ich in dem Bereich, wo ich mehr zu tun habe, dass es auch sehr wichtig ist, eine staatliche Beihilfe auszuschließen und sozusagen, dass man sich damit nicht angreifbar macht, sozusagen wird es ausgeschlossen, dass etwas beanstandet wird, dass jemanden einen Vorteil gewährt wird oder dass man

intransparent etwas vergeben hat. Das sind einmal zwei wichtige Vorteile. Naja ich denke schon, dass es auch ganz gut ist und insofern ein Vorteil, dass die Marktteilnehmer gleiche Chancen haben durch die Publizität, durch die Transparenz, das glaub ich ist das ganz generell ein Vorteil. Und sehen Sie Unterschiede Käufer- bzw. Verkäuferseitig? Naja es gibt natürlich unterschiedliche Interessenslagen aus der Verkäufersicht, wie erwähnt es ist ja vielleicht besser möglich durch ein Bieterverfahren den besten Preis zu erhalten. Aus Sicht des Käufers hat man überhaupt die Chance, unabhängig davon, ob man da jemanden kennt, den Verkäufer kennt wie man mit diesem vernetzt ist, hat man die Möglichkeit auch ein interessantes Objekt zu erwerben. Man hat auch aufgrund dessen, dass sich mehrere beteiligen eine gewisse Sicherheit, dass das Projekt oder das Gut das gekauft werden soll, interessant ist. Also ja ich glaube es gibt für alle Vorteile. Und die Nachteile? Also Nachteile könnten vielleicht darin gesehen werden, dass ein Bieterverfahren, wenn man das wirklich so strukturiert durchführt, mit einem gewissen Zeit- und Kostenaufwand verbunden ist. Also Zeitaufwand, weil man ja diese hinreichende Publizität sicherstellen möchte und da sind einfach Zeitabläufe einzuplanen. Also wir machen es so, dass wir den Verkauf über mehrere Monate publizieren in diversen Medien also das ist nicht in vier Wochen sondern in der Regel in drei Monaten sozusagen, wo schon die Marktansprache veröffentlicht wird, davor die Vorbereitungsarbeit, also da kann ein ein gutes halbes Jahr vergehen, nur in der Vorbereitung eines Verfahrens. Es kann manchmal nicht ideal sein, wenn man etwas schnell veräußern möchte. Kosten weil ja zumindest wir so arbeiten, dass wir Berater beiziehen nicht nur aufgrund der vorhandenen Expertisen der Berater sondern auch, weil man selber auch nicht die Kapazitäten und die Zeit hat und weil man letztlich ein Verfahren bezweckt, das möglichst nicht beanstandet wird dann im Nachhinein, und diese Berater bedeuten auch Kosten also insofern sind das sicherlich zwei Nachteile aber damit ist nicht gesagt, dass die Nachteile überwiegen. Das heißt Sie sind mit der Grundstücksmitteilung sehr gut vertraut? Ja grundsätzlich bin ich schon vertraut. Wie ich schon sagte grundsätzlich haben wir in der Vergangenheit beide Verfahren angewendet und vielleicht meiner Wahrnehmung nach sogar vermehrt das bedingungslose Verfahren. Seit 2-3 Jahren geben wir den Vorzug jedenfalls den bedingungslosen Bieterverfahren. Es hat eben mit den Empfehlungen unserer Kontrollorgane zu tun und mit Erkenntnissen nach Beiziehung von Beratern, die müssen auch die Präferenzen dargestellt haben. Aber es kommt auch durchaus vor, dass wir beide Verfahren kombinieren, dass wir ein Bieterverfahren durchführen, ein bedingungsloses, wo wir aber im Vorhinein eine Bewertung vornehmen lassen durch

einen unabhängigen Gutachter und in der Ausschreibung festlegen, dass der ermittelte Wert der Mindestkaufpreis ist. Also das kommt auch vor. Auf einer Skala? Skala: 8. Wie würden Sie die drei Mindestanforderungen Transparenz, Publizität und Mindestkaufpreis priorisieren? Also ich würde sagen, dass die Transparenz von den drei Kriterien an erster Stelle zu sehen ist also sie ist auch für unsere Arbeit von Bedeutung. Publizität ist natürlich für die möglichst breite Marktansprache auch sehr wichtig als Kriterium. Der Mindestkaufpreis ist vielleicht eine gute Orientierung eben wenn man eben zuvor so eine Bewertung einholt allerdings denkt man, dass gerade durch eine Marktansprache, durch eine breite über einen längeren Zeitraum publizierte Marktansprache, dass man eh den eigentlichen Marktpreis bekommt. Es kann manchmal sinnvoll sein einen Mindestkaufpreis festzulegen aber ich glaube nicht, dass die Befürchtung unbedingt bestehen muss, dass ein sag ich einmal, dass der Preis, den man als grundsätzlich als fair ansehen würde, dass der nicht erreicht ist und dieser Preis naja da habe ich einen Anhaltspunkt ich habe ja auch einen Aufwand getätigt um das Gut zu erwerben. Also ich würde die Transparenz an erster Stelle sehen, Publizität und dann den Mindestkaufpreis. Glauben Sie, führen diese Anforderungen zu Ausgrenzungen? Naja Transparenz nicht wirklich, weil ja auch ein Käufer oder ein Kaufinteressent, der an den Verkäufer herantritt, der hat ja auch die Möglichkeit sich am Verfahren zu beteiligen und nach diesen Regeln sein Angebot zu legen. Publizität führt auch nicht, ganz im Gegenteil, zur Ausgrenzung. Mindestkaufpreis kann sein, weil man ja dadurch vielleicht kein Angebot letztlich, dass man annehmen kann bekommt und weil ein geringerer Preis als der Mindestkaufpreis angeboten wird von mehreren Teilnehmern. Da führen wahrscheinlich andere Anforderungen wie Fristen oder ein Finanzierungsnachweis zu Ausgrenzungen? Das schon indem man gewisse Kriterien festlegt, die sozusagen in so einem Verfahren üblicherweise benötigt werden und sinnvoll sind, dass man dadurch mögliche potentielle Kaufinteressenten einfach ausschließt. Sehen Sie dieses Verfahren als ein faires Instrumentarium der Vermarktung? Auf einer Skala von 1-10? Ich glaube das ist ein sehr faireres Instrumentarium. Das würde ich mit 10 bewerten. D.h. sind illegale Absprachen dann ausgeschlossen. Grundsätzlich sind die auszuschließen. Skala: 10. Natürlich, das setzt voraus, dass die Regeln entsprechend gesetzt sind und dass sie auch eingehalten werden. Aber es ist vielleicht, wie soll ich sagen, es ist immer zu beachten wenn man mit der öffentlichen Hand oder mit staatsnahen Unternehmen zu tun hat, dass da sehr strikte Vorgaben gelten und das dadurch gewisse Dinge, die in der Privatwirtschaft durchaus vorkommen können gar nicht möglich sind weil dadurch eben Kontrollmechanismen eingeführt sind. Wie vertraut sind Sie im Bereich der

