

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

1.15

SELL

BUY

06 >

INVESTMENTS

Verunsicherte Assekuranzen

11 >

FINANZIERUNG

So gibt's trotz
Kreditklemme Geld

14 >

ÜBERBLICK

Die größten Bau-
stellen Österreichs

30 >

WISSENSCHAFT

Bessere Raumluf mit
Holz und Pflanzen

Von Ihnen die
Geschäftsidee.
Von uns die
Immobilie.



ORAG

Immobilien. Seit 1871.

www.oerag.at

IMMOBILIEN
VERMITTLUNG

LIEGENSCHAFTS
VERWALTUNG

ARCHITEKTUR
BAUMANAGEMENT

FACILITY
MANAGEMENT



1010 Wien, Herrengasse 17, T +43 (1) 534 73-0



VERSICHERUNGEN <

Kapital. Wie gehen die Assekuranten mit den Prämien der Kunden um?

DIE MAGISCHE 7 <
Überblick. Vom Probier-Turm bis zur grünen Mitte – die größten Baustellen Österreichs auf einen Blick.

FLÄCHENSTANDARDS <

Äpfel & Birnen. Experten zweifeln daran, dass sich der weltweite Flächenstandard IPM durchsetzen wird.



WISSENSCHAFT <

Arbeitsklimawandel. Studien untersuchten zwei einfache Maßnahmen, mit denen man schlechte Raumluft in den Griff bekommen kann.

4 > FAKTEN

Online. Eine Studie hat über 1.000 Websites österreichischer Immobilienunternehmen untersucht. Bei manchen hapert's ordentlich.

11 > FINANZIERUNG

Hintergrundwissen. Warum eine Immobilienfinanzierung mehr ist als bloß ein Kredit.

22 > RETAIL

Versuch und Irrtum. Welche Maßnahmen klappen im Kampf gegen den Onlinehandel – und welche floppen?

26 > PLANEN

Themenwohnen. Fast alle Wohnprojekte werden nach einem Thema ausgeschrieben. Das macht es den Planern nicht immer leichter.

34 > KOMMENTAR

Sandra Hochleitner



Sein & Schein

Ich fordere einen neuen Paragraphen ein: Gebäude sollten hässlicher dargestellt werden müssen. Entzückend hatten die Visualisierungen ausgesehen, als der Bauherr sie den Kaufinteressenten vorgelegt hatte. Blumige Balkone, grasige Gärten. Die gebaute Wahrheit kam freilich mit weniger Hochglanzqualität daher, okay, damit rechnet man. Aber irgendwie denke ich, dass letztlich etwas falsch geplant sein muss, wenn alle Balkone mit Plastikplanen und Schilfmatten abgeschottet und die Freiheit versprechenden Eigengärten mit speibgrünen Netzen umspannt werden. Das soll als Sichtschutz dienen, höre ich manch Schlaun sagen. Ja. Ich weiß. Die gelben „Achtung Rutschgefahr!“-Hütchen, die als Dauerständer in zum Beispiel wunderschön durchdesignten Wellness-Bereichen herumleuchten, haben auch eine Funktion. Sie sind trotzdem hässlich (und überflüssig, nona, ist's dort möglicherweise rutschig).

Angesichts der Vielzahl der Verunhübschung von Freiräumen bei Wohnanlagen könnte man schon festhalten: Da wird einfach ein offensichtliches Bedürfnis der Bewohner ignoriert. Außerdem lassen die von den Bewohnern improvisierten Abschirmungsmaßnahmen jeden noch so architektonisch bemühten Entwurf zu einem Konglomerat mit Camping-Charakter verkommen. In diesem Atemzug darf ich auch noch festhalten, dass ich von Architekturfotos, auf denen keine Menschen abgebildet sind, ebenso wenig halte. Was sollen mir diese Bilder anderes mitteilen wollen, als dass der Mensch in dem abgebildeten Bauwerk ohnehin nur stört?

GESCHICHTEN AUCH
ONLINE NACHLESEN >
www.immobiliens-wirtschaft.at

ALLES OPTIMIERT?

Eine Welt ohne digitalen Datenaustausch? Unvorstellbar. Ohne Internet? Geht nicht. Also, ginge schon, aber wer will heute schon auf Infos immer und überall verzichten? Die Immobilienbranche verschläft gerne viele Trends. Wie gut sich Makler und Bauträger, die ja mit ihren Websites direkten Kontakt zu Konsumenten haben, auf diese vielleicht doch einstellen, hat eine aktuelle Studie erhoben.

Für viele dieser Firmen ist der Weg nach oben in den Google-Ergebnissen ein kritischer Faktor für den Geschäftserfolg. Die Geschwindigkeit einer Website ist für Google ein wichtiges Merkmal für die Platzierung, weil langsame Websites nicht nur aufwendiger für die Suchmaschine zu erfassen sind, sondern weil sie zusätzlich eine sehr schlechte Nutzererfahrung bieten. Für die Untersuchung wurden von Otago Online Consulting (ein Berater für Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenmarketing) die URLs von 1.045 Immobilien-Websites aus Österreich recherchiert und analysiert. Im Ergebnis ist aufgefallen, dass bei Websites von Maklern und Bauträgern vor allem im Bereich der mobilen Darstellung noch Aufholbedarf herrscht. „Hier sind die Seiten insgesamt nicht nur wesentlich langsamer, sondern sind mobil auch nur sehr eingeschränkt zu benutzen. Dies ist nicht nur für Seitenbesucher ärgerlich, sondern führt auch dazu, dass diese Seiten in Google schlechter platziert werden und in der Folge weniger Besucher bekommen“, erklären die Otago-Gründer Jan Königstätter und Markus Inzinger.

