

Es geht weiter aufwärts

Zum Teil kräftige Zuwächse waren bei den heimischen Bauträgern sowohl flächenmäßig als auch bei den Investmentvolumina zu verzeichnen. Nur: Zahlen nennt man ungern.

Autor: Charles Steiner

Angesichts der Zahlen brauchen sich die österreichischen Bauträger keineswegs zu verstecken. Einige tun es aber doch. Manche sogar vehement. Sowohl bei den Fragebögen, die an alle aus der Branche ausgesendet wurden, als auch bei unserem Kooperationspartner KSV. "Manche wollen einfach keine Zahlen herausrücken", heißt es vom Kreditschützer. Und für das Ausfüllen des Fragebogens war beim einen oder anderen durchaus einiges an Überzeugungsarbeit zu leisten. Zum Glück allerdings sind nicht alle so. Und so gab es heuer sogar einige Neuzugänge beim diesjährigen Bauträgerranking, bei dem das Immobilien Magazin die Zahlen aus dem Geschäftsjahr 2015 abgefragt hatte. Heuer erstmals auch aus dem Ausland.

Methodik

Das Bauträgerranking gliedert sich in zwei Teile: Zum einen aus den ausgefüllten Fragebögen, die auch Einblick in die Flächenleistung geben und eine Aufschlüsselung in die einzelnen Assetklassen erlauben, zum anderen die Umsatzzahlen des KSV. Wir haben uns entschieden, die Zahlen diesmal deswegen zu trennen, da aus den Umsatzzahlen nicht auf die Bauträgertätigkeit selbst schließen lässt, wie eine Rückfrage beim KSV ergab. Zwar kann angenommen werden, dass bei der Aufschlüsselung der klassischen Wohnbauträger laut KSV-Definition (bereinigt auf die Umsatzzahlen von 2015; jene, bei denen keine aktuellen Zahlen vorlagen, wurden ausgenommen) sich die Umsätze dem eigentlichen Investmentvolumen zumindest teilweise annähern. Bei den privaten Unternehmen - Entwicklern wie Bauträgern - ist das allerdings nicht möglich. Der Grund: In den Gruppenumsätzen der einzelnen Unternehmen sind nicht nur Bauträger- bzw. Developerleistungen enthalten, sondern ebenso mögliche Mieterlöse, Transaktionen und andere finanztechnische Faktoren. Diese Zahlen mit jenen der Fragebögen zusammenzuführen, ist methodisch nicht möglich.

Der Fragebogen selbst schlüsselt nach den einzelnen Assets (Wohnen, betreutes Wohnen, studentisches Wohnen, Büro, Logistik, Gewerbe, Hotel, Infrastruktur und Sonstiges) auf - und zwar sowohl bei der Flächenleistung als auch bei den Investmentvolumina. Weil sehr viele Bauträger auch im Ausland entwickeln, wurde heuer auch nach den Zahlen außerhalb Österreichs gefragt. Wenig verwunderlich ist bei den Bauträgern die Assetklasse Wohnen am stärksten vertreten. Am zweithäufigsten wurde betreubares Wohnen und Gewerbe angegeben. Büro war bei den teilnehmenden Bauträgern lediglich im Ausland nennenswert genannt.

Im Plus. Die meisten Bauträger konnten gegenüber 2014 zum Teil kräftig zulegen. Einer sogar im dreistelligen Bereich.

Kräftige Zuwächse

Betrachtet man die Investmentvolumina jener Bauträger bzw. Entwickler, die im Vorjahr mit den Zahlen von 2014 teilgenommen haben, so konnten diese 2015 zum Teil kräftige Zuwächse verzeichnen. Am stärksten zeichnete sich dies bei B47 Real Investors ab: Gegenüber 2014 konnte das in Österreich und Deutschland operierende Unternehmen mit einem Gesamt-investmentvolumen von mehr als 52 Millionen Euro einen Sprung von fast 400 Millionen Euro hinlegen. Auch die Buwog legte mit 21 Millionen Euro (2014: rund 1 Millionen Euro) kräftig zu. Mit 27 Millionen Euro Investmentvolumen konnte die Soravia Group als Neuzugang auf Anhieb den dritten Platz erklimmen. Und mit einem Plus von gut 70 Millionen Euro auf 174 Millionen Euro konnte auch die ZIMA Holding AG ihre Bautätigkeiten massiv ausbauen.