privaten Nutzung? Ich bin leider nicht vertraut mit Bieterverfahren im privaten Bereich. Im gewerblichen sind Sie vertraut? Im gewerblichen Bereich mit diesem Fokus öffentlich-rechtlich, also von öffentlichen Rechtsträgern. Also Sie wenden es nur im gewerblichen Bereich an? Wir wenden es nur im gewerblichen Bereich an, eigentlich schon ja. Sie sehen es daher als sehr sinnvoll im gewerblichen Bereich? Ja sinnvoll im gewerblichen Bereich. Wie wird das Bieterverfahren in anderen Märkten angewendet? Ich bin eigentlich nur in Österreich mit dem Thema vertraut, da kann ich gar nichts sagen über andere Märkte, ich habe mich weder eingelesen noch ein Bild gemacht bis jetzt. Rechtlich glauben sie, dass es da Unterschiede gibt? Ich muss sagen, ich weiß das nicht und es muss nicht notwendiger Weise sehr ähnlich sein zumal ja die Grundstücksmitteilung ja auch einen Spielraum gibt, wie die nationalen Staaten das dann umsetzen. Insofern kann ich mir vorstellen, dass es da Unterschiede gibt in den verschiedenen Staaten. Kosten-Nutzen-Faktor haben wir ja bereits besprochen. Der Unterschied zur freiwilligen Feilbietung und Auktion ist Ihnen bekannt? Grundsätzlich habe ich nicht mit Auktionen oder Versteigerungen in meiner Arbeit zu tun aber es ist mir schon mehr oder weniger bekannt wie das abläuft. Würde ich aber nicht sehr ähnlich sehen zu einem Bieterverfahren. Nämlich vor allem aus dem Grund so viel ich das weiß sind Versteigerungen, da denk ich einmal an eine Liegenschaftsversteigerung, da gibt es so einen gewissen Automatismus mit dem Zuschlag, der der das meiste bietet erhält automatisch den Zuschlag, das ist nicht notwendigerweise der Fall bei einem Bieterverfahren, da kann man die Regeln irgendwie selbst bestimmen, da sehe ich einen Unterschied. Ich glaube bei einem Bieterverfahren, das sich nach der Grundstücksmitteilung richtet ist auch die Publizität ein bisschen anders, nämlich sie hat doch eine gewisse Länge und eine gewisse Form wie sie vorzunehmen ist, die halt ein bisschen anderes ist als bei einer Versteigerung einer Liegenschaft. Es gibt aber auch nicht seitens der potenziellen Kauinteressenten in einem Bieterverfahren die Notwendigkeit eine Sicherheit zu leisten. Also ich glaube es gibt schon Unterschiede aber es ist ja letztlich auch eine Auktion, würde ich sagen, grundsätzlich schon eine Art Ansprache an mehrere, die Interesse haben können ein Gut zu erwerben und auch eine öffentliche Sache aber halt nach ein bisschen anderen Regeln. Aber ich habe nicht wirklich tiefe Kenntnisse über diese anderen Verfahren. Können Sie sagen was von diesen Verfahren am transparentesten ist? Nein kann ich nicht so sagen. Und sind Ihnen auch Anwendungsmöglichkeiten in anderen Bereichen wie dem Mietbereich bekannt? Nein leider nicht, obwohl wir schon eigentlich auch ziemlich viele Gebäude haben wo wir Mieter haben und wo wir Flächen vermieten. Und könnten Sie es sich für diesen

Bereich vorstellen? Ich kann es mir insofern vorstellen als wenn zum Beispiel wir als quasi öffentliche Einrichtung, ich sag immer quasi weil wir nicht wirklich eine öffentliche Einrichtung sind, wir sind ein eigener Rechtsträger und sozusagen die sich nach dem Wiener Landesstiftungs- und Fondsgesetz richten. Aber wir haben einen öffentlichen Auftrag aber ich sage einmal wenn wir z.B. eine Mietfläche zu besonderen Bedingungen gerne für etwas Bestimmtes z.B. für die Etablierung, sag ich einmal einer bestimmten Struktur sei es „Make a space“ oder wenn wir etwas zu so besonderen Konditionen vergeben möchten, denke ich wäre das durchaus denkbar, dass wir in einem Bieterverfahren die potenziellen Mietinteressenten suchen, weil wir zum einen darauf achten müssen, dass wir die Fläche nicht zu günstig vergeben können ohne, dass das eine Beihilfe nachstellt, zum anderen wollen wir den besten Nutzer, Mieter finden. Insofern erscheint es mir durchaus denkbar, dass man in Sonderfällen ein Bieterverfahren durchführt. Im Normalfall würde ich das nicht so sehen, weil wir ja bemüht sind, dass wir einfach möglichst viele Mieter finden und es ist ja nicht immer so einfach, es kommt darauf an Standort, Besonderheiten des Gebäudes. Was würden Sie am Verfahren verbessern? Naja es könnte sein, dass also so viel ich weiß hat man außer der Grundstücksmitteilung nicht wirklich eine andere Leitlinie wie die diese Verfahren aufzusetzen sind. Natürlich gibt die Grundstücksmitteilung schon sehr viel her aber ich denke immer, dass Vorgaben sei es gesetzliche, ja meistens gesetzliche, doch auch helfen können, dass man sagt dass alle Einrichtungen zumindest die im öffentlichen Bereich, die richten sich nach konkretisierten Vorgaben, sodass es im Vorhinein klar ist, was sind dann letztlich diese Spielregeln. Wie gesagt es gibt schon welche die eine sehr gute Orientierung bieten aber letztlich kann man noch einiges selbst aussuchen und das kann vorteilhaft sein für den Verkäufer. Es kann aber auch, sag ich einmal manchmal, durchaus von Vorteil sein, dass man weiß, dass sich alle an dieselben Regeln grundsätzlich halten und umgekehrt auch für die Kaufinteressenten, das könnte vielleicht eine Verbesserungsmöglichkeit bieten, dass man noch abgesehen von der Grundstücksmitteilung gewisse Spielregeln irgendwo festgelegt hat. Natürlich Regeln werden manchmal auch kritisch betrachtet, wenn ich an das Vergabegesetz denke, da gibt es unheimlich viele Regeln an die man sich halten muss und das ist oft eine Erschwernis bei der Umsetzung von Projekten. Also da bin ich nicht ganz sicher, also ich habe keine abschließende Meinung, ob das definitiv eine Verbesserung sein muss aber es wäre durchaus denkbar, dass man eine Art Vereinheitlichung schafft. Haben Sie in Ihrem Unternehmen Spielregeln? Wir haben Empfehlungen von Kontrollorganen, wir haben die Grundstücksmitteilung das schon aber letztlich wird

das immer projektspezifisch angesehen und es ist jedes Mal mit den involvierten Abteilungen Recht, Immobilien einmal durchzusprechen wie man es andenkst, d.h. es ist nicht so, dass wir einfach ein Formular nehmen und danach handeln. Es gibt schon viele Vorgaben aber letztlich gibt es schon eine Flexibilität gewisse Dinge festzulegen, wie ich schon erwähnte z.B. das man es kombiniert mit einem Mindestkaufpreis. Also wir können entweder Bieterverfahren oder Bieterverfahren mit Mindestkaufpreis durchführen, das muss man wahrscheinlich von Fall zu Fall eh ohnehin besprechen mit den Abteilungsleitern, also es ist wahrscheinlich im Vergleich zu anderen Einrichtungen bei uns im Haus schon relativ weit vorgegeben.