Was jene, die nicht so schnell abgeschnitten haben, besser machen könnten? „Nicht immer geht es um aufwendige Änderungen. Selbst einfache Maßnahmen, wie Bilder in einem optimierten Format abzuspeichern, würden bei vielen Seiten schon eine wesentliche Verbesserung in der Geschwindigkeit bringen“, sind die Website-Optimierer überzeugt.



Mobile Benutzbarkeit von Immobilienseiten

In die Bewertung fließen Faktoren wie die Positionierung der Seitenelemente, die Schriftgröße und die Größe der Touch-Elemente mit ein.

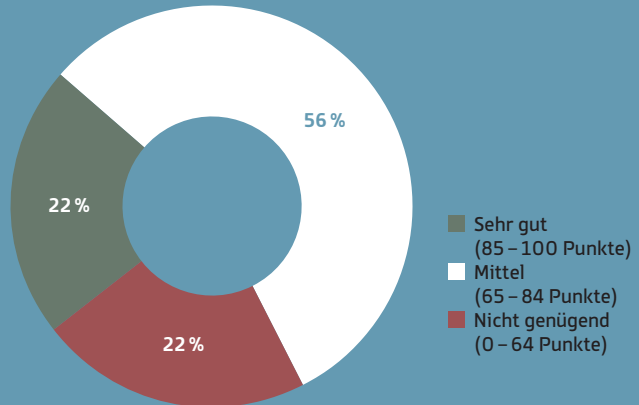
- Sehr gut
- Mittel
- Nicht genügend

Quelle: www.otago.at

MOBILE SEITEN CHECKLISTE FÜR DIE BENUTZBARKEIT



1. Größe von Links und Schaltflächen entsprechend anpassen
2. Möglichst keine Plug-ins verwenden
3. Gut lesbare Schriftgrößen verwenden
4. Horizontales Scrollen vermeiden



Desktop-Geschwindigkeit

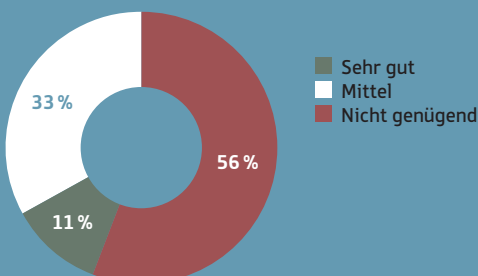
Das Ergebnis ist im Schnitt wesentlich besser als bei der Auswertung für mobile Immobilienwebsites. Auch wenn bei einigen Seiten sicherlich noch Verbesserungspotenzial besteht, liefert die Branche am Desktop im Schnitt eine gute Leistung ab.

Quelle: www.oetago.at

Mobile Geschwindigkeit

Gerade einmal 11 Prozent der untersuchten Immobilien-Websites schaffen es mit der mobilen Variante in den grünen Bereich. Im mittleren Bereich liegt ein Drittel der Websites, und mehr als die Hälfte befinden sich mit der mobilen Version sogar im unzureichenden Bereich. Immerhin: Von diesen liegen etwa 10 Prozent an der Grenze zum gelben Bereich. Hier gibt es sicherlich noch wesentlichen Aufholbedarf in der Immobilienbranche. Insbesondere weil Google die Seitengeschwindigkeit auch als Signal für die Reihung der Ergebnisse benutzt. Langsame Seiten bedeuten damit auch weniger Besucher.

Quelle: www.oetago.at



SEITEN- GESCHWINDIGKEIT IST NICHT WURSCHT

52 %

geben an, dass Seitengeschwindigkeit ein wichtiges Kriterium ist, ob die Seite wieder besucht wird.

14 %

gehen auf andere Seiten, wenn die besuchte Seite zu langsam ist, 23 Prozent brechen den Vorgang ab.

1 %

Amazon hat festgestellt, dass ± 100 Millisekunden Seitengeschwindigkeit ± 1 Prozent Verkäufe bedeuten.

36 %

der Internet-Nutzung in Österreich erfolgte mit Endgeräten, die mit einem mobilen Betriebssystem ausgestattet sind: Smartphones, Handys, Tablets, Portable Media Player etc.

HIMMEL UND HÖLLE

Gut: Versicherungen haben sehr, sehr viel Kapital. Schlecht: Sie sind unter Zugzwang und müssen gewinnbringend anlegen. Gut: Immobilien eignen sich dafür ideal. Schlecht: Das geht nur bei hoher Eigenkapitalunterlegung. Was also tun? Wie sehen die Strategien der Versicherer aus?



Versicherungen kaufen, finanzieren
und entwickeln Immobilien.
Bloß: Wie lange noch?



Da grinst er breit über das ganze Gesicht, der Zinshausmakler, als er auf Versicherungen zu sprechen kommt. „Die machen einen ordentlichen Teil meines Umsatzes aus, ich kaufe und verkaufe für sie Häuser. Manchmal kaufen sie die gleichen Objekte zu einem späteren Zeitpunkt wieder zurück“, erklärt der Makler, der sein Geschäft nicht verlieren und daher nicht genannt werden will. Verständlich, denn bei jeder Transaktion schneidet er ordentlich mit. Auf die Nachfrage, warum die Versicherungen so vorgehen, zieht der Investmentvermittler nur die Mundwinkel nach unten und die Augenbrauen nach oben. „Keine Ahnung, die scheinen keine Strategie zu haben.“

Was machen die Versicherungen mit dem von der breiten Masse eingesammelten Geld? Allein das Prämienvolumen der Lebensversicherungen von Herrn und Frau Österreicher betrug letztes Jahr 6,8 Milliarden Euro. Die wollen eine angemessene Rendite sehen. Auch Pensionseinzahlungen müssen verwaltet und vermehrt werden. Punktum: Versicherungen sind verpflichtet, sichere Anlagen zu tätigen, zugleich müssen sie aber Gewinne erwirtschaften, das wird in einem Niedrigzinsumfeld immer schwieriger. Gehen sie tatsächlich so strategielos vor, wie es sich aus der Aussage des Maklers schließen ließe?

