



Case Study: Ankaufsberatung für ein Bürogebäude

Ausgangssituation, Aufgabenstellung, Zielsetzung:

Im Rahmen des Verkaufs einer Immobilie in Frankfurt wurde von einem Investor ein Ankaufsberater engagiert. Hierfür wurde ein Auftragsumfang vereinbart, bestehend aus einer Büromarktanalyse, einer kaufmännischen Due Diligence und der Entwicklung eines Businessplans.

Verantwortungsbereich: Projektleitung

Vorgehensweise:

Um einen Eindruck von der Immobilie zu bekommen, wurde diese zunächst besichtigt. Es handelt sich um ein 1993 fertiggestelltes Hochhaus und weist innen nachfragegerechte Büroflächen vor:

- Grundriss ermöglicht unterschiedliche Raumkonzepte, wie Großraumlösung, Zellen- und Gruppenbüros;
- Teilbarkeit einzelner Geschosse in zwei Mieteinheiten (mobiles Trennwandsystem)
- Be- und Entlüftung mit Kühlung; pro Achse individuell regelbar; Doppelboden
- Integrierter elektrischer Sonnenschutz
- Achsmaß: 1,40 m / Lichte Deckenhöhe, ca.: 2,75 m
- Bildschirmarbeitsplatzgerechte Beleuchtung
- Ausstattung: hochwertig

Für die Büromarktanalyse wurden in einem ersten Schritt aus vorhandenen Researchdaten Marktinformationen zusammengetragen. Zur Beschreibung der Wettbewerbsposition des Gebäudes wurden in einer Objektvergleichsmatrix die Strukturmerkmale möglicher Wettbewerbsobjekte und des Auftragsobjektes gegenübergestellt. Im Vergleich mit Marktmieten konnte das aktuelle Mietniveau bzw. der Mietwert der Immobilie ermittelt werden. Hierfür wurde neben der Durchschnittsmiete auch die höchste und niedrigste Miete / qm im Gebäudekomplex betrachtet und festgestellt, dass diese sich innerhalb einer marktüblichen Bandbreite befanden. Zur Unterstützung bei der Kaufpreisfindung wurden zunächst Transaktionen vergleichbarer Größenordnung ermittelt und diese in Relation zum Auftragsobjekt gesetzt. In der kaufmännischen Due Diligence wurde eine detaillierte Analyse aller Mietverträge sowie eine Analyse der umlagefähigen und nicht-umlagefähigen Nebenkosten inklusive einer Untersuchung der Instandhaltungs- und Wartungsausgaben durchgeführt. Hierfür wurden zunächst wertrelevante Eckdaten (bspw. Mieternamen, Fläche, Miete / qm, Mietbeginn und -ende, Indexregelung, etc.) sämtlicher Mietverträge in einem Mietvertragsspiegel dokumentiert. Für die Nebenkostenanalyse wurden die Positionen der Nebenkostenabrechnungen aufgelistet und in € / qm dargestellt. Im Vergleich mit Kennzahlen bspw. aus dem „OSCAR-Report“ sowie mit Nebenkostenvorauszahlungen vergleichbarer Objekte konnte festgestellt werden, dass die Werte des Gebäudes am unteren Ende der Bandbreite lagen. Aufgrund umfassender Wartungsverträge zusätzlich festgestellt, dass die beim Eigentümer verbleibenden nicht umlagefähigen Kosten niedrig sind. Dritter Bestandteil der Ankaufsberatung war die Entwicklung eines Businessplans: Für freistehende Flächen (rd. 15% des Komplexes) wurde eine Vermietungsstrategie erstellt und Möglichkeiten der Mieterincentivierung aufgezeigt. Basierend auf der Nebenkostenanalyse wurde eine Potentialanalyse in Bezug auf Kostenreduzierung und Ertragsmaximierung durchgeführt und im Anschluss daran eine Empfehlung zu unterschiedlichen Verkaufsszenarien entwickelt. Abschließend wurden die aus der Ankaufsberatung gewonnenen Erkenntnisse in einem Discounted Cashflow-Modell zusammengeführt, welches dann vom Auftraggeber als Basis zur Kaufpreisfindung herangezogen sowie für Gespräche mit finanzierenden Banken verwendet wurde.

Aktueller Projektstatus:

Die Immobilie ist verkauft, der Verkäufer entschied sich für einen anderen Investor.