Interview G:

Seit wann kennen Sie den Begriff strukturiertes Bieterverfahren und wann sind Sie das erste Mal damit in Berührung gekommen? Genau ein Datum zu sagen kann ich jetzt letztlich nicht, das ist nicht möglich, das wäre ein Raten, es muss vor 5-7 Jahren gewesen sein oder ein bisschen länger, sogar als es um den Erwerb von Immobilien in Wien gegangen ist, wo damals ein intensiveres Berühren mit diesem Begriff da war aber das war eher noch der Begriff Bieterverfahren, da war das Wort strukturiert nicht so sehr dabei. Im Zusammenhang mit der Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand ist dieses Wort strukturiertes Bieterverfahren dann ganz einfach intensiver gekommen. Operativ, wo ich es letztlich selbst umgesetzt habe und zwar nicht nur als Beobachter oder Zaungast, sondern wo ich tatsächlich in der Rolle war, war das Projekt rund um das Projekt Forum Donaustadt, der Verkaufsprozess den Eugen Otto mit seinem Team 2016 begleitet hat. Was verstehen Sie unter dem Begriff strukturiertes Bieterverfahren? Wann ist ein Bieterverfahren strukturiert? Inwiefern gibt es da einen Unterschied? Wenn man Bieterverfahren anwendet ist es in Wirklichkeit, ich weiß nicht einmal, ob es eine rechtliche genaue Definition gibt aber letztlich ein Veräußerungsverfahren, wo man nicht einfach sagt, ich tue etwas, sondern, wo man sich Angebote von Interessenten einholt und ganz einfach einen Wettstreit zwischen Bietern veranstaltet. Wie gesagt eine rechtlich genaue Definition könnte ich hier gar nicht sagen aber ich hole mir von verschiedenen Bietern Indikationen, Angebote ein um etwas zu verkaufen, in unserem speziellen Fall sind es halt Liegenschaften. Strukturiert auch da keine Ahnung, ob es eine rechtliche Definition gibt. Ich glaube Struktur, das ist ja auch selbst wenn man den Prozess der Europäischen Union hernimmt etwas das nicht so präzise genau beschrieben ist, dass wir sagen dort kann man sich dran halten das ist so apodiktisch genau definiert,

dass man sagt das ist es. Aber sobald in irgendeiner Weise, ich sag jetzt einmal in einer gewissen Aufbereitung das Thema Vorbereitung des Prozesses, Teambildung rund um einen Verkauf, Ausfall von möglichen Kunden, die mehr oder weniger eingeladen werden, potenziellen Bietern, die Ansprache derer und dann ganz einfach ein Verfahren, wo man in einer festgesetzten Art und Weise die Leute durcharbeitet, anbieten lässt, letztlich durcharbeiten lässt bis hin zu einem Vertrag. Ich glaube, das ist das Thema Struktur und es kann etwas breiter sein, etwas komplizierter sein, hängt wahrscheinlich auch mit dem Produkt zusammen um das es geht oder man macht die Struktur etwas geringer. Ich glaube, dass das Bieterverfahren von Grunde her, wenn es halbwegs vernünftig sein soll, immer eine Struktur benötigt. Wie die genau aussieht ist jetzt dann das Thema. Ich habe auch keine Ahnung, ob sich Literatur damit genau auseinandergesetzt hat, das wäre interessant nachzulesen. Wie oft sind Sie mit einem Bieterverfahren konfrontiert? Es gibt bei mir keine Regelmäßigkeit in diesem Bereich, ich werde heuer wahrscheinlich als Interessent in ein derartiges strukturiertes Bieterverfahren einsteigen. Wir haben voriges Jahr das eine abgeschlossen, wenn ich von diesen beiden Zahlen ausgehe, würde ich sagen einmal im Jahr. Ich würde jetzt keine Regelmäßigkeit daraus ableiten aber ich glaube und dass ist jetzt ein bisschen dieser Blick nach vorne, dass uns dieses Instrument immer mehr begegnen wird und damit wird die Zahl nicht kleiner werden, sondern eher größer. Ich bin kein Makler, bei mir sind es größere Investments, ich schaue, dass man letztlich Immobilien kauft um sie zu bearbeiten, das hat meistens einen Zeitraum von 3,4 möglicherweise 5 oder 6 Jahren und damit ist der Erwerbsvorgang am Anfang eher der, wo man sagt entweder bist du drin als Bieter in einem derartigen Verfahren oder das Produkt, das du fertig gemacht hast, das ist es, und aufgrund der Größe des Unternehmens mit vier Nasen ist es so, dass man nicht drei derartige Projekte nebeneinander machen soll. Warum nimmt das zu? Ich denke, dass die sich aus dem Verfahren ergebenden Vorteile so sind, dass immer mehr Objekte nach derartigen Verfahren verkauft werden und zwar jetzt nicht aus der Notwendigkeit, die sich aus der Grundstücksmitteilung ergibt, sondern im Bereich der Liegenschaften vor allem im gewerblichen Bereich, im privaten Bereich bin ich mir nicht sicher, wo man ganz einfach über den Prozess gewisse Erwartungshaltungen eher abgedeckt sieht, vor allem im Bereich des zu erzielenden Preises und anderer prozessualer Vorteile, glaube ich. Wie weit sehen Sie das Verfahren etabliert am österreichischen Markt, vielleicht auf einer Skala von 1-10? Etabliert heißt anerkannt und angewendet. Ich glaube es ist in jedem Fall anerkannt, zwischen 8-9. Im Bereich angewendet würde ich meinen, dass es irgendwo zwischen 5-6 liegt. Ich glaube, dass sich bei der

