

THEMEN + AUTOREN:

BÜROMARKT: Teilmärkte mit Value-Add-Potenzialen



SVEN CARSTENSEN
Niederlassungsleiter Frankfurt
Bulwiengesa AG
www.bulwiengesa.de

PRAXISBERICHT: Technische Due Diligence vor dem Ankauf



MARIO A. BACHER
Partner
Ernst & Young Real Estate GmbH
www.de.ey.com

TREND: Der Makler als Transaktionsmanager



LENNY LEMLER
Gesellschafter NAI - apollo real estate AG & Co. KG
www.nai-apollo.de

MIETFLÄCHE: Mehr brutto vom netto??



MARIO BONET
Herausgeber
realUP expertises
www.realup.eu

BÜROMARKT: Teilmärkte mit Value-Add-Potenzialen

Von Sven Carstensen

Nachdem Core-Immobilien die vergangenen zwei Jahre den Markt bestimmt haben, gewinnen nun Value-Add-Strategien an Bedeutung. Die Suche nach Märkten mit Wachstumspotenzialen wird immer mehr zur Triebfeder für Investmententscheidungen.

Die deutschen Büromärkte gelten allgemein als gesättigt. Dies spiegelt sich in relevanten Büroleerstandsquoten und flacher werdenden Mietentwicklungskurven wider. "Riding the Cycle" - das Nutzen der Marktzyklen zur optimalen Renditeerzielung verliert daher zunehmend an Attraktivität. Und dennoch gibt es sie auch im deutschen Büromarkt - die "Hidden Champions" - nur nicht immer dort, wo sie erwartet werden.

Mehr...

PRAXISBERICHT: Technische Due Diligence vor dem Ankauf

Von Mario A. Bacher

Der Kauf einer Immobilie bedeutet für den Käufer die langfristige Bindung einer hohen Investitionssumme. Gleichzeitig verknüpft er mit dem Kauf eine bestimmte Renditeerwartung. Damit nicht die sprichwörtliche „Katze im Sack“ gekauft wird, ist eine sorgfältige und umfassende technische Due Diligence ratsam, um ein ausreichend sicheres Informationsniveau über Art, Zustand und Wert der Immobilie zu erhalten.

Eine Due Diligence kann sowohl bei der Transaktion des unbebauten Grundstücks, als auch bei der Transaktion einer Immobilie im laufenden Betrieb oder während einer Bau- oder Revitalisierungsmaßnahme erfolgen. Überraschungen gibt es hierbei immer wieder.

Mehr...

TREND: Der Makler als Transaktionsmanager

Von Lenny Lemler

Die Zeiten in denen Makler als gut verdienende Zunft mit wenig Aufwand betrachtet wurden gehören der Vergangenheit an. Gerade im institutionellen Bereich laufen beim beteiligten Makler die Fäden der Transaktion zusammen.

In diesem Zusammenhang hat der Transaktionsmanager mit vielen Herausforderungen zu kämpfen. Gerade bei älteren Bestandsobjekten ist die Datenlage oft nicht ausreichend und genügt nicht den gestiegenen Anforderungen der Käufer und deren Berater. Hinzu kommen die Banken, welche die Risiken einer Finanzierung minimieren wollen. Verantwortlich für die Beschaffung der transaktionsrelevanten Unterlagen ist dann meistens der Makler.

Mehr...

MIETFLÄCHE: Mehr brutto vom netto??

Von Mario Bonet

Die wirtschaftliche Grundlage von Immobilien ist die Mietfläche. Während sich die Marktteilnehmer bei der Preisfindung noch leicht tun, so bereitet ihnen die Berechnung der Mietfläche häufig größte Kopfschmerzen. Daraus resultierende Ertragsverluste, Bewertungsabschläge und Streitigkeiten sind meist die Folge.

„Um was für einen Quadratmeter handelt es sich?“ – schon allein die Frage löst Unverständnis aus. Die Variationsbreite der Antworten reicht von Bruttogeschossfläche über Nettofläche, Bürofläche bis hin zur „Mietfläche nach DIN 277“ u. v. m. Um es gleich zu sagen: Keiner der vorgenannten Begriffe ist gerichtsfest!