Flächenmäßig sieht die Liste ein wenig anders aus: Dort hat die Buwog mit rund .000 m die Nase vorn (plus

0.000 m). Auf Platz zwei landet der Neuzugang Aleander Petritz Structured Development mit rund 7.000 m, wobei sich die Flächenproduktion zwischen Österreich und dem Ausland die Waage hält. Platz drei geht an die CA Immo mit einer Flächenleistung von mehr als 54.000 m, die ausschließlich aufs Ausland und dort auf Büro entfallen. Das hatte auch ein Plus beim Investmentvolumen zur Folge: Dieses wurde von 122 Millionen Euro (2014) auf 145 Millionen Euro hochgeschraubt.

□eichte □erschiebungen bei K□□□msätzen

Betrachtet man die Liste der klassischen Wohnbauträger, die dem Immobilien Magazin vom KSV übermittelt wurde, so ergeben sich leichte Verschiebungen. Zwar hat die GESIBA um gut fünf Millionen Euro an Umsatz auf 127 Millionen Euro zugelegt, wurde aber von "Freude am Wohnen", die rund 10 Millionen Euro erwirtschaftete, um knapp drei Millionen Euro überholt. Platz drei sicherte sich die Gemeinnützige Bau- u. Wohnungsgenossenschaft "Wien-Süd" mit 115 Millionen Euro.

□tärkste □ohnbauträger

Geht man nach dem Fragebogen, sehen die Investmentvolumina- und Flächenverhältnisse in Österreich anders aus: Dort setzt sich mit mehr als 552 Millionen Euro klar die B47 durch, der Neueinstieg Soravia brachte es auf immerhin knapp 25 Millionen Euro und liegt damit knapp vor der BUWOG, die 227 Millionen Euro investiert hatte. Nach Fläche liegt dafür mit fast .000 m die BUWOG vorne, gefolgt von der Soravia mit rund 4.000 m. Platz drei ist mit mehr als 27.000 m CP Immobilien aus der Steiermark. Dass die Investmentvolumina nicht direkt proportional zur Flächenproduktion sind, lässt sich dadurch erklären, dass die jeweiligen Unternehmen beim Wohnbau andere Segmente (Luus, Miete, leistbares Wohnen etc.) bedienen. Daraus resultieren auch unterschiedliche Kosten. Im Ausland zeigt sich wieder ein anderes Bild. Die B47 liegt dort zwar mit fast 20 Millionen Euro vorne, allerdings klettert die ZIMA Holding mit fast 7 Millionen Euro auf Platz zwei, gefolgt von der BUWOG mit fast 55 Millionen Euro. Auch hier gelten verschiedene Flächen- und Investment-Proportionen, wie in der Aufstellung klar ersichtlich ist. In dem Bereich gibt es auch die meisten Neuzugänge, die heuer teilgenommen haben. Wobei zu beachten ist: Raiffeisen Wohnbau ist seit Längerem als Raiffeisen Leasing bekannt, diese haben sich vor Kurzem umbenannt. Neu dafür die Mslik Unternehmensgruppe und die fourreal Gruppe sowie die Rustler Immobilienentwicklung GmbH. Bei Letzterer lässt sich sagen, dass für Investmentvolumen und Flächenproduktion der Wert deutlich nach oben geschraubt werden wird. Geht man nach betreutem Wohnen - eine Teil-Assetklasse, die in den kommenden ahren aufgrund des demografischen Wandels immer mehr an Bedeutung gewinnt -, so liegt Silver Living, die sich ausschließlich auf diese Wohnform konzentriert, vorne. Mehr als

Millionen Euro wurden 2015 in entsprechende Projekte investiert. Fast schon e aeuo liegt die Soravia Group mit rund 2 Millionen Euro, Platz drei entfällt auf die Mslik Unternehmensgruppe mit rund 2,5 Millionen Euro Investmentvolumen. Dort verhält es sich mit den Flächenverhältnissen zu den Investments etwas anders als beim klassischen Wohnen - dort sind bei der Reihung der Teilnehmer, die dieses Segment angegeben hatten, keine Verschiebungen erkennbar. Möglicher Grund: Die jeweilige Ausstattung, um älteren Menschen ein adäuates Heim zu bieten, ähnelt in Grundzügen einander. Stichwort: Barrierefreiheit.