Anerkennung nicht viel tun wird, das wird in dem Bereich bleiben. Ich glaube, dass es in dem anderen Bereich der Anwendung noch mehr werden wird. Was ist Ihrer Meinung nach der eigentliche Sinn eines solchen Verfahrens? Ich glaube es sind in Wirklichkeit zwei Punkte, auf der einen Seite kann man sich trefflich hinter einem derartigen Bieterverfahren, vor allem dann, wenn es ein strukturiertes und nach den Prinzipien der Grundstücksmitteilung abläuft, verstecken und ich habe eh alles richtig gemacht, das ist so ein Feigenblatt Thema. Es gibt einen anderen Bereich der sicherlich genauso aus meiner Sicht hier zutrifft, das ist eine, bezogen auf die Prozesszeit höhere Ausbeute an Chancen und auch einem höheren Preis. Preismaximierung schlicht und ergreifend, das klingt jetzt alles schön, ich glaube, dass das wesentliche Argument vieler die sich in diese Richtung begeben, das ist, dass sie sagen damit ich erhöhe ich die Chance den höchstmöglichen Preis für die Immobilien zu bekommen. Die Grundstücksmitteilung ist Ihnen bekannt? Auf einer Skala? Ich würde 6-7 sagen ich hab sie gelesen, ich habe sie angewendet. Wenn du mit Vergabeburisten im öffentlichen Bereich redest und denen zuhörst, du hast nicht einmal 10 % davon verstanden. Ich glaube den wesentlichen Inhalt habe ich soweit im Visier. Ist das oft eine Kombination beider Verfahren der Grundstücksmitteilung? Ich habe beide angewendet. Es gab zwei Verfahren für die öffentliche Hand, die ich in der Art und Weise abgewickelt habe. Das eine mit dem bedingungsfreien und das andere nach dem Thema des Gutachtens, das ist jetzt zwar nicht der Obertitel, ich glaub, das heißt ohne bedingungsfreies, ja beide, wobei die öffentliche Hand ja oftmals mischt. Forum Donaustadt haben wir gemischt, das war ein eindeutiges Mischverfahren und ich hatte ein sehr lebhaftes Gespräch mit dem Chef des Immobilienbereichs der Finanzprokurator des Rechtsanwalts der Republik Österreich gehabt, wie er das sieht, er schließt zum Beispiel aus seiner Ansicht und Praxisanwendung das Verfahren des Gutachtens eigentlich aus, obwohl er weiß, dass es letztlich im Bereich der Grundstücksmitteilung ein ganz klar definiertes und anerkanntes Instrumentarium ist. Sagt er warum sollte ich das machen, dem Sinn nach gibt es für ihn nur die Variante A des bedingungsfreien Bieterverfahrens. Und wie hat er das begründet? Wir sind wieder beim Euro, also du kannst in Wirklichkeit über das Gutachten, nein anders gesagt, über das Gutachten schöpft man die Marktmöglichkeiten nicht in dem Maße aus als über das bedingungsfreie Bieterverfahren. Wie würden Sie die drei wesentlichen Mindestanforderungen Publizität, Transparenz und Mindestkaufpreis priorisieren? Jetzt aus der Sicht der öffentlichen Hand. Ja. Für die öffentliche Hand sind alle drei Parameter natürlich gleich wichtig. Faktum ist, dass bei der Publizität, die Frage ist wie lange publizieren wir es denn, wo

publizieren wir es denn, ein bisschen so eine Gummiwurst ist und oftmals das Mindestfordernis, ich glaube das sind zwei Monate, genommen wird damit dieser Teil abgedeckt ist. Das ist damit bereits mehr oder weniger abgedeckt. Transparenz, der Bereich wird relativ hoch gesehen, gerade letztlich alle Sachen so zu gestalten, dass nicht irgendwer im Nachhinein einen Einwand haben kann gegen das. Publizität das machen wir eh, Transparenz ist wichtig, für die Nachvollziehbarkeit und die Verantwortung, der des ganzen Injizierenden. Der primär wichtigste Bereich aus meiner Sicht im Rahmen der öffentlichen Hand ist eindeutig die höchste Preisgenerierung. Das ist nicht unverständlich, denn die öffentliche Hand veräußert öffentliches Eigentum und wenn sie hier schlicht und ergreifend nicht das Maximum herausholt, kann man natürlich, wenn man es jetzt auch übertragen auf eine Geschäftsführer Position sieht, warum hast du nicht für das Unternehmen für die Gesellschafter das Maximum herausgeholt. Jetzt ist nur die Frage, was ist letztlich der entscheidende Moment was den höchsten Wert bildet, ist das rein das Geld oder ist das jetzt etwas anderes. Können diese Mindestfordernisse zu Ausgrenzungen führen? Klar schließt man Unternehmen aus mit derartigen Prozessen, das ist aber etwas wo ich grundsätzlich kein Problem sehe. Es gibt einen Bereich, das ist ein bisschen eine Grauzone, wenn die öffentliche Hand neben dem Punkt Erzielung eines hohen Preises andere Aspekte mit zu berücksichtigen hat und sich daraus Prozessvoraussetzungen ergeben wie zum Beispiel, weise mir einen Track Record nach, dass du dies oder jenes schon gemacht hast, dann kann das, wenn das zu rigide genommen wird, zu Verzerrungen führen ja. Auch ein Finanzierungsnachweis? Ja, das kann verzehren, aber da hab ich großes Verständnis dafür, weil letztlich wird auch ein Privater wenn er etwas verkauft zu einem möglichen Bieter schlicht und ergreifend sagen, komm kannst du das überhaupt zahlen. Um wieder auf diesen einen Bereich beim Forum Donaustadt zurückzukommen, dort hat die Stadt Wien als mittelbarer Verkäufer ein städtebauliches Gesamtinteresse zu wahren gehabt, das ganz einfach in einem übergeordneten Programm niedergeschrieben worden ist und dass man dort ganz einfach gesagt hat, wir wollen weder ein Spekulationsverfahren auslösen, deswegen untersagen wir dir in Wirklichkeit mit einem ganz speziellen Instrumentarium die Weiterveräußerung und wenn du nicht baust haben wir das Recht das Ding wieder zurückzuholen, das sind Maßnahmen, die natürlich kritisch betrachtet als kaufmännisch Denkender was hat denn das für eine Auswirkung für mich und da gibt es sicherlich welche die sagen, geht leichter. Das hängt natürlich mit der Komplexität des Projektes zusammen und dann auch mit den Bietern, wo die sagen können ich bin knapp kalkulierend oder ich hab ganz einfach größere

