



Bürostandorte im Test. Tecno Office Consult hat die TOP Bürostandorte in Wien einer genauen Kontrolle unterzogen. Eine der Fragestellungen: Welcher Standort für welche Branche? **S. 11**

Office locations under the microscope. Tecno Office Consult subjected Vienna's top office locations to a detailed examination: which location for which industry? **p. 11**

BAR

Boom bei Immobilien mit Potenzial

Boom in underperforming real estate

Der nach wie vor anhaltend große Veranlagungsdruck österreichischer, vor allem aber auch internationaler institutioneller Investoren sorgt dafür, dass es nach wie vor viel zu wenig Objekte gibt.

The investment pressure concerning Austrian, but mainly international institutional investors, which is still high, is the reason why there is still a considerable lack of objects matching the current propensity to buy.

Dazu kommt, dass sich die deutschen offenen Fonds, die sich in den zurückliegenden Jahren aufgrund der wirtschaftlichen Probleme Deutschlands eher zurück gehalten hatten, wieder verstärkt in Österreich investieren.

Spektakulär war hier beispielsweise der Verkauf des Florido Towers an Union Investments (vormals DIFA) für rund sechs Prozent Rendite. Solche Preise lassen sich in der Regel nur bei abgesicherten Mieten respektive Mietgarantien realisieren. Tatsache ist, dass die erstklassigen Objekte, die man derzeit noch erwerben kann, an ein oder zwei Händen abgezählt werden können.

Das spiegelt sich auch im brandaktuellen Büromarktbericht von NAI Otto wieder, der wenige Tage vor der MIPIM veröffentlicht wurde. Kurz zusammengefasst: Das Angebot an

tauglichen Objekten ist knapp, die Nachfrage bleibt weiter auf hohem Niveau (2006 gab es im Investmentbereich Rekordumsätze von über zwei Milliarden Euro), die Internationalisierung auf Investorensseite setzt sich fort. Konkret registrieren Eugen Otto und dessen Gewerbeimmobilienchefin Claudia Strasser zunehmend auch englischsprachige Investoren, namentlich aus England, Irland und den USA.

Der rund um den Jahreswechsel 2006/07 stattgefundenen Verkauf des nunmehr von Otto Immobilien gemanagten Philipsareals an den US-Investor Westcore passt da gut ins Bild. Auch deshalb, weil er stellvertretend für einen neuen Trend am Investorenmarkt steht. „Buy and hold allein, ist nicht mehr die einzige Strategie der Investoren, zunehmend wird auch in Immobilien mit

Handlungsbedarf investiert, wie beispielsweise das Philipsareal“, sagt Otto. „In der Regel bleiben diese Investoren bei diesen ‚underperforming Objekten‘ zwei bis vier Jahre im Investment, optimieren sie in dieser Zeit und verkaufen sie dann wieder. Dafür erwarten sie sich mindestens 15 Prozent Rendite pro Jahr“, so Otto.

Er schätzt, dass mindestens zehn Prozent der Flächen in Wien in diese Kategorie fällt. Nimmt man den gesamten Büroflächenbestand von Wien mit zehn Millionen Quadratmeter, so würden gut eine Million Quadratmeter in diesen Bereich fallen. Dienstleister vor Ort, die diese Immobilien im Auftrag der Investoren optimieren gibt es zwar, woran es aber fehle, das seien entsprechend große und kompetente Dienstleister, die solche Portfolios bearbeiten können.

To which adds that the open German funds, which, over the last years, kept a rather low profile because of Germany's economic difficulties, are stepping up their investment in Austria.

One example in this field is the spectacular sale of Florido Tower to Union Investments (formerly: DIFA) for a return of roughly six percent. As a rule, such prices can only be realized in the case of secured rental incomes or rental guarantees. It is a fact that the premium objects which can currently still be acquired to be counted on one or two hands.

This is also reflected in the late-breaking office-market report of NAI Otto, which was published a few days before the MIPIM. Short summary: The offer in suitable objects is scarce, while demand is still high (2006 saw record turno-

vers in the investment field in the amount of more than two billion Euros), and internationalization on the part of investors is continuing. In concrete terms, Eugen Otto and Claudia Strasser, who is head of Otto Immobilien's commercial-property department, have registered an increasing number of English-speaking investors, notably from England, Ireland and the U.S.

The sale of the Philips premises - now managed by Otto Immobilien - to U.S. investor Westcore, which took place at the end of 2006/beginning of 2007, is fitting into the picture very well. This is, partly, due to the fact that it is symbolic of a new trend on the investor's market. "A sole buy-and-hold approach is no longer the only strategy pursued by investors, there is increasing investment in objects which need more

active management, like, for example, the Philips premises", says Otto. As a rule, these investors will stay in investment for two to four years for these "underperforming objects", optimizing them during this period and re-selling them afterwards. In turn, they expect at least 15 percent of return annually, says Otto.

He estimates that at least ten percent of areas in Vienna fall in this category. Assuming that the entire stock of office space in Vienna amounts to ten million square meters, about one million square meters would fall in this category. According to Otto, there are local service providers optimizing such property on behalf of investors, but there is, however, a lack of accordingly big and competent service providers with the capacity of taking care of entire portfolios of this kind.