2014: weniger, 2015: mehr

„Die jährliche Investitionssumme schwankt natürlich sehr. Derzeit sind Versicherungen (mit Ausnahme der VIG und einigen kleineren) auch vermehrt auf der Verkäuferseite anzutreffen. 2014 ist der Investitionsanteil von Versicherungen auf deutlich unter 10 Prozent zurückgegangen“, analysiert Michael Ehlmaier, Geschäftsführer EHL, das vergangene Jahr. Versicherungen müssen natürlich diversifizieren in Cash (Termingelder), Anleihen, Aktien und Darlehen. Immobilien waren da lange Zeit die langweilige Komponente im

Schatten der großen Renditebringer. Nun hat sich das Blatt gewendet. „Gerade in Zeiten, in denen festverzinsliche Wertpapiere nicht mehr hohe Renditen abwerfen, sind Immobilien eine wesentliche Stütze der Veranlagung“, meint Christine Dornaus, Vorständin der Wiener Städtischen. „Daher werden wir unser Immobilienportfolio – wie schon im vergangenen Jahr – weiter ausbauen.“ Die Wiener Städtische liegt somit im Trend (siehe Kasten Seite 9). Die meisten von der Immobilienwirtschaft befragten Versicherungen wollen wieder mehr Immobilien kaufen. Und da fangen die Probleme an.

Das Core-Problem

Damit stehen sie nämlich vor denselben Herausforderungen wie andere Institutionelle mit hohem Veranlagungsdruck. Viele Immobilienfonds dürfen nur sehr konservativ anlegen, nur beste Lagen, nur beste Mieter(bonitäten) etc.: Core Immobilien nennt sich das, und weil diese halt nur begrenzt verfügbar sind bzw. irgendwann zu teuer sind, muss man über Alternativen nachdenken. 96 Prozent der Versicherungen erwarten eine gesteigerte Nachfrage an B-Städten, so eine Umfrage von Ernst & Young am deutschen Markt. Für Österreich übersetzt: Auch hier kann nicht jeder in der Innenstadt Wiens günstige und gut vermietete Häuser einkaufen. Schlechtere Lagen in Wien oder in den Bundesländer-Hauptstädten werden in Kauf genommen – bei Letzteren gibt es allerdings tatsächlich das Problem, dass die Städte zu klein sind, um wirklich funktionierende Märkte zu sein (Transparenz, Preisbildung ...). „Die Versicherungsgesellschaften reagieren sehr unterschiedlich auf die derzeitigen Herausforderungen“, analysiert CBRE-Österreich-Chef Andreas Ridder. Früher habe jedes Land selbst veranlagen können, heute werden diese Kompetenzen zumindest bei vielen großen (globalen) Playern zentralisiert.

Sonderfall Allianz und AXA

Die Allianz hatte sich 2006 zu dieser sehr klaren Strategie bekannt. Sie verkaufte alle ihre österreichischen Immobilien und hat heute nur mehr „einen marginalen Fokus“ auf dieses Geschäft, wie sie auf Anfrage der IMMOBILIENWIRTSCHAFT meldet. Eine Versicherung ganz ohne Immobilieninvestments? Mitnichten, ja sogar: im Gegenteil! Hier spielt es sich im ganz großen Stil ab. Die Immobilienkompetenz wurde auf übergeordneter Ebene zusammengeführt, 400 Mitarbeiter zählt der Immobilienzweig des Konzerns mit Sitz in Paris und München. Über sechs Ländergesellschaften (für Österreich ist Deutschland zuständig) werden die direkten und indirekten Investments abgewickelt, Letztere finden sich vor allem in den USA und im Raum Asien-Pazifik bzw. bei speziellen Nutzungsarten wie Logistik. Diese Strategie der Zentralisierung hat zum Beispiel auch Mitbewerber AXA eingeschlagen. Allianz-Real-Estate-Vorstand Olivier Piani zeigt sich jedenfalls momentan über das letzte Geschäftsjahr mehr als zufrieden: „Allianz Real Estate ist weltweit um 2,5 Milliarden Euro gewachsen. Unser Investmentziel haben wir somit übererfüllt – das Gleiche streben wir auch für dieses Jahr an.“ Was für eine Ansage. 33,1 Milliarden Euro sind die Immobilien im Besitz der Allianz-Tochter wert. Mitbewerber AXA Real Estate konnte im letzten Jahr 5,2 Milliarden Euro an Transaktionen verbuchen, sie ist mit über 54 Milliarden Euro der größte Immobilienfonds- und Asset Manager in Europa.

Nur mit Joker

Solche Top-Umsätze kommen allerdings bei beiden Playern nicht allein aus dem klassischen Immobilienhandel und der Bewirtschaftung. Beide Konzerne haben einen der wichtigsten Joker zum rechten Zeitpunkt ausgespielt: In Zeiten, in denen die Zinsen zwar so was von niedrig wären, bekommen viele Entwickler und Investoren aber aufgrund der wachsenden

>

Risikovorschriften immer seltener Geld von den Banken. Also positionierten sich große Versicherungsgesellschaften selbst als Kreditgeber. Das Kreditportfolio für Gewerbeimmobilien der Allianz betrug 2014 insgesamt 8,4 Milliarden Euro, das meiste Geld wurde übrigens in die USA verliehen. Und nicht nur das: Auch die erstrangigen Kredite selbst lassen sich natürlich wieder hervorragend in einen Fonds packen und an große institutionelle Investoren verkaufen. AXA Real Estate Investment begann etwa vor Kurzem mit dem CRE Senior 9 - und platzierte ihn im ersten Schritt mit 1,5 Milliarden Euro. Eine weitere Milliarde soll noch folgen, die Investoren sollen mit 100 bis 150 Basispunkten zu Unternehmensanleihen belohnt werden. „Die großen Versicherungsgesellschaften wie AXA und Allianz haben sich gewandelt. Sie werden immer mehr zu Investmentmanagern, vergleichbar mit Morgan Stanley und Konsorten“, analysiert Andreas Ridder. Das bringt zweifelsfrei viele Vorteile: hohe Professionalität, Effizienz und den Vorteil der

Größe. Außerdem: Sollte mal ein Kredit nicht so laufen wie gewünscht, hat man noch eine ordentlich aufgestellte globale Asset Management Abteilung – die wird's schon wieder richten.