Kapitalmengen zur Verfügung und tue mir leichter. Aber zusammenfassend, ja, das kann zu Themen führen, ich glaube nur, dass das Themen sind, die nicht negativ sind. Sehen Sie denn das Bieterverfahren als ein faires Instrumentarium, vielleicht wieder auf einer Skala? 8-9. Fällt Ihnen noch etwas ein, dass man es noch fairer gestalten kann? Ich glaube, dass das Instrumentarium ein faires ist. Ich glaube, dass jede einzelne Ausgestaltung der einzelnen Parameter im Betrachtungsfall durchaus so sein kann, dass man vielleicht das eine oder andere fairer gestalten kann. Wobei ich nichts davon halte alles so lange auszubreiten bis es so super fair ist. Das ist so eine Sache, was ist fair? Ist das fair gegenüber den potenziellen Bietern oder ist es fair und angemessen im Sinne dessen was der Verkäufer, jetzt gehen wir mal weg von der öffentlichen Hand, eigentlich möchte, weil in Wirklichkeit reduzieren wir viele der Themen auf zwei Bereiche: Erstens, der Prozess muss so clean sein, dass sich niemand etwas vorhalten lassen braucht bzw. dass auch keine Anfechtungen damit verbunden sind was eine Folgewirkung der Vorbereitung der Strukturierung der Datenräume der immer perfekteren in Wirklichkeit ist das Paket fertiggeschnürt, das ist wie ein Neuwagen, frisch von der Fabrik heraus und auf der anderen Seite des Preises diese Geschichte ist ja damit ganz eng verknüpft und die Frage ist, ob es in den Fällen wirklich der Punkt ist, auf den hingearbeitet werden sollte oder ob nicht das eine oder andere in einer gesamtheitlichen Betrachtung der Veräußerung auch eingewogen werden sollte, aber es lässt sich halt der Euro leichter messen als ein Aspekt, der vielleicht vom Veräußerer, weil er eine Kommune ist auch zu beachten wäre, das ist jetzt eine Frage, die ich bei den Dingen immer wieder provokant, wenn ich mit Leuten aus der Verwaltung oder Politik rede, das ist ganz einfach ausfällig gewesen. Sehen Sie denn illegale Absprachen bei einem solchen Verfahren als ausgeschlossen? Erstens einmal ausgeschlossen sind sie nicht, die kannst du nicht ausschließen und ich behaupte sie passieren permanent. Auf einer Skala? Nein die passieren, das gehe ich jetzt auf 1. Ich sage es jetzt einmal so was ist illegal, es gibt einen Prozessbrief eine Definition was nicht erlaubt ist. Wir sind in einem relativ homogenen kleinen Markt und die Bieter, seien es Private, halb Institutionelle oder Institutionelle, kennen sich unendlich gut, treffen sich nicht nur zweimal im Jahr auf den großen Partys in München und in Cannes sondern bei mehreren Events und hier wird unter Kollegen gesprochen, es werden Interessensgemeinschaften gebildet und alles diskutiert, streng genommen in Bezug auf die Prozessbriefe ist es eigentlich nicht erlaubt. Es ist, wenn sich nicht einer wirklich blöd darstellt, auch nicht nachzuweisen. Das Ausmaß ist schwer abzuschätzen aber, dass es Abstimmungen gibt, es Konsultationen gibt, ich sage es ganz vorsichtig, davon gehe ich aus. Wie

vertraut sind Sie in der Anwendung im privaten Bereich? Überhaupt nicht, null. Im privaten Bereich habe ich das überhaupt noch nicht gemacht. Sehen sie es dort irgendwie? Ich glaube, dass es einen derzeit relativ transparenten Markt gibt, dass das Thema wie präsentiere ich meine private Immobilie gibt. Wenn wir uns anschauen was die elektronischen Medien hier in den letzten Jahren geleistet haben, da brauche ich nicht einmal mehr einen Makler, in Wirklichkeit, das ist eine relativ einfache Sache. Wenn es in dem Sinn ein ich nenne es einmal ein Standardprodukt ist, denke ich, wird das Thema in der Kosten-Nutzen-Relation vielleicht nicht so oft wie im gewerblichen größeren Bereich einen Vorteil bringen. Ich glaube, dass es mit der Zunahme der Komplexität und vielleicht auch mit anderen Rahmenbedingungen zusammenhängt, wenn Streitereien oder mehrere dabei sind, und man dann sagt man macht das und ich glaube es gibt das auch seit ein paar Jahren dieses freiwillige Feilbietungsthema mit einer gesetzlichen Rahmenbedingung, die sich aber eher an das Gesetz der Exekutionsordnung anlehnt. Dort kann das schon seinen Vorteil haben, wenn man es mehr oder weniger aus einer vielleicht komplizierten Situation herauslöst und sagt, wir führen das nach dem ab damit mir nicht in irgendeiner Weise ein Involvierter sagen kann, das hat nicht gepasst, keine Ahnung, Erbschaft, Ehe Streit oder was auch immer, das könnte ich mir vorstellen, dass das da auch aus diesem Bereich her einen spür- oder messbaren Vorteil mit sich bringt. Das heißt sie glauben auch in diesem Bereich, dass das Verfahren zunimmt? Spannend wäre, wie oft denn das heute verwendet wird. Weil wir haben in dem Sinn die freiwillige Feilbietung ist ja nichts anderes als eine Versteigerung. Versteigerung der Konkursordnung muss in den Edikten veröffentlicht werden. Ich glaube auch die sogar oder nicht, das könnten wir mit ein bisschen einer Recherchearbeit sagen, wie viel wird denn da umgesetzt, ich habe kein Gefühl. Wäre auch spannend zu wissen wie das Verhältnis in einem Zeitrahmen von 3-5 Jahren ist, wie entwickelt sich eine Kurve der Privatverkäufe zu Verkäufe über Makler, zu freiwilligen Feilbietungen. D.h. Sie finden, dass die Anwendung des strukturierten Bieterverfahrens mehr Sinn im gewerblichen Bereich macht? Das strukturierte Bieterverfahren macht dort auf jeden Fall Sinn, ich glaube es gibt einen , b der jetzt kausal damit zusammenhängt oder nicht weiß ich nicht, es gibt etwas, das ganz einfach ein Segen ist, dass es mit dabei ist. Durch eine gut vorbereitete Struktur des Veräußerungsverfahrens musst du im Vorhinein das Ding genauesten durchleuchten, genauestens dokumentieren, dass wirklich jeder alles hat, damit dir nicht irgendetwas vorgeworfen wird. Die sich damit von vorneherein erstellende Datenbasis, die Qualität dieser Datenbasis ist ganz einfach ein ganz wichtiger Baustein dafür, du reduzierst damit die Anfälligkeit für Anfechtungen für

