

GEMEINSAM SCHAFFEN WIR DAS!

Wenn wir alle zusammen
anpacken...

AKTUELLE THEMEN:

- ▮ FM und Gebäudereinigung
- ▮ Schädlings- & Virenbekämpfung
- ▮ Das große Plattform-Ranking



AUCH IM
HOMEOFFICE
GERNE FÜR
SIE DA!
EHL.AT



Ungleiche Brüder, gleiche Projekte?

Gibt es Unterschiede beim Bau zwischen jenen, die ihre Projekte forward abverkaufen und denen, die sie im Bestand halten? Eine Expertenrunde hat diese Fragen beim jüngsten 5 o'clock Tea beantwortet.

Autor: Charles Steiner

.O.C
Office Consult



Sie wirken vielleicht wie ungleiche Brüder, aber sie haben eines gemeinsam: Sie entwickeln Büroimmobilien. Die Rede ist natürlich von Entwicklern. Allerdings gibt es zwei Sorten davon: Die, die entwickeln und die Projekte teilweise schon vor Baubeginn abverkaufen – und die, die das für den eigenen Bestand tun. Die Frage, die sich da geradezu aufdrängt: Entwickeln diese ungleichen Brüder eigentlich anders? Haben sie andere Qualitätsmaßstäbe? Andere Methoden? Oder hat die Unternehmensstrategie bei der Entwicklung überhaupt keinen Einfluss?

Um diese Fragen zu klären, haben wir als Auskunftgeber genau jene herangezogen, die sie auch beantworten können, nämlich Martin Löcker, COO bei der UBM Development, Andreas Köttl, Geschäftsführer bei Value One, Ernst Vejdovszky, Vorstandsvorsitzender der S Immo sowie Gastgeber Ewald Stückler (T.O.C.) unter der Moderation von Gerhard Rodler. Was sich aus den Antworten dieser Livesendung heraushören lässt: Bei der Qualität werden vonseiten der eingeladenen Akteure keine Abstriche gemacht. Denn obwohl ihre Strategien weit auseinanderliegen: Es gibt einen Punkt dazu, der muss gleich bleiben.

Sorgfalt

Die UBM Development etwa gehört mittlerweile zu jenen, die sehr viel via Forward Deal verkaufen, manchmal schon aus der Planung heraus – hat aber auch entsprechendes Know-how bei der Bestandshaltung. Eines der Grundsatzthemen für Löcker ist dabei, dass ein seriöser Entwickler gleichsam sorgfältig vorzugehen hat – und zwar unabhängig, ob er für einen Investor entwickelt oder für den eigenen Bestand: „Entwickelt wird die Immobilie grundsätzlich für den Kunden – und das ist der Nutzer.“ Der wiederum wird nur dann den wirtschaftlichen Erfolg einer Immobilie sicherstellen, wenn sie auch korrekt und markadäquat entwickelt worden ist. Dazu gehören aber Faktoren wie Nachhaltigkeit, Architektur, sonstige Qualitäten und natürlich

auch die Höhe der Betriebskosten. „Hier sollte mit gleichem Maß gemessen werden“, so Löcker. Auf die Zwischenfrage, ob es damit also keine Unterschiede bei der Entwicklung gebe, verweist Löcker allerdings auf gewisse Feinheiten, die er aus dem Hotelbereich kennt: „Es kommt darauf an, wer gegenüber sitzt.“

Ein Hotelbetreiber, der von Anfang an eingebunden wird, hat oft eigene Kompetenzen und eine andere Schwerpunktsetzung, die er entsprechend einbringt. Wenn man aber – so wie wir bei der UBM – selbst Nutzer ist, hat man auch entsprechende Schwerpunkte“, so Löcker. Grob gesagt also: Die jeweiligen Strategien und Schwerpunktsetzungen fließen bei der Entwicklung sehr wohl mit ein. Beobachtungen, wonach Investoren den Preis drücken wollten und damit auch Abstriche in der Qualität in Kauf nehmen würden, hat Löcker keine gemacht. Im Gegenteil: „Die Qualität liegt maßgeblich in der Hand des Betreibers bzw. des Nutzers.“ Investoren würden sogar für Hotelimmobilien, die von der UBM auch betrieben werden, „einen Tick mehr bezahlen als sonst“.

Was die Nutzerqualität betrifft, so hat die Value One bereits eine rund zehn Jahre währende Lernphase absolviert. Das in Form eines eigenen Facility Managers und einer eigenen Hausverwaltung.