Mehr...

AUTOR:



SVEN CARSTENSEN
Niederlassungsleiter Frankfurt
BulwienGesa AG
www.bulwiengesade.com

>>> **Büroteilmärkte mit Value-Add-Potenzialen (Fortsetzung).** Value-Add-Strategien bestehen im Wesentlichen aus dem Aktivieren von Markt- und/oder Objektpotenzialen und den damit verbundenen Wertsteigerungen. Die Identifizierung von Märkten mit Wachstumspotenzialen ist daher eine wesentliche Voraussetzung zum erfolgreichen Agieren als Value-Add-Investor. Da ein gesamtstädtischer Ansatz hierfür längst nicht mehr ausreicht, hat die Fokussierung auf kleinräumige Gebiete (Teilräume) immer mehr an Bedeutung gewonnen. Gestützt auf diese Erkenntnis, analysiert BulwienGesa permanent die kleinteiligen Marktstrukturen in den deutschen A-Städten. Die Ergebnisse fließen unter anderem in die jährliche Studie „Büroteilmärkte in den deutschen A-Städten“ ein.

Zur Analyse der Marktqualitäten wurde ein Wertungsmodell aus fünf Komponenten entwickelt:

- Miete
- Angebot
- Nachfrage
- Investment
- Performance-Erwartung

Die aktuelle Studie bescheinigt zwar den traditionellen Top-Märkten wie Hamburg Altstadt/Neustadt, der Münchener Innenstadt und dem Frankfurter Westend die höchsten Noten, doch findet sich mit Berlin Mitte auf Platz zwei des Teilraumranking ein Büroteilmarkt, der vor einigen Jahren noch nicht so weit oben vermutet worden wäre.

In der Betrachtung der Aufsteiger im Vorjahresvergleich wird das Bild noch differenzierter. Hier zeigt sich, dass insbesondere Märkte jenseits der etablierten City-Märkte in der Lage sein können, sich überdurchschnittlich zu entwickeln. So haben die Büromärkte Parkstadt Schwabing, Berlin Friedrichshain, Köln Deutz, der Düsseldorfer Kennedydamm und der Stuttgarter

Cityrand im vergangenen Jahr unter allen Büroteilmärkten in deutschen A-Städten am deutlichsten zugelegt.

Dabei können sowohl einzelne Entwicklungen und Ereignisse als auch Verschiebungen im Stadtgefüge als Push-Faktoren gelten. So profitiert die Parkstadt Schwabing einerseits vom knappen Angebot an hochwertigen Büroflächen in der Münchener City. Auf der anderen Seite wurden hier städtebauliche Impulse hin zu mehr Urbanität gesetzt, was die Attraktivität und damit den Nachfragedruck weiter vergrößerte. In der Folge stiegen die Mietpreise und die Leerstände konnten signifikant reduziert werden. Ob diese Entwicklung nachhaltig ist, wird sich allerdings erst in den weiteren Nachvermietungszyklen zeigen.

Die Entwicklungsgebiete mediaspree und am Osthafen haben über ihre Grenzen hinaus zu einer Marktbelegung in Berlin Friedrichshain geführt. Trotz anhaltender politischer Querelen und Diskussionen rund um die mediaspree ist davon auszugehen, dass dieser Teilraum sich auch weiterhin dynamisch entwickeln wird.

Auch der Entwicklungsschub des Teilraumes Kennedydamm ist auf unterschiedliche Gründe zurückzuführen: Einerseits werden auch in Düsseldorf Neubaupotenziale in den sehr zentralen Bereichen knapp, so dass die hochwertigen Randlagen profitieren können. Andererseits geben neue Entwicklungsgebiete wie die Unternehmerstadt – unweit des Teilraums Kennedydamms gelegen – neue Ansiedlungsimpulse.

Die Beispiele zeigen: der deutsche Büromarkt ist heterogen strukturiert und weist durchaus Wertsteigerungspotenziale auf. Die rechtzeitige Identifizierung kleinteiliger Wachstumsmärkte ist hier der Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung einer Value-Add-Strategie.