Sonderfall UNIQA

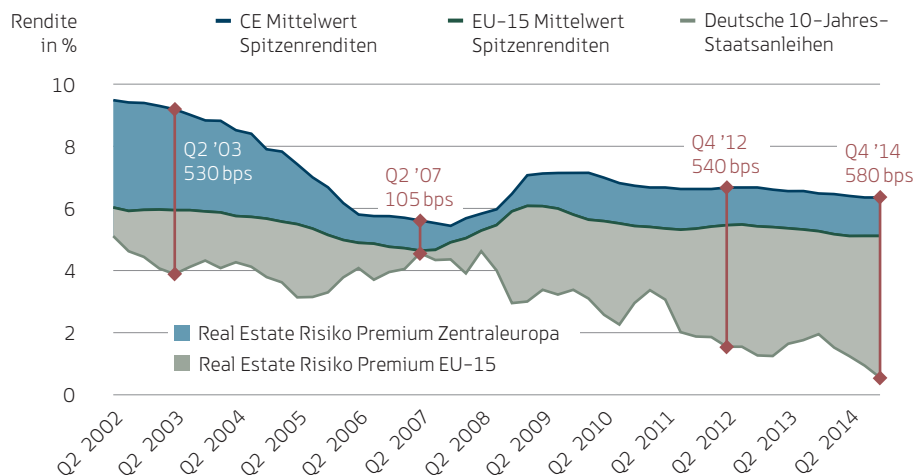
Ganz anders sieht die Welt aus den Augen der UNIQA-Gruppe aus. Statt aufzustocken will man den Immobilienanteil verringern. Derzeit sind noch 9 Prozent der Gesamtveranlagung in Immobilien zu finden, sie machen aber nur 3 Prozent des ordentlichen Nettoertrags aus. Zum Vergleich: Die Helvetia macht mit rund 11 Prozent Immo-Anteil 19,4 Prozent des Gesamtkapitalertrags. Für die UNIQA heißt das Gebot der Stunde jedenfalls „Liability Driven Investment“ – ein Managementansatz, der auf der passiven Seite beginnt und das Hauptaugenmerk nun nicht mehr auf die Assets, sondern auf die mit ihnen zusammenhängenden Verbindlichkeiten legt. Denn Hannes Bogner, Chief Investment Officer der UNIQA, rechnet auf jeden Fall noch länger mit so niedrigen Zinsen. Genau jetzt

bräuchte man Aktien und Immobilien im Portfolio, „doch das Problem ist, dass das genau jene Investitionen sind, bei denen besonders viel Risikokapitalunterlegung notwendig ist“, so Bogner. Bei Immobilien sind es 25 Prozent, die an Eigenkapital unterlegt werden müssen – die könnte man ja auch anderweitig investieren. Wie geht es also weiter mit den UNIQA-Immobilien? „Neben einer Reduktion des Immobilienportfolios ist vorgesehen, den Immobilienbestand in den kommenden Jahren breiter zu diversifizieren. Hierbei werden in Kernmärkten Direktinvestments präferiert, da es uns wichtig ist, lokal entsprechende Expertisen vorzuhalten. Für Randmärkte prüfen wir derzeit die Umsetzung von Investments über Fondsbeteiligungen.“

Einsparpotenzial könnte es bei der Versicherung mit eigenem Turm am Wiener Donaukanal und mit Hotelinvestment gleich daneben (Sofitel) auch intern geben: 60 Personen sind für 2,5 Milliarden Euro-Assets unter Management zuständig. Das steht zwar in Relation zu den anderen, kleineren Versicherungen (die ÖBV braucht für ihre 275 Millionen Euro-Assets zum Beispiel sechs Leute), Synergieeffekte sehen aber anders aus.

DEUTSCHE STAATSANLEIHEN > SPITZENBÜRORENDITEN

Historisch: Noch nie war der Renditeunterschied zwischen Staatsanleihen und Immobilien so groß wie heute. Das macht Immo-Investments für Institutionelle noch interessanter.



Quelle: Deutsche Bundesbank (Q4 2014), CBRE Research (Q4 2014). EU-15 gewichteter Mittelwert der Spitzenrenditen basierend auf Q3 2014.

Was ist die Kernkompetenz?

Unterschiede zwischen den einzelnen Versicherungen gibt es auch in der Art, wie sie in Immobilien investieren. Direkt oder indirekt? Die Ernst & Young Studie (erschien Mitte 2014) schreibt: „Dabei plant jedes befragte Unternehmen, im Schnitt 168 Millionen Euro direkt in Immobilien zu investieren, weitere 116 Millionen Euro sollen indirekt investiert werden. Die Renditeerwartung ist indes weiter gesunken. Gingen die Versicherer 2013 noch von 4,9 Prozent für Direktinvestments beziehungsweise von 5,5 Prozent für indirekte Investments aus, rechnen sie inzwischen mit 4,4 beziehungsweise 5,0 Prozent.“ Wobei sich ohnehin die Frage stellt: Wie weit geht die Kernkompetenz einer Versicherung? Warum deckt sie nicht die ganze Wertschöpfung der Immobilie ab und entwickelt sie selbst? Die Hausverwaltung – selbst machen oder besser