Im Detail. Die Flächenleistung ist nicht proportional zum Investment. Das liegt am unterschiedlichen Segment, in dem gebaut wird.

Andere Assetklassen

Betrachtet man die anderen Assetklassen (Gewerbe, Hotel, Büro, Infrastruktur etc.) wird es mit dem Datenmaterial entsprechend eng. Einerseits aufgrund der Tatsache, dass Wohnbau nach wie vor das mit Abstand größte Segment der heimischen Bauträger ist und andererseits, weil die hier teilnehmenden Unternehmen sich vorwiegend darauf konzentrieren. Was hier zu betonen ist: Aufgrund des vorliegenden Materials ist nicht abzuleiten, dass andere Assets außer Wohnen nicht gebaut werden. Plaer wie UBM, S Immo oder Immofinanz tun das sehr wohl. Nur: Es lässt sich aus den Gruppenumsätzen nicht herauslesen. Und zusätzlich gilt besonders bei der Immofinanz zu sagen, dass sie andere Geschäftsjahreszklen hat - oder besser gesagt hatte: Sie sind umgestellt worden. Man kann allerdings zumindest mit vorhandener Marktkenntnis sagen, dass sich die UBM vorwiegend auf Büro, Hotel und Wohnen konzentriert, und dort besonders in den Kernmärkten Deutschland und CEE. Hotel, Büro, Wohnen, Retail sind dafür im Fokus der S Immo (wobei sehr viel davon für das Portfolio zugekauft wird und damit eine Relation zwischen Neubau und Gruppenumsatz nur schwer herzustellen ist). Das gilt auch für die Immofinanz, die besonders im Büro- und Retailsektor aktiv ist. Was zumindest generell aus dem Ranking herauszulesen ist: Das Jahr 2015 war definitiv ein Rekordjahr. Diese Tendenz war bei den Zuwächsen in puncto Flächenproduktion und Investmentvolumen definitiv erkennbar. Die Tatsache, dass kaum ein Teilnehmer die Rubrik Büro angewählt hatte, lässt sich zumindest aus folgendem Umstand erklären: Zu dieser Zeit war die Neuflächenproduktion im Bürosektor auf einem historischen Tiefstand. Dieser erholt sich, betrachtet man die aktuellen Marktberichte erst heuer bzw. im kommenden Jahr. Auch Logistik ist bei den Teilnehmern nicht der Renner. Auch das lässt sich zumindest theoretisch mit dem derzeitigen Logistikmarkt bzw. den Neuproduktionen erklären. Denn diese sind in Österreich eher selten - und dort konzentrieren sie sich im wesentlichen auf Wien und Graz.

Aktuelle Herausforderungen

Wie jede Branche haben auch die Bauträger sowie Projektentwickler mit den einen oder anderen Herausforderungen zu kämpfen. Eines der wesentlichen Themen, mit denen die Branche so ihre liebe Not haben, sind passende Grundstücke. So ziemlich alle gaben diesbezüglich an, dass gute Liegenschaften nicht nur rar, sondern auch teuer sind. Und das gilt für Österreich als auch für das Ausland, also dort, wo manche der Bauträger aktiv sind. Einer der Gründe könnte sein, dass gute Grundstücke, oder jenen, denen in der nahen bis mittelfristigen Zukunft ein hohes Potenzial beschieden wird, oft von den Verkäufern "gehörtet" werden. Das ist, abgesehen von der Verknappung, besonders in Top-Lagen, ein weiterer wesentlicher Preistreiber. Und das dürfte sich in den kommenden Jahren auch nicht ändern, wenn man die aktuelle Studie des Instituts für Immobilienwirtschaft zu Gemüte führt. Die Kernaussage dieser deckt sich nämlich mit jenen aus dem Bauträger ranking. Gute