AUTOR:



Mario A. Bacher
Partner
Ernst & Young Real Estate GmbH
www.de.ey.com

>>> **Technische Due Diligence vor dem Ankauf (Fortsetzung):** Die Inhalte und der Umfang der durchzuführenden Analysen bei einer technischen Due Diligence sind individuell dem Projekt anzupassen und können neben wirtschaftlichen und technischen Aspekten u. a. auch rechtliche und steuerliche Bestandteile enthalten. Niemals unterbleiben sollte jedoch der Ortstermin mit einer gründlichen Begehung der Immobilie durch erfahrene Immobilien-Experten. Recht häufig trübt sich nämlich der anfänglich makellose Schein bei einer solchen Begehung erheblich ein, wie der nachfolgende Fall zeigt:

Unglücklich war bereits der Beginn der Objektbegehung, weil Mietflächen der Papierlage nach zwar vorhanden sein sollten, aber entweder nicht zugänglich oder aber in der Realität nicht nutzbar waren, weil Sie beispielsweise nachträglich durch Schächte, Kanäle oder Leitungen verbaut waren. Es handelte sich hier zwar „nur“ um Nebenräume in den Parkgeschossen einer größeren Büroimmobilie, doch die weiteren Erkenntnisse der Begehung zeigten kein besseres Bild.

Gerade bei Parkflächen kannte die Kreativität der Akteure keine Grenzen: Kleinste Winkel wurden als Motorradstellplätze ausgewiesen, obwohl sie selbst hierfür zu klein waren. Zu kurze Parkflächen (es musste noch ein Lüftungskanal untergebracht werden) wurden schnell zu mehreren „Smart-Stellplätzen“, obwohl die Anzahl dieser Kleinwagen in der Tiefgarage einer renommierten Großkanzlei in der Regel sehr überschaubar ist. Flächen wurden als Stellplätze markiert, die ein Einparken in 15 Zügen oder den Ein- und Ausstieg durch die Heckklappe vorausgesetzt hätten. In Verträgen und Plänen wurden einige Flächen doppelt ausgewiesen – beispielsweise als Stellfläche und temporäre Lagerfläche.

Die Dokumentenlage musste insgesamt als äußerst dürrtig bezeichnet werden und der langjährige Hausmeister entpuppte sich als zentraler Wissensträger. Die Vertragsunterlagen offenbarten sich als unvollständig, insbesondere fehlten aussagekräftige und vor allem aktuelle Pläne zu mehrfach erweiterten Mietflächen. Revisionspläne und Schemata lagen nur teilweise vor und stellten nicht annähernd die aktuelle bauliche Situation dar. Offenbar hatte nach turbulenter Bauphase, mehreren Eigentümerwechseln und zahlreichen undokumentierten baulichen Veränderungen im Laufe der Jahre niemand auf die notwendige Vervollständigung und Aktualisierung der Unterlagen geachtet.

Im Verlauf der Begehung traten weitere Schwachpunkte der Immobilie zutage: die Entsorgungseinrichtungen entsprachen nicht mehr aktuellen Anforderungen, bei den Rettungswegen und Feuerwehrstellflächen hätte dringend nachgebessert werden müssen und der Zustand zugehöriger Gehwegflächen war miserabel. Die Nutzflächen waren zudem ungünstig geschnitten und die Raumhöhen teilweise eingeschränkt, so dass das avisierte zukünftige Vermietungsziel moderner und hochwertiger Büronutzung nur mit erheblichen Umbaumaßnahmen, unter anderem auch in die Technische Gebäudeausstattung, zu realisieren gewesen wäre.

Die Immobilie offenbarte also bei näherem Hinsehen zahlreiche negative Aspekte. Diese waren sowohl kaufpreismindernd anzusetzen als auch bei der Prognose der notwendigen Investitionen und Vermietungschancen zu berücksichtigen. Mit den Ergebnissen der am Objekt –und nicht nur nach Aktenlage– durchgeführten technischen Due Diligence konnten die Verhandlungen auf nachvollziehbaren Argumenten aufgebaut und versachlicht werden.