Mängel etc. Kennen Sie die wesentlichen Unterschiede zu anderen Märkten? Die Grundstücksmitteilung muss ja in Europa gleich sein, im CEE Bereich ist es vielleicht zum Teil auch gleich. Ich kann mir vorstellen, dass die Schweizer ein nicht ganz unähnliches Verfahren haben. Wie beurteilen Sie den Kosten-Nutzen-Faktor? Sehr gut, weil gesamtheitlich betrachtet im Endeffekt, du komprimierst deinen Prozess, legst Geld dafür hinein. Die Erhöhung des Ergebnisses durch die Einnahmenoptimierung als Verkäufer ist das eine und auf der anderen Seite ich denke auch, dass das mindestens gleich viel ausmacht. Nach dem Closing hast du eine sehr hohe Wahrscheinlichkeit, dass es keine Rückfragen mehr gibt und das ist letztlich in diesem Punkt mit zu berücksichtigen. Kennen Sie einen wesentlichen Unterschied zu Feilbietungen oder Auktionen? Es gibt in den allgemeinen Geschichten wie man Auktionen vom Dorotheum kennt, das funktioniert anders, zeitlich mit den Abläufen anders, aber ich glaube, eine wesentliche juristische Differenz ist die Verpflichtung aber tatsächlich. Ich glaube, dass die Versteigerung mit dem höchsten Gebot ein automatisches Ende findet, rein vom Ablauf her. Bei der Geschichte des Bieterverfahrens kannst du dir in Wirklichkeit ja immer offen halten ob du verkaufst oder nicht. Es gibt auch Unterformen ab wann du rausgehen kannst aber ich glaube sobald ab dem Zeitpunkt ab dem ein verbindliches Offert da ist kann man nicht mehr so leicht raus gehen. Anwendungsmöglichkeiten im Mietbereich, sehen Sie das als sinnvoll an? Spannende Frage, das Bietverfahren hat für mich dort, wo ich es kennen gelernt habe, ganz einfach klar definierte Kriterien, die entpersonalisiert sind, die versachlicht sind. Im Bereich der Miete unter privaten Personen kann ich mir das nicht vorstellen, den höchsten Preis, wann spielst du Musik, wann kehrst du etc. Das sehe ich schwierig. Wäre spannend, ob es derartige Verfahren gegeben hat, ob es Versuche gegeben hat und ob es Ergebnisse gibt. Im Zinshausbereich habe ich davon gehört aber im Zinshausbereich sind wir eher wieder im Investmentbereich. Das ist glaube ich ein Grenzgang, was man da hineinschreibt. Offene Einschätzung von mir, Wohnen ist ein Grundbedürfnis wir haben eine Diskussion über leistbares Wohnen, wir haben eine sozial spannende Situation in dem Punkt, die eine Herausforderung auch an Politik und Gesellschaft ist. Ich glaube, dass das Bieterverfahren im Wesentlichen darauf abzielt den besten Preis zu generieren, um auch gewisse Haftungsthemen auszuschließen. Ich hege ein bisschen Skepsis, weil wenn es in Richtung Preisoptimierung geht, für den Vermieter ist es aus seiner Sicht verständlich, jeder hat gerne viel Geld, kein Thema, wenn das letztlich der Maßstab ist dann wird das durchaus ein aprobat Mittel sein. Ob es das wirklich ist oder sein soll, da sind wir jetzt in einer ganz anderen Diskussionsecke.

Was würden Sie am Bieterverfahren verbessern oder gibt es überhaupt Fehler? Verbessern, es gibt aus meiner Sicht den hohen Anspruch die Vorbereitung auf einem ganz hohen Niveau zu erhalten, das ist jetzt nichts Generelles, wo man sagt das ist zu verbessern, das muss jeder ganz einfach in der Vorbereitung eines derartigen Verfahren in sich tragen, da sollte man wirklich gute, erfahrene Köpfe hineinstecken, machen wir das so gut, dass letztlich das Thema der Transparenz, des Verständnisses und nicht der versteckten Geschichte im Vordergrund steht. Das ist kein grundsätzliches Verbessern des Verfahrens. Wenn wir hier über das bedingungsfreie Bietverfahren gemäß der Grundstücksmitteilung reden, dann ist es ein Thema wenn ich sage, dass muss man im Rahmen der öffentlichen Hand sehr sensibel weiterpräzisieren, was sind die Zuschlagskriterien und wenn das Zuschlagskriterium der höchste Preis ist, sage ich, ist das nicht ganz im Sinne des Erfinders aus meiner Sicht, es ist verständlich, die öffentliche Hand hat immer budgetäre Nöte. Ich glaube nur, dass die öffentliche Hand über das Maximieren des Ertrages hinausgehendes Interesse haben soll und eine Verpflichtung hat, gewisse Themen hier miteinzupacken und da würde ich mir mehr Mut wünschen, Dinge, die fern ab des maximierten Kaufpreises sind, mit in die Kriterien mitaufzunehmen. Sie würden sich daher wünschen, dass die öffentliche Hand nicht immer nur nach dem besten Kaufpreis entscheidet? Ich glaube man muss die Schallklappen aufmachen und sagen was ist das spezielle Ding hier um das es hier geht, was ist es wirklich für den Verkäufer, der entweder eine Gemeinde oder eine Kommune oder sonstige Gebietskörperschaft oder eine Bank an der die öffentliche Hand Eigentum hat, was ist unser gesamtheitliches Ziel für das und die Reduktion eines gesamtheitlichen Ziels auf die Maximierung des Kaufpreises, halte ich in Wirklichkeit auf für vorgespielt. Das ist ein wesentliches Kriterium, aber das als Alleinkriterium zu sehen ist ganz einfach aus meiner Sicht zu kurzfristig. Die öffentliche Hand hat andere Interessen auch als das, das liegt auf der Hand. Mir ist aber schon auch bewusst, dass die, wie soll ich sagen, die Umsetzung derartiger Dinge keine einfache ist. Wie willst du Dinge, die nicht messbar sind wie Euros, wie willst du die in einen Entscheidungskriterienkatalog hineinbringen. Zusammengefasst gibt es noch einen wichtigen Punkt, den ich nicht erwähnt habe? Ich glaube, um das was es mir geht, ich halte ein strukturiertes Verfahren zur Erhöhung der Sicherheit von Transaktionen von Geschäftsabschlüssen für absolut gut. Wie überall ist es eine Geschichte die man mit Maß und Ziel handeln muss und es hängt auch mit der Frage zusammen was sind die entscheidenden Kriterien, die dann zu einem Zuschlag an A oder B führen und ich glaube, dass eine Differenzierung zwischen monetären Aspekten und sonstigen Aspekten, nicht immer

aber doch öfters, erwogen werden sollte und auch umgesetzt werden sollte. Wir leben in einem sozialen Gebilde das heißt Stadt, das heißt Land, wo ganz einfach nicht nur der Verkaufseuro, der in ein gesamtheitliches Budget fließt, Bedeutung hat sondern auch da hat die öffentliche Hand einen wertefassten Auftrag.