>

ÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNGEN UND IHR IMMOBILIENGESCHÄFT



Versicherungs- gesellschaft	Immobilienanteil in Bezug auf die Gesamt- veranlagung	Höhe Assets unter Manage- ment aus dem Immo-Bereich (in Euro)	Ertrag aus dem Bereich Immobilien bezogen auf Gesamtertrag	Werden Sie in Zukunft eher mehr oder eher weniger in Immobilien investieren?	Wie viele Leute?
DONAU Versicherung AG (c)	ca. 7 %	k. A.	k. A.	„Wir planen den Anteil im Verhältnis zur Gesamt- veranlagung auf 8 % bis zu maximal 10 % zu erhöhen. Schwerpunktmäßig in Wohnimmobilien, Büroimmobilien und Businessparks“	(d)
ERGO Austria	2,6 % (b)	ca. 130 Mio. (b)	Entspricht derzeit der Buchwert- Rendite des Gesamtportfolios ^a	„Eher mehr“	3
Helvetia	11 % (a)	ca. 120 Mio.	ca. 19,4 % des Gesamtkapital- ertrages (Nettoertrag)	„Ausschließlich in Wiener Lagen, vor allem 4. bis 9. Bezirk“	k. A.
ÖBV	12 % (b)	275 Mio.	ca. 11 %	„Schwerpunkt liegt im Bereich Wohnen in Wien“	6
UNIQA	ca. 9 %	2,5 Mrd.	ca. 3 %	„Soll in den nächsten Jahren auf 7 bis 8 % sinken“	60
VIG	ca. 6 %	ca. 1,8 Mrd.	k. A.	„Weitere Investitionen im Immobilienbereich sind durchaus geplant“	(d)
Wiener Städtische	bis zu 10 %	ca. 750 Mio.	k. A.	„Werden unser Immobilienportfolio weiter ausbauen“	8
Zürich	21 %	451 Mio.	23 %	„Bei adäquaten Ertragsmöglichkeiten vorstellbar“	7

(a) Buchwert (b) Marktwert (c) Teil der Vienna Insurance Group (d) Innerhalb der VIG gibt es Konzerngesellschaften, die über eigene Immobilienabteilungen verfügen, und solche, in denen dieser Bereich in einem anderen Ressort betreut wird. k. A. – keine Angabe, Generali und die Oberösterreichische Versicherung wurden angefragt, konnten bzw. wollten allerdings keine Auskunft geben.



WIENER PRIVATBANK
Immobilienmakler

**Wir sind in der
besten Lage
zu finden, was Sie
suchen**

www.wpb-makler.com

T +43 1 377 155 - 0, office@wpb-makler.com

>

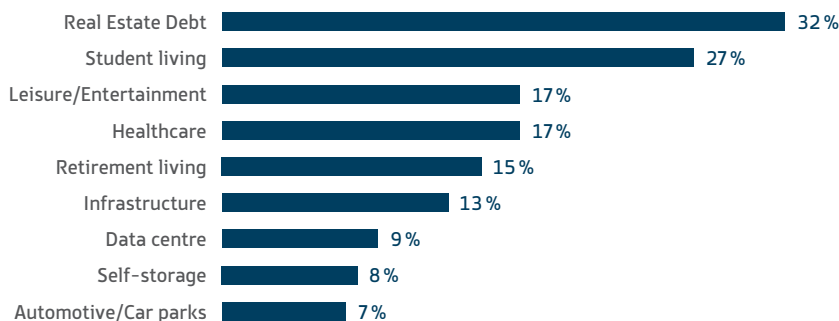
auslagern? In Karl Wlascheks Immobilienfirmen arbeiten etwa nur zwei Hand voll Experten, sie verwalten Immobilien im Wert von 3 bis 4 Milliarden Euro, der Rest wird ausgelagert (und regelmäßig neu verhandelt). Soll eine Versicherung selbst Developer spielen (und das Risiko dabei übernehmen)? Die VIG (Vienna International Group) engagiert sich zum Beispiel vielfältig – sie tritt auch als Mit-Entwickler auf, selbst der gemeinnützige Wohnbau ist ein Thema. Auch die Zürich, die ÖBV setzen (auch) auf Eigenentwicklungen. Die Wiener Städtische ist zusätzlich noch als Finanzierer im Kreditgeschäft aktiv.

Helvetia lagert lieber aus

Ganz anders sieht das die Helvetia, die sich schlank hält: „Immobilienentwicklungen sind nicht unsere Kernaufgabe. Die Helvetia fällt taktische und strategische Entscheidungen im Immobilienbereich meistens selbst, jedoch ist ein externer AssetManager zwischen Helvetia und der externen Immobilienverwaltung als verlängerter Arm des Eigentümers geschaltet.“ Wie Versicherungen mit Immobilien umgehen, hat sich jedenfalls in den letzten Jahren stark verändert. Vom lokalen Einheitsbrei zu differenzierten Strategien. Hauptgründe dafür sind eine zunehmende Professionalisierung – etwa indem die Kompetenzen zentral zusammengezogen werden und der lokalen Freunderlwirtschaft ein Riegel vorgeschoben wurde –, aber auch der steigende Konkurrenzdruck und das

INTERESSE AN ALTERNATIVEN > IMMOBILIENINVESTMENTS 2015

Am liebsten würden institutionelle Investoren als Alternative in Real Estate Debts investieren, also sich am Finanzierungsgeschäft beteiligen. Quelle: CBRE



Marktumfeld. Wurden früher Immobilien gerne als „Polster“ gesehen, um sie in schlechten Zeiten zu verkaufen und mit der Differenz aus Buchwert und Verkaufspreis die Bilanz aufzubessern, werden sie heute plötzlich zum Problem, weil sie mit Eigenkapital hinterlegt werden müssen.