Grundstücke sind selten. Das hat in Folge einen weiteren Effekt, den einige Bauträger ins Treffen führen: Nämlich die Klammer zwischen hohen Planungs- und Grundstückskosten mit leistbarem Wohnen zu schließen. Das ist sehr stark in Wien virulent, wo bereits jetzt eine akute Wohnungsknappheit besteht, die sich über kurz oder lang aufgrund des Zuzugs noch verschärfen dürfte. Gesetzliche Rahmenbedingungen tragen diesen Umstand allerdings noch kaum Rechnung. Nicht nur die Grundstücksfront macht den heimischen Bauträgern bzw. Entwicklern zu schaffen. Ein weiterer wesentlicher Punkt, der bei den offenen Fragen angegeben wurde, sind aktuelle gesetzliche Bestimmungen im Baugewerbe. Überbordende gesetzliche Richtlinien, in Österreich sogar neun Bauordnungen, die sich in manchen Bereichen durchaus ähneln, sind in der Tat eine Herausforderung. Deshalb, weil durch die Vielzahl an verschiedenen Bestimmungen und Normen auch die Planungskosten steigen. Wenig erbaulich, wenn das Grundstück dann ebenfalls teuer ist. Auch, und das ist vor allem im Wohnbau - besonders bei der Revitalisierung von Gründerzeitinshäusern - in Wien ein Thema ist die unklare Ausgangssituation im Mietrecht. Für jene, die Gründerzeitinshäuser entsprechend sanieren, revitalisieren oder refurbishen kommt daher aus Kostengründen lediglich eine Parifizierung der Wohneinheiten in Frage. Damit sind diese dem freien Mietmarkt entzogen. Und auch wenn viel im Mietsektor neu errichtet wird, so gibt es immer noch eine gewisse Knappheit an leistbarem Wohnraum.

Was besonders für den Bürosektor eine nicht unwesentliche Schwierigkeit darstellt, ist der Wandel des Arbeitsalltag, Stichwort neue Arbeitswelten. Da sich der Workflow - nicht zuletzt aufgrund des Internets - in den vergangenen 20 Jahren dramatisch verändert hat, kann beim einen oder anderen durchaus eine gewisse Verunsicherung auftauchen. Warum Die Lebenszyklen einer Büroimmobilie sind auf drei bis vier Jahrzehnte ausgelegt. Nachdem allerdings in den vergangenen zwei Jahrzehnten das bekannte Bürokonzept - man könnte sagen - komplett über den Haufen geworfen wurde, fragt man sich durchaus, ob dann die Büroimmobilie auch in 0 oder 40 Jahren noch ihren Zweck als solche erfüllen kann. Als Beispiel: Fast vier Jahrzehnte lang war ein Bürogebäude so konzipiert, dass jeder Mitarbeiter, maximal drei, eine eigene Bürozelle hatte, zu der man über enge Gänge gelangt ist. Das hat allerdings viele potenzielle Flächen verbraucht, worauf man vor etwa 10, 15 Jahren dazu übergegangen ist, Großraumbüros zu konzipieren - also möglichst viele Mitarbeiter auf engem Raum zu konzentrieren. Nunmehr setzt man auf Gruppen- oder Teambüros mit entsprechenden Kommunikations- und Ruheflächen, die auch die Corporate Identity des darin einuantierten Unternehmens widerspiegeln soll. Heißt: Wohin der Trend in 20, 0 Jahren hingehen wird, weiß man noch nicht zuverlässig zu sagen. Man muss also flexibel bauen.

Wenn man all diese Punkte zusammen betrachtet, dann kann sich an die Gesetzgebung durchaus ein Appell herauskristalisieren: Nämlich die Rahmenbedingungen auf die Bedürfnisse der heutigen Zeit anzupassen. Die Immobilienwirtschaft ist dazu bereit. Nun muss es die Regierung sein.

☐ **as Bauträger** ☐ **anking k** ☐ **nnen** ☐ **ie [hier](#)** als ☐ ☐ ☐ **downloaden.**

Markt Wohnen Buwog B47 CP Immobilien AG KSV 170