Interview H:

Mit größter Wahrscheinlichkeit während des Studiums, irgendwann zwischen 1997-2000 und dann Anfang der 2000er Jahre im Job in München, da habe ich das erste Mal davon mitbekommen. Ich muss ehrlich sagen, ich weiß nicht mal, ob ich wirklich an einem teilgenommen habe, sicherlich nicht die letzten 11 in London. Jetzt müssen wir unter Umständen nochmal definieren, strukturiertes Bieterverfahren, nicht im Sinne von einem strukturierten Verkaufsprozess, den wir ausüben, sondern wirklich mit verschlossenen Runden, verschiedenen Runden und sagen wir mal in einer gewissen Zeit, wo ja mehrere Investoren gleichzeitig prüfen lassen. Also auch hier ist auch ein strukturierter Verkaufsprozess gemeint. Also das erste Mal damit in Berührung gekommen sind Sie bei Knight Frank? Genau bei Knight Frank, 2001, 2002 in München. Was verstehen Sie unter dem Begriff Bieterverfahren? Wann ist es strukturiert? Ich würde strukturierte Bieterverfahren als ein Verfahren verstehen, in dem die Auswahl der Investoren und der Zugang zu den Unterlagen einmal limitiert ist, wenn es verschiedene Angebotsrunden gibt, und die so eine Art gleichzeitige Prüfung von Unterlagen über das normale Investment Memorandum hinaus von mehreren Investoren gleichzeitig geprüft wird. Und eben dann auch praktisch die Angebote gleichzeitig geöffnet werden oft dann auch eben mit einem Notar oder Anwalt und nicht praktisch zu einem bestimmten Zeitpunkt per Mail an den mit dem Verkauf beauftragen Berater geht, sondern, dass es eben noch eine extra Stufe gibt mehr Chancengleichheit herzustellen. Ja, dass man eben Dritte, meist Notar oder Anwalt damit beauftragt, die Gebote anzunehmen und die dann gleichzeitig zu öffnen. Wie oft sind Sie mit einem Bieterverfahren im Jahr konfrontiert? Ich würde sagen die letzten 11 Jahre vielleicht insgesamt 1x, vor allem mit Dritten involvierten wie einem Notar. Wir hatten ein Verkaufsmandat mit 660 Mio. in 11 Ländern 27 Objekte und da war es so, dass wir die Angebote, die gingen an einen Anwalt und der hat die geöffnet. Das war das einzige Mal, wo wir zu diesem Schritt gingen. Ich würde aber sagen ein ganz reines strukturiertes Bieterverfahren, wie man es jetzt kennt, wenn die öffentliche Hand eine Immobilie verkauft, wie sie das kennen in Wien, hatten wir auch in dem Fall nicht. Also ein wirkliches Bieterverfahren, verkaufsseitig, das haben wir in

den ganzen 11 Jahren nie durchgeführt. Ich kann mich erinnern noch in 2007 muss das gewesen sein gab es von Siemens einen Verkauf, der war ein strukturiertes Bieterverfahren. Also zu der Zeit hatten wir mal Investoren, das war auch sozusagen ein internationaler Private Equity Fond, der sich bereit erklärt hat so ein Bieterverfahren mitzumachen. Das war eigentlich das einzige was wirklich am nächsten zu dem kommt was man unter dem strukturierten Bieterverfahren versteht. Aber strukturierte Prozesse anhaltend an die Grundstücksmittelung, wie oft führen Sie die durch? Haben Sie die Grundstücksmittelung im Haus? Nein die Grundstücksmittelung haben wir nicht im Unternehmen. Wir nicht, also ich in meiner Erfahrung in unserem Team nicht. Wir haben auch praktisch keine Aufträge dieser Art bekommen. Wir hatten auch nie die öffentliche Hand als Kunden. Die Firma, meine Kollegen, da wird es sicher welche geben, die für den Staat an anderer Stelle Aufträge ausgeführt haben, die waren dann durchaus im Rahmen also ich will es nicht komplett für Knight Frank ausschließen aber für mich und mein Team in London, wir hatten so einen Fall nicht. In London ist so ein Bieterverfahren auch nicht etabliert oder bei Knight Frank? Nicht im normalen Geschäft mit sagen wir mal Privat und Institutionellen Investoren. Wie gesagt, wenn der Staat involviert ist da kann ich das nicht ausschließen, ich hatte nur den Fall nicht das weiß ich nicht. Was ist eigentlich der Sinn eines solchen Verfahrens? Praktisch, dass die Angebotsabgabe und die Zuteilung so fair wie möglich stattfindet, d.h. dass es da keine Bevorzugungen geben kann und dementsprechend auch keine Anfälligkeit für Bestechung. Praktisch wenn Sie da weniger Transparenz haben als im Prozess, die Transparenz der Angebote praktisch geheim gehalten wird bis zuletzt, ja dann ist weniger Einflussnahme möglich. Also wenn wir unsere Verfahren sehen da ist es natürlich so, dass es immer wieder die Situation gibt, wo dann der befreundete Makler dem anderen oder einem bestimmten Kunden vielleicht mehr Hilfe, Informationen gibt und sagt naja wenn du es willst musst du den Preis zahlen ja dann hat man natürlich einen riesigen Vorteil anderen gegenüber unter Umständen und das ist natürlich in so einem Verfahren, wo die Umschläge verschlossen sind und das es zu einem Notar geht ein anderes. Die Publizierung so eines Verkaufes von 2 Monaten in irgendwelchen Anzeigenblätter und so weiter das machen wir in diesen Fällen nicht, spielt insofern keine große Rolle. Ja sag wir mal, im Gegenteil es geht oft vielleicht noch dagegen, dass man die Objekte zwar breit am Markt vorstellen möchte aber doch gezielter und nicht einfach publiziert, sodass es jeder weiß. Was sind für Sie die drei wichtigsten Vor- und Nachteile eines solchen Verfahrens? Nachteile für uns oder aus unserer Sicht, deswegen sieht man ja, dass wir daran praktisch fast nie teilnehmen, die Kunden die