AUTOR:

**LENNY LEMLER**Gesellschafter NAI - apollo real estate AG & Co. KG
www.nai-apollo.de

>>> **Der Makler als Transaktionsmanager (Fortsetzung):** Ein erstes Hindernis stellt oftmals die Koordination der Besichtigungen dar. Nicht nur der Akquisiteur des Kaufinteressenten will die Liegenschaft besichtigen, auch die technischen Berater und unabhängige Gutachter müssen sich ein Bild über Lage, Zustand und Substanz der Immobilie machen. Innerhalb einer sehr kurzen Zeit ist es erforderlich Hausmeister, Objektmanager und verantwortliche Mitarbeiter auf Mieterseite mehrfach für eine Objektbegehung zu organisieren.

Problem hierbei kann insbesondere der Mieter sein, der zwar laut Mietvertrag einer Besichtigung zustimmen muss, aber dennoch durch die erhöhte Belastung in seinem täglichen Geschäft gestört wird. In einem konkreten Fall mussten jüngst alle Besichtigungen einer Einzelhandelsliegenschaft, um mehrere Wochen verschoben werden, da der Nutzer nicht gewillt war während der starken Verkaufszeit vor Ostern einen Mitarbeiter für eine mehrstündige Besichtigung abzustellen.

Datenräume und Behördengänge

Dem Makler wird bei signifikanten Transaktionen auch zunehmend das Management des Datenraumes übertragen. Hierbei gilt es die wesentlichen Quellen anzuzapfen, die über das vom Verkäufer zur Verfügung gestellte Material hinaus, über Unterlagen verfügen. Fast immer herrscht hier eine Diskrepanz zwischen den greifbaren Daten des Verkäufers zum Objekt und den Erwartungen vom Käufer, der vornehmlich „Alles“ die Liegenschaft betreffende prüfen will. Der Transaktionsmanager muss in diesem Zusammenhang Brücken bauen und Lücken schließen. Dies gelingt oft so, dass er die Aufgabe der Dokumentationszusammenstellung in Eigenverantwortung übernimmt und dabei beispielsweise mit Hilfe einer Vollmachtserteilung Behördengänge

erledigt, um die fehlenden Dokumente herbeizuschaffen. Neben den Zentralarchiven der Kommunen, den Bauämtern und Genehmigungsbehörden, empfiehlt es sich auch die Anwälte des vormaligen Ankaufs der Liegenschaft zu kontaktieren. Oftmals sind in den Aktenlagern der Juristen noch enorm viele Unterlagen verfügbar, die für die aktuelle Transaktion von Bedeutung sein können.

Altlasten als Knackpunkt

Insbesondere wenn es um das Thema Altlasten geht, sollte die Historie der Liegenschaft bzw. des Grundstücks beleuchtet und mit den zuständigen Ämtern kommuniziert werden. Durch die hohe Sensibilität dieses Themas, kann in diesem Zusammenhang schnell ein Knackpunkt auftreten, der einen nicht mehr lösbaren Konflikt zwischen den Parteien verursachen kann. Schon mehrmals hat es hierbei geholfen Gespräche und persönliche Termine mit der Umweltbehörde des Landes zu vereinbaren. Da diese Einrichtung unabhängig ist, sind die Erkenntnisse und Dokumentationen meistens für beide Seiten akzeptabel und eine Basis auf der sich die Verhandlungen fortführen lassen. Entscheidend ist jedoch, dass diese Dokumentation eindeutig ist.

Die Erfahrung zeigt, dass sich mit der Rückendeckung des Eigentümers, die meisten Problemstellen lösen lassen. Insofern gilt es auch für den Eigentümer seinen bevorzugten Transaktionsmanager sorgfältig auszuwählen, diesem zu vertrauen und einen großen Teil der praktischen Arbeit während einer Transaktion zu überlassen.