Überraschend ist, dass es durchaus unterschiedliche Strategien im Umgang mit der immobilien Assetklasse gibt, Orientierungslosigkeit lässt sich eigentlich den wenigsten Unternehmen vorwerfen – womit die Eingangsthese des Zinshausmaklers nicht hält. Auch der Vorwurf anerkannter Experten, die Versicherungen würden einfach zu wenig zahlen, um echte Profis für ihre Immo-Abteilungen zu gewinnen, könnte möglicherweise mit den

genannten Entwicklungen langsam verschwinden. Manche glauben bereits einen Generationenwechsel zu erkennen: neue Teams, neuer Spirit (bei Versicherungen!), neues, aktiv gemanagtes Portfolio. Für Konsumenten könnte der unterschiedliche Umgang mit Immobilien – oder mit anderen Assetklassen – eventuell sogar zum hilfreichen Unterscheidungsmerkmal werden. Skandia etwa, ein Marktführer bei fondsgebundenen Lebensversicherungen, hatte auch den Immobilienfonds CS Euro-real im Programm. Der befindet sich heute in Liquidation, wovon auch die Gelder der Kunden betroffen sind. Zu Ertragszahlen aus Immobilien wollte sich Skandia Österreich für diesen Artikel daher lieber nicht äußern. ■

Erstklassiges Wohnflair in Wien WIEN 23 Kugelmanngasse 3A



M® >>>> Infobox

- » 40 freifinanzierte Eigentumswohnungen
- » 2-4 Zimmer, ca. 58m²-111m²
- » alle Wohnungen mit Loggien, Balkone, Terrassen, Eigengärten
- » KFZ-Stellplätze, Motorradstellplätze
- » Gas-Solar-Niedertemperaturheizung
- » Mischek-Line-Ausstattung, Ökopass, Energieausweis
- » Heizwärmebedarf 29kWh



Man lebt nur einmal. >>> Mischek

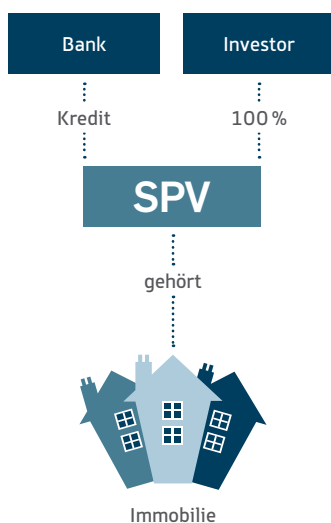
FINANZIERUNGEN VERSTEHEN

Immobilienfinanzierung – das kann doch nicht so schwer sein? Einer will etwas bauen und nimmt dafür einen Kredit auf. Stimmt auch, im Prinzip. Bloß im Detail wird es dann ein wenig komplizierter. Eine Einführung in das Thema.

Dachser fährt durch die ganze Welt. Das Speditionsunternehmen wurde vor fast 100 Jahren in Deutschland gegründet. Das Geschäft rennt gut, darum sollte beim Cargo Center Graz ein neues Bürogebäude inklusive Lager her. Das Unternehmen ging zu einer Bank und bekam – in diesem Fall von der Erste Group Immorent – einen klassischen Unternehmenskredit. So weit, so unkompliziert. Bis hierher ist das Finanzierungsthema ja noch überschaubar. Spannender wird es, wenn es sich um einen Developer handelt, also eine Unternehmung, die zum Zwecke des späteren Verkaufs bzw. gleich für Dritte Immobilien entwickelt. Hier kommen strukturierte Finanzierungen zur Anwendung, das bezeichnet alles, was über die reine Kreditfinanzierung hinausgeht.

Wesentlich dabei: Es wird zwischen Investor und einer Projektgesellschaft (genannt SPV) unterschieden. Letztere wird extra gegründet, steht zu 100 Prozent in Besitz des Investors, also in unserem Fall des Entwicklers, und dient ausschließlich zur Abwicklung des Immo-Projekts. Warum bekommt diese Gesellschaft nicht einfach nur einen Kredit? „Banken haben aufgrund regulatorischer Vorgaben die Hürden für eine Finanzierung wesentlich erhöht, das beginnt bei einem höheren

Anteil an Eigenkapital und endet bei strengerer Prüfungen im Risikomanagement. Kredite werden daher schwerer erreichbar“, weiß Christoph Urbanek, Partner bei DLA Piper Weiss-Tessbach Rechtsanwälte. Daher wird der „klassische“ Kredit mit anderen Formen des Geld-Auftreibens kombiniert:



Bei Projekten erfolgt die Finanzierung anders als beim Unternehmenskredit immer über sogenannte SPV (Special Purpose Vehicles).

Schuldscheindarlehen

Diese Art der Geldbeschaffung ist einem Unternehmenskredit ähnlich und läuft so: Die Firma X bekommt von Bank B ein Darlehen. Das Ganze kann übrigens auch wirklich so aussehen, wie man sich landläufig einen Schuldschein vorstellt, ein ganz kurzer Text reicht. Besonderheit: Vor allem Versicherungen mögen diese Finanzierungsart, weil sie deckungsstockfähig ist (heißt: Versicherungen können sie verwenden, um liquide zu sein und im Bedarfsfall den Versicherten auszuzahlen). Und weil die Banken das daher den Versicherungen gut verkaufen können, sind die Margen für den Kreditnehmer interessanter. Ein Schuldscheindarlehen wird zur normalen Projekt(kredit)-finanzierung unterstützend angewandt. Es macht vor allem dann Sinn, wenn Liquidität gefragt ist.