wir haben in der Regel wollen da nicht dran teilnehmen und ich meine das ist nicht nur für Geschäft in England sondern ich habe Deals gemacht in Irland, in Holland, Belgien, Luxemburg, Frankreich, Deutschland, usw. also auch dort. Die Verfahren gibt es in diesen Ländern durchaus aber wir haben sie praktisch nicht, nicht bei meinen Deals gab es da kein Bieterverfahren. Wie gesagt das eine Mal 2007 oder 2008 oder wann das war als wir für Siemens ein Portfolio verkauft haben. D.h. was unsere Kunden eben in der Regel nicht wollen ist, dass man mit mehreren Investoren mehr prüft als sagen wir mal das Investmentmemo und eine Besichtigung durchführt, sodass man nicht gleichzeitig mit anderen in einer Due Diligence steckt. Wir haben sogar Investoren, die sagen wenn was am Markt kommt und es einfach nur ein strukturierter Verkaufsprozess ist, also strukturiert ist wir haben eine Broschüre, wir gehen an den Markt, wir sammeln Gebote ein, usw. da gibt es auch schon Leute die sagen, nein das machen sie nicht, da sehen sie zu wenig Erfolgsaussichten, die nur an sozusagen Off-Market Situationen machen, das gibt es. Klassische Verkaufsverfahren oder Off-Market das ist bei uns sozusagen zu 99 % so. Das heißt Sie sehen jetzt auch keine wirklichen Vorteile? Nein, also ich würde auch wenn ich jetzt in die Situation der Real Invest früher oder zukünftig Credit Suisse seitig, ich würde auch keinen Verkauf so machen, weil ich davon ausgehe, dass die Investoren die für das Objekt in Frage kommen. Ich möchte den besten Preis und dafür brauche ich aus meiner Sicht eben kein strukturiertes Bieterverfahren. Der Hauptvorteil ist wirklich diese weitest gehende Sicherheit, dass es kaum Einflussnahme gibt auf Beamte, die einen riesen Verkauf machen oder jemanden eine Projektentwicklung zuteilen können ohne, dass sie da Angst haben müssen, dass der Projektentwickler den besticht, sodass man praktisch die Entscheidung weitestgehend wegnimmt und die zu einer dritten Partei übergibt, die praktisch da neutral ist und neutral sein muss und so ist es konzipiert und wahrscheinlich da das geeignetste Mittel, nur in den Verkäufen, die wir tätigen ist das nicht unbedingt die Garantie dafür den besten Preis zu bringen, und das ist aber Sinn und Zweck was wir versuchen zu erreichen und dementsprechend sehe ich nicht, dass ich mit so einem Verfahren das den staatlichen oder der EU Richtlinie entspricht vorgehen müsste. Also Sie sehen es nicht fairer als einen klassischen Verkauf? Ich müsste mehr Erfahrung mit diesem strukturierten Verfahren haben, ich sage Ihnen wie es in der Wirklichkeit in der Theorie ist, hier gibt es wahrscheinlich gar keinen großen Unterschied in der Praxis eben unter Umständen doch, weil ich einfach weiß, dass wenn wir ein Verfahren haben natürlich der Berater oder Verkäufer schon die Möglichkeit hat schon bei der Zuteilung mehr Einfluss auszuüben, als wenn es über eine Dritte Partei geht. Der Vorteil natürlich,

wenn ich sage ich habe mehrere Parteien die gleichzeitig prüfen auch schon Kaufverträge prüfen zum Beispiel also schon einen Teil der Due Diligence gleichzeitig mehrere prüfen lassen, ist es natürlich ein Vorteil, wenn das klappt, weil ich natürlich ein geringeres Risiko habe, dass der, den ich mir aussuche und dann exklusiv alles prüfen lasse, dass wenn der mir wegbricht dann habe ich mehr Zeit verloren, dann muss ich sozusagen nochmal einen neuen von Anfang an durchlaufen lassen. Natürlich hat man dann einen Vorteil durch das Bieterverfahren, dass ich durch die verschiedenen Stufen davon mehr aussieben kann. Und auf der anderen Seite ist es fraglich in unseren Fällen die wir haben und deshalb wenden wir es auch nicht an, weil wir wollen nicht die Investoren, die eventuell da die besten wären davon abschrecken, weil sie das Verfahren erst gar nicht mitmachen wollen. Deswegen raten wir eben den Kunden das nicht zu tun, weil wir so unsere Investorenaudienz verkleinern. Und bei besonderen Immobilien müssen Sie das auch nicht publizieren? Nein es ist oft so, dass die Verkäufer die Marktansprache oft auch relativ gering halten wollen. Die wollen also dann eben nicht, dass man da die ganze Welt anspricht sondern das eben sehr gezielt handhabt also was weiß ich an so 10-20 Investoren herantritt teilweise auch weniger. Sicher gibt es natürlich auch Fälle, wo der ganze Markt angesprochen wird es gibt durchaus Leute die auch in England zum Beispiel Verkäufe in die Presse stellen oder natürlich eben ins Internet stellen um es dort für alle praktisch Interessierten zugänglich zu machen, also auf der Homepage, das gibt es natürlich auch. Wir in unserem Cross-boarder-Team, wir haben bei unseren Verkaufsmandaten das so nie gehandhabt, dass wir es in die Presse geben oder irgendetwas wie Anzeigen schalten. Wir sprechen gezielt eine Investorenauswahl an und stellen es dann nicht weiter ins Internet oder schalten Anzeigen in den Immobilien- oder Tagesblättern oder was auch immer. Es gibt sozusagen auch kein rechtliches Regelwerk nach dem Sie sich halten? Wenn dann im Rahmen der RICS Richtlinien. Und im privaten Bereich ist es Ihnen da untergekommen? Fällt mir jetzt nichts ein. Da kommt es wahrscheinlich auf den Eigentümer an, also wenn der Eigentümer staatlich ist, dann wahrscheinlich. Und sagen wir mal meine Kollegen, jedes Objekt das privat an den Markt kommt, nicht jedes aber die große Mehrheit wird ja dann praktisch publik gemacht über das Internet, das wird dann praktisch alles über das Internet angeboten insofern ist es praktisch öffentlich gestellt aber wiederum in einen normalen Immobilienverkaufsverfahren. So wenn jetzt aber natürlich Frankreich entscheidet die Botschaft in London zu verkaufen, dann gehe ich davon aus, dass sie auch dort ein relativ strukturiertes Verfahren machen. Das wissen dann die Kollegen in der Wohnabteilung wahrscheinlich besser. Ich erinnere mich an

keinen Fall, wo ich das mitbekommen hätte. Sie wissen auch nichts von dieser Grundstücksmitteilung, dass die vorliegt oder sie haben sie noch nie gelesen? Nein ich habe sie noch nie gelesen, weil wir eben noch nie in dem Rahmen tätig waren. Ich meine, dass es Vorgaben zu Bieterverfahren gibt wenn eben der Staat involviert ist das ja aber ich hab es nicht gelesen weil es hat sich nie ergeben. Aus Ihren Erfahrungen in anderen Märkten, gibt es da Unterschiede im Verfahren? In Deutschland wird es sicherlich angewendet und es wird auch in der Schweiz angewendet soweit ich weiß. Meine Transaktionserfahrungen sind in der Schweiz auch überschaubar auch in Zukunft werde ich das von der Credit Suisse am Rande mitbekommen aber wir machen nur die außer Schweiz Transaktionen, also internationale aber die haben solche Verfahren auch ich habe auch schon, sagen wir mal, auch im normalen Umfeld, wo jetzt der Eigentümer nicht unbedingt der Staat ist sondern die SPV die Verkaufsverfahren durchführt, die sehr nah an einem strukturierten Bieterverfahren sind, das Verfahren würde ich noch so titulieren, das ist nicht praktisch mit EU-Richtlinien sondern einfach deren Vorgehensweise aber das ist ein Schritt weiter als ein normales Verkaufsverfahren.