AUTOR:



MARIO BONET
Herausgeber
realUP expertises
www.realup.eu

>>> **Mietfläche – mehr Brutto vom Netto?? (Fortsetzung):** Die „Bruttogeschossfläche“ gibt es nicht; sie ist eine Wortschöpfung der Branche, welche eigentlich die Brutto-Grundfläche (BGF) nach DIN 277 meint. Die Begriffe *Nettofläche* und *Bürofläche* klingen zwar recht eingängig, sind aber nirgends hinreichend definiert. Bei Nettofläche denkt man meist an die Netto-Grundfläche oder Nutzfläche (beides nach DIN 277) und zur Bürofläche findet sich in einem gif-Papier die Erkenntnis, dass die Bürofläche die Fläche wäre, die als Bürofläche vermarktet sei. Und schließlich: Die DIN 277 definiert Grundflächen hauptsächlich zur Ermittlung von Baukosten und so kommt der Begriff ‚Mietfläche‘ darin gar nicht vor!

So mancher Projektentwickler ist sogar mit scheinbar eindeutigen Definitionen schon auf dem Glatteis gelandet. In einem großen Büroprojekt wurde mit dem Generalübernehmer vereinbart, dass sein Honorar sich nach der gif-Mietfläche MF/G bemessen solle. Im Objekt wurden dann „in Absprache mit dem Mieter“ Klimatechnikräume mit eingeschränktem Zugangsrecht geschaffen, so dass diese Räume nun als *Technische Funktionsflächen* eingestuft und von der Mietfläche MF/G in Abzug gebracht wurden. Der Generalübernehmer protestierte und sah darin eine *Individuelle Mieteranforderung* nach gif gegeben. Doch zwischen Mieter und Eigentümer gab es dafür nicht die von der Richtlinie geforderte vertragliche Vereinbarung. Während sich die Mietvertragspartner einig waren, stand der Generalübernehmer im Regen!

Eine langjährige Bauzeit kann so manchem zum Verhängnis werden, denn Flächen verändern sich durch Planungsänderungen, Mieterwünsche und veränderte Zuschnitte der Mietbereiche. Meist basieren jedoch Flächen auf einer ersten Berechnung des Architek-

ten und dann wandert diese Momentaufnahme in eine Excel-Liste, welche fortan die Grundlage für die Vermietung bildet – häufig ohne Flächenanpassungen nach baulichen Veränderungen. So ist es kein Wunder, wenn dann bei Fertigstellung geschuldete Mietfläche fehlt. Der Aufschrei ist besonders groß, wenn die vereinbarten Kappungsgrenzen nicht ausreichen und wertvolle Mietflächen gratis nachgeschossen werden müssen!

Geradezu klassisch ist der Fall eines norddeutschen Investors, der sein Objekt erweitern wollte und hierzu von der Stadt das Nachbargrundstück erwarb. Im Kaufvertrag wurde festgelegt, dass der Kaufpreis „nach der tatsächlich gebauten Brutto-Geschossfläche (BGF)“ zu ermitteln sei. Nun hatte man dabei vermutlich die werthaltigen oberirdischen Flächen im Sinn. Dies wäre auch richtig vereinbart worden, hätte man den Begriff ‚Geschossfläche‘ verwendet, denn die wird im Regelfall nur oberirdisch ermittelt. Durch die Wortschöpfung „Brutto-Geschossfläche (BGF)“ hat man ungewollt auf die DIN 277 verwiesen, welche Flächen auch in Untergeschossen, sowie in (und ggf. sogar auf!) Tiefgaragen zur ‚Brutto-Grundfläche‘ (BGF) zählt. Der Kaufpreis für das Grundstück hätte sich somit gerade verdoppelt!

Insbesondere bei der Transaktion von Bestandsobjekten kommt es häufig vor, dass die Herkunft der Vertragsflächen vom Käufer nicht mehr nachvollzogen werden kann. Oft reicht dem Mieter dann schon ein Zollstock um einen „Gesprächshebel“ zu finden. Doch nur wenn die der Vermietung zugrundeliegende Flächendefinition nachhaltig marktfähig ist, können diesbezügliche Risikoabschlüsse bei Transaktionen vermieden und ein gesicherter Ertrag erzielt werden.

Herausgeber:
Mario Bonet
Der Mietflächengutachter
realUP expertises
PF 10 04 16
63703 Aschaffenburg

Büroadresse:
Heinrich-Geißler-Str. 30
63801 Kleinostheim

T: 06021 – 310900
E: bonet@realup.eu
W: www.realup.eu