Mezzaninfinanzierung

Hier kommt das Geld aus dreierlei Quellen in das SPV: Der Investor schießt Eigenkapital ein, die Bank ebenso – über einen zweiten Kredit für das SPV. Das „Mezzanin“ ist dann der Dritte im Bunde, das kann ein Fonds oder eine andere Bank oder sonst jemand sein. Wichtig: Das Mezzaninkapital ist nachrangig

LTV > LOAN TO VALUE RATIO

Die Kennzahl LTV ist der Verschuldungsgrad auf Objektebene. Das heißt, es wird dargestellt, wie hoch einzelne Objekte eines Immobilienportfolios verschuldet sind. Wörtlich übersetzt handelt es sich um das Verhältnis zwischen Fremdkrediten und Objektwert.

LTC > LOAN TO COST RATIO

Die LTC Ratio liefert eine ähnliche Aussage wie LTV, bloß wird hier das Kreditrisiko der gesamten Investitionssumme gegenübergestellt. Der LTC ist das Kreditvolumen durch die Gesamtinvestitionskosten mal 100.

DSCR > DEBT SERVICE COVER RATIO

Diese Benchmark drückt die Fähigkeit eines Unternehmens aus, seine Zins- und Tilgungsleistungen für aufgenommene Kredite zu bedienen. Je höher, desto leichter bekommt man eine Finanzierung.

>

gegenüber dem bestehenden Kredit, aber vorrangig gegenüber dem Eigenkapital des Investors.

Wann kommt eine Mezzanin-Finanzierung zum Einsatz? Wenn der Kredit nach mehr Eigenkapital verlangt oder in Problemkreditfällen. Weil vom Mezzanin-geldgeber in diesem Fall höhere Zinsen verlangt werden, verdient er auch mehr, hat aber freilich auch ein höheres Risiko.

Anleihe/Pfandbrief

Auch die Bank braucht natürlich Kapital. Daher begibt sie Anleihen am Kapitalmarkt. Eine Spezialform davon ist der Pfandbrief – eine Anleihe der Bank, die mit einem Deckungsstock (also mit hypothekarisch besicherten Krediten) besichert ist. Was die Bank kann, kann der Kreditnehmer auch. Er bietet ein oder mehrere Objekte (Assets) an und

holt über eine Anleihe Geld dafür. Solche Anleihen können den klassischen Projektkredit durchaus ersetzen. Eine Sicherung zusätzlich zur Anleihe ist erst seit Kurzem Usus geworden. Jetzt werden immer öfter die Anleihen auch grundbücherlich besichert, das soll dem Anleger mehr Schutz geben. Eine Variante hiervon ist übrigens auch die Unternehmensanleihe, wenn das damit geholte Geld für Projektentwicklungen verwendet wird – UBM, PORR, Warimpex bedienen sich zum Beispiel gerne dieses Instruments.

Die Tücken

So weit, so klar. Scheint ja auch nicht allzu kompliziert zu sein. Worin liegen also die Schwierigkeiten? „Die Strukturierung einer Finanzierung hat unter Umständen rechtliche Hürden. Etwa das Aufsichtsrecht. Wenn es sich um eine

fondsähnliche Finanzierung handelt, muss das Investmentfondsgesetz angewandt werden“, erklärt Urbanek. Oder noch schlimmer ist das AIFM – hierfür muss eine eigene Konzession bei der FMA beantragt werden.

Weiters gibt es das Problem der Einlagenrückgewähr, darunter versteht man das Verbot, dass Stammkapital aus dem SPV wieder zurück an den Investor geht. „Das ist ein Riesenthema“, warnt Urbanek, „die Einlagenrückgewähr ist das Damoklesschwert der Projektfinanzierung!“ Vor allem bei Konzernfinanzierungen – also Portfoliokäufen – läuten bei dem Stichwort die Alarmglocken. Ach ja, und dann funkelt natürlich auch noch die Internationalisierung rein. Wenn mehrere Länder, Märkte, Player, Sprachen und Rechtssysteme zusammenkommen, wird's richtig kompliziert. ■

www.erstegroupimmorent.at

„Alles aus einer Hand – von der Finanzierung bis zur Abwicklung.“

Mag. Albin Hahn, Vorstand für Finanzen und Personal bei Manner & Comp. AG



Manner

Wien Hernals
Bürogebäude

Finanziert, gebaut und abgewickelt durch



Das ist die
Realität!

Workflow

Lange Zeit hieß es aus psychologischen Kreisen, dass man Arbeit und Wohnen trennen soll. Kann es nicht sogar hilfreich oder erstrebenswert sein, wenn Arbeit so viel Spaß macht, dass es keine Grenze zum Privaten gibt?



KEIN UNTERSCHIED FRANÇOIS-RENÉ DE CHATEAUBRIAND Schriftsteller

Ein Meister der Lebenskunst trennt nicht Arbeit und Spaß, Arbeit und Freizeit, Körper und Geist, Ausbildung und Erholung. Er vermag beides kaum zu unterscheiden. Er verfolgt einfach bei allem, was er tut, seine Vorstellung von Vortrefflichkeit und überlässt es anderen zu beurteilen, ob er arbeitet oder sich vergnügt. In seinen Augen tut er (immer) beides.

BESSERE PERFORMANCE RENATE HAMMER Institute of Building Research and Innovation

Die Chance des Arbeitens von zu Hause liegt in der individuellen Gestaltbarkeit, denn das ultimative Home Office gibt es genauso wenig wie die richtige Work-Life-Balance. Es geht vielmehr um die Lösung, die persönliche Fähigkeiten fördert und das Erbringen außergewöhnlicher Arbeitsleistung ermöglicht. Als Experimentierfeld in Sachen eigene Performance ist das Home Office sicher zukunftsweisender als das Großraumbüro. Es wäre also lohnend, diesbezügliche Erfahrungen zu sammeln.

