

Grundstücksvergabeverfahren der öffentlichen Hand: Rahmenbedingungen, Verfahrenskonzeptionen und Software-Tool-Entwicklung

von
Christoph Oehlke

Erstauflage

Diplomica Verlag 2015

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de

ISBN 978 3 95850 844 6

Leseprobe

Textprobe:

Kapitel 2.1.9, Bauunternehmen:

Die Zusammenarbeit mit Bauunternehmen kann durch zwei Auftragsarten erfolgen. Zum einen durch die Einzelvergabe von Gewerken, die viel Erfahrung für den Auftraggeber erfordert. Und zum anderen können Generalüber- und Generalunternehmer beauftragt werden. Dies stellt den Regelfall beim Projektentwickler aus Gründen der Organisation und Risikominimierung dar.

2.2, Marktzyklen:

Die Herausforderung der öffentlichen Hand liegt hier in den intransparenten Märkten und den schwer vorhersehbaren Immobilienmarktzyklen. Dabei muss u.a. bewertet werden, wie viel Flächenangebot der Immobilienmarkt annehmen kann, ohne, dass der Leerstand steigt oder Mieten sinken. Allerdings kann dies auch eine mögliche Strategie der öffentlichen Hand sein, um die Mieten im Wohnungsmarkt zu senken.

Da die Projektentwickler untereinander keine Rücksicht aufeinander nehmen, muss die öffentliche Hand diese Aufgabe übernehmen.

Hinsichtlich der Projektentwickler ergibt sich aus kurzer Projektbindung, eine abnehmende Beeinflussbarkeit des Projekts. Aus 'dem frühzeitig einsetzenden ‚point of no return‘ ergeben sich Verhaltensmuster, die in der Vergangenheit zur Überproduktion von Büroflächen beigetragen haben'. Dies liegt an vielen neuen Projekten, die mit dem beginnenden Zyklusaufschwung durch die Projektentwickler angegangen werden, weil u.a. große Gewinne möglich sind und sie leichter eine Fremdfinanzierung erhalten.

'Diese sind aber häufig erst dann bezugsfertig, wenn die konjunkturelle Hochphase schon wieder vorbei ist. In der Folge wird durch die parallel entwickelten Projekte ein Überangebot produziert, welches im fallenden Markt als Leerstand verbucht werden muss.'

Ein antizyklisches Verhalten ist jedoch nicht möglich. Dies liegt daran, dass 'die Prognose der Länge und Stärke der weiteren Zyklusphasen und ihrer jeweiligen Wendepunkte [...] nicht zielsicher [gelingt], da neben den allgemeinen konjunkturellen Faktoren bei allen Marktteilnehmern stets eine hohe Unsicherheit über strukturelle Änderungen des Flächenbedarfs bei den Nutzern herrscht.' Selbst bei guten Markt- und Nutzerinformationen liegen die Schwierigkeiten in dem enormen Herstellungsaufwand, der langen Bauzeit und der Dynamik der Märkte. 'Daneben beeinflussen die Rahmenbedingungen, insbesondere bei der Finanzierung und beim Einkauf auf dem Grundstücksmarkt, die Handlungsmöglichkeiten des Projektentwicklers maßgeblich.'

Die ohnehin starken Zyklusschwankungen werden dadurch noch verstärkt, dass Interessenvertreter zu Zeiten der konjunkturellen Hochphasen darauf hinwirken, mehr Flächen auszuweisen. Demzufolge ist ein überproportionales Anwachsen des Flächenangebots in einer solchen Phase zu erkennen. Zur konjunkturellen Tiefphase ändert sich dann das Interesse dahingehend, dass zum Schutz der eigenen Projekte, keine neuen Ausweisungen mehr erwünscht sind. Die Kommune ist dann ebenfalls nicht mehr an dem Verkauf von öffentlichen

Grundstücken interessiert, da die noch zur Hochphase ermittelten Bodenpreise nicht mehr erzielt werden können.

2.3, Makrostandort:

Der Makrostandort bestimmt wesentlich die immobilienwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. In Immobilienmärkten großer Makrostandorte können Projektentwicklungen innerhalb absehbarer Zeit vermarktet werden, sodass das Risiko für spekulative Projekte nicht zu hoch ist. Außerdem können diese Märkte eine große Bandbreite unterschiedlicher Flächen- und Nutzungskonzepte zu wirtschaftlichen Preisen aufnehmen.

Demgegenüber bieten Immobilienmärkte in kleinen Makrostandorten angesichts geringer Mietpreisspannen und verhältnismäßig schwächerer Nachfrage weniger Spielraum.

‘Der Blick auf die strukturellen Unterschiede beim immobilienwirtschaftlichen Nutzer-, Immobilien- und Anlegermarkt großer und kleiner Städte zeigt, dass mit diesen Unterschieden auch einige Unterschiede beim ‚Funktionieren‘ der Märkte verbunden sind: Die Aktivität auf kleinen Immobilienmärkten hängt weniger von übergeordneten Zyklen und Trends ab, als von der geringen Nachfrage nach Mietflächen und der Flächenverfügbarkeit bzw. dem Baugeschehen vor Ort.’

‘Häufig handelt es sich um wenig diversifizierte, nur schwach ausgeprägte Mietmärkte mit starker Eigennutzerdominanz und [...] für Investoren [ist] angesichts der Risikostrukturen und des eingeschränkten Akteurspektrums [ein Einsatz] schwierig. [...] Das Mietpreisniveau und die Vermietungsdynamik sind zu gering, um einen auskömmlichen Entwicklergewinn zu ermöglichen und daher für qualifizierte, spezialisierte Developer relativ unattraktiv.’

2.4, Standortfaktor für Mieter und Investoren:

‘Das Wertsteigerungspotenzial von Grundstücken ergibt sich vor allem aus ihrer Standort- und Lagequalität in Bezug auf die harten und weichen Mikrostandortfaktoren.’ Exemplarisch sind aus Büromietersicht die wichtigsten Standortfaktoren eine gute Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr, ausreichende Stellplätze, eine leichte Erreichbarkeit des Objekts mit dem PKW, eine gute überregionale Verkehrsanbindung, nahe gelegene Dienstleistungseinrichtungen und attraktive Nachbarobjekte.

Dabei liegt das Interesse an einem weniger attraktiven Standort mit Entwicklungspotenzial weniger bei Mietern als bei Investoren. Unter Umständen ist ein Investor bereit, ‘an einem Standort mit Entwicklungspotenzial auf die mittel- bis langfristige Wertsteigerung zu setzen. Viele Mieter suchen die Nähe zu Betrieben der gleichen Branche, was aus Investorensicht günstig ist, wenn so [...] eine Adresslage entsteht’. Letztendlich muss für den Investor die Objekt- und Standortwahl seiner Anlagestrategie anhand eines Rendite-Risiko-Profiles entsprechen.