„Entwickelt wird die Immobilie grundsätzlich für den Kunden – und das ist der Nutzer.“

MARTIN LÖCKER,
UBM DEVELOPMENT

Dies hatte das Ziel, „die Gebäude besser kennenzulernen“, sagt Andreas Köttl. Mit Studentenwohnungen hatte man damals mitunter eine eigene Assetklasse mitgeschaffen – und der Weg war nicht einfach, gibt Köttl zu: „Man hat sich dann damit auseinandersetzen müssen, wer die Instandhaltungskosten trägt und wie hoch diese sind. Da hätten beide Parteien – Betreiber wie auch Investoren –

etwas verloren. Als Betreiber würde man die Kosten später verlieren – hat man die Investitionskosten zu hoch, hat man diese Kosten als Investor zuvor“, so Köttl. Also: Instandhaltungskosten sind ein Faktor, die sowohl bei Bestandshaltern als auch Investoren zum Tragen kommen. Köttls Ansatz: Einen Mittelweg zu finden. Und diesen findet man auch nur, wenn man sich damit auseinandersetzt, wer das Development antreibt. Und das ist eben der Betrieb. „Nur eine betriebene Immobilie ist eine gute Immobilie“, fasst es Köttl zusammen – und dann komme man schnell zum Thema Nachhaltigkeit.

Dieses umfasse wesentlich mehr als ökologische oder ökonomische Faktoren, nämlich die soziale Komponente.

Investition zahlt sich aus

Wie sieht es aus Investorensicht aus? Die S Immo entwickelt zwar auch, sieht sich selbst allerdings mehr als Bestandshalter und kauft auch Immobilien zu. 90 Prozent der Bilanz wird aus dem vorhandenen Portfolio generiert, zehn Prozent aus Developments. Entwickelt ein solcher Investor für seinen Bestand automatisch besser, weil er durch den Kauf von Immobilien be-

merkt, dass man bei Eigenentwicklungen die Betriebskosten besser unter Kontrolle hat? Ernst Vejdovszky sagt nein: „Natürlich kommt man mitunter bei einer fertiggestellten Projektentwicklung drauf und fragt sich, ob man nicht vielleicht zwei Prozent hätte mehr investieren können, um sich im Laufe des Lebenszyklus einige Kosten zu ersparen. Andererseits gibt es nur wenig Immobilien, wo die Behaltdauer ewig ist.“ Denn auch als langfristig orientierter Bestandshalter heißt es: „Früher war langfristig viel länger als heute“, so Vejdovszky. Unter „langfristig“

rechnet er grob mit zwischen acht und zehn Jahren. „Dann ergibt sich oft eine Situation, wo man weiterverkauft.“ Aber, und das macht Nachhaltigkeit zu einem wichtigen Thema: „Im Weiterverkauf macht sich eine nachhaltige Immobilie wiederum bezahlt, weil jeder Käufer genauso auf die Immobilie schaut, als wie man selbst.“ Daher sind die Mehrinvestitionen am Anfang prinzipiell sinnvoll. An Nachhaltigkeitszertifikaten führe ohnehin kein Weg mehr vorbei – diese würden vom Mieter als auch vom Käufer gefordert, genauso wie die Nutzerqualität.

Für Ernst Vejdovszky (rechts) wird die Behaltdauer von Immobilien immer kürzer



5 o'clock Tea | Ungleiche Brüder

Hängt vom Bauherren ab

Als Berater und Planer von Büroeinrichtungen kennt Ewald Stückler die Anforderungen der Nutzer – und weiß natürlich bei den Objekten auch, ob sie gleich weiterverkauft werden oder in Bestand gehalten werden. Schließlich kennt man

„Der Betrieb treibt das Development an. Nur eine betriebene Immobilie ist eine gute Immobilie.“

ANDREAS KÖTTL
VALUE ONE

die Branche. Ob er vielleicht Unterschiede bemerkt hat? „Das kommt darauf an. Man muss natürlich unterscheiden zwischen Profis und Glücksrittern, die auf der grünen Wiese eine Büroimmobilie entwickeln und sich dabei nicht überlegen würden, welche Mieter hier einziehen könnten. Erstere machen schon im Zuge der Entwicklung sehr tiefgreifende Analysen, würden genau durchplanen, ob es ein Multi-Tenant-Gebäude werden wird oder eines

Im Weiterverkauf mache sich eine nachhaltige Immobilie bezahlt so Ernst Vejdovszky



mit nur einem Mieter.“ Ohne einen klaren Fokus auf die künftigen Mieter müsse eine Immobilie wesentlich mehr Disziplinen durchlaufen, um langfristig erfolgreich zu sein. Das bemerkt man bei der Planung von Office-Flächen sehr wohl, nämlich, dass die Immobilie für den Erstnutzer zwar sehr gut passt, nicht aber für Zweit- oder Drittnutzer. Und derjenige, dem die Immobilie dann gehört

– egal, ob Bestandhalter oder Investor – habe dann Probleme mit der Nachnutzung. Wobei Nachhaltigkeitszertifikate

Martin Löcker sagt: Sorgfältige Entwickler bauen für den Nutzer, nicht für den Exit



„Im Weiterverkauf macht sich eine nachhaltige Immobilie wiederum bezahlt.“

ERNST VEJDOVSZKY
SIMMO

sehr wohl Thema sind, bilden sie ja nicht nur, wie bereits erwähnt, ökologische oder ökonomische Bereiche ab, sondern eben auch die der Langfristigkeit, die wiederum an die soziale Komponente gekoppelt ist. Insofern ist beim Entwickeln – ungeachtet, ob zum Abverkauf oder für den eigenen Bestand – auch die potenzielle Nachnutzbarkeit ein wesentliches Thema. ●