SEGELBOOT ODER BÜRO EWALD STÜCKLER T. O. C. Tecno Office Consult

Aufgrund von Langzeitstudien hat sich klar herauskristallisiert, dass es Mitarbeiter gibt, die sehr gut für Home Office geeignet sind und andere eben überhaupt nicht. Ob am Segelboot, am Skilift oder direkt im Büro – wenn das Arbeitsumfeld, respektive die Rahmenbedingungen, sowohl durch Unternehmensführung als auch durch die Bereitstellung der notwendigen technischen Helferlein passen, wird sich ein Unternehmen erfolgreich entwickeln.



< VERTRAUEN IST WICHTIG ANDREAS GNESDA Teamgnesda

Aufgrund unserer Erfahrungen in vielen Kundenprojekten sehen wir, dass das Projekt Home Office sehr viel Vertrauen und Disziplin von beiden Seiten – Mitarbeitern und Arbeitgeber – erfordert. In vielen Unternehmen existiert daher eine Mischung aus Home Office oder dem Arbeiten an „Third Places“ und dem Austausch im Büro. So findet im Büro der notwendige Wissenstransfer statt, Probleme können „face to face“ besprochen und gelöst werden, das tägliche Arbeitspensum kann aber je nach Wunsch an anderen Orten erledigt werden.



< KINDER: MEHR AUSWAHL LARS THOMSEN future matters

Wir erleben immer häufiger, dass Menschen nach anderen Werten in ihrer Arbeit suchen als nach „nur einem sicheren Arbeitsplatz“. Sie wollen Unternehmen beitreten, die ihrem Leben und ihrer Arbeit einen Sinn geben. Arbeitgeber sind in Zukunft stark gefordert, ihre Unternehmenskulturen so zu entwickeln, dass sie attraktiv für Menschen werden, denn im demografischen Wandel haben unsere Kinder bei ihrer Jobwahl viel mehr Auswahl, als wir jemals hatten.



< NUR BEDINGT HERMANN KLEIN IG Immobilien

Wohnen und Arbeiten an einem Ort ist meines Erachtens nur bedingt ein erfolversprechendes Zukunftskonzept, da Menschen nicht immer den passenden Arbeitsplatz in nächster Umgebung zu ihrem Wohnort finden. Doch natürlich soll man diese Lebensform ermöglichen und fördern, da dadurch auch eine Reduzierung des PKW-Pendelverkehrs erreicht werden kann. Um dafür geeignete Bedingungen zu schaffen, muss man bei Bauprojekten verschiedene Nutzungsarten integrieren. So entstehen vermehrt Mischprojekte, die man sich als Wohn- und Arbeitswelt-Einheit mit Büros, Geschäften und Schulen vorstellen kann.



DIE MAGISCHE SIEBEN

> DIE 7 GRÖSSTEN BAUSTELLEN ÖSTERREICHS



Der Turm soll als Forschungsobjekt dienen und zugleich Landmark werden.

EIN PROBIERTURM

1 > Nicht nur Wien will eine Smart City sein. Auch Graz. Freilich muss man sagen, dort fallen die Tower ein wenig kleiner aus als in Wien. Vielleicht ist aber gerade das besonders smart ... Ende 2015 soll jedenfalls der von Markus Pernthaler entworfene 60 Meter hohe Science Tower fertig sein, und zwar inmitten der Smart City Graz, die auf 130.000 Quadratmeter hinter dem Hauptbahnhof projektiert ist. Die 15 Stockwerke des Turms schaffen es auf eine Nutzfläche von ca. 2.700 Quadratmeter. Und warum Science? Hier sollen grüne Technologien und Nachhaltigkeits-Ideen erforscht werden – ein Testobjekt, anhand dessen man für zukünftige Projekte lernen will. Daher gilt er nicht nur aufgrund seiner Höhe als Wahrzeichen des Entwicklungsgebiets.

2
v

INTERDISZIPLINÄRES ZENTRUM

Die größte Baustelle Tirols war lange Zeit das Kinder- und Herzzentrum der Universitätskliniken Innsbruck. Dieses ist nun fertig, und schon geht es weiter mit einem noch größeren Vorhaben: Die Innere Medizin Süd bekommt ein eigenes, neues Gebäude, ein Zentrum, wie es heißt. Denn wichtig bei der Planung und dem Konzept war, dass hier verschiedene Teams interdisziplinär zusammenarbeiten und auch organisatorisch zusammengeführt werden sollen. Gekühlt wird die Immobilie übrigens mit Grundwasser. 79 Millionen Euro investieren Bund und Land für den Neubau.



Ein Zentrum, das seinem Namen gerecht wird: Hier werden unterschiedliche Ärzteteams aufeinandertreffen.



Das Modul zieht in die Wiener Muthgasse.

3
V

CLUSTER SEI DANK! ODER DOCH NICHT.

Wer um den aktuellen Stand des Wiener Gewerbeimmobilienmarktes weiß, kennt die Probleme: kaum neue Projekte, aber auch kaum Nachfrage großer Konzerne. Gut, wenn man sich da auf ein Cluster konzentrieren kann. Am Wiener Standort Heiligenstadt gibt es einen solchen für Biotechnologie unter der Bezeichnung LifeScience Vienna Muthgasse. Hier entstehen gerade immerhin rund 29.000 Quadratmeter Mietfläche, das Projekt heißt BioTech II und wurde von Hoffmann-Janz ZT GmbH geplant. Drinnen: Labors und Büros. Oder auch nicht, denn im Februar dieses Jahres wurde bekannt, dass nun die Tourismusschule Modul bzw. Modul University dort ihren gemeinsamen Standort beziehen werden. Und schwupps, schon spricht man von einem „Tourismus-Campus“. Bei den Projektentwicklern handelt es sich übrigens um die WSE und die gerade zum Verkauf stehende BAI.



Facility Management

Intelligent & wirtschaftlich.
Unser Auftrag! Unsere Werte!

Individuelle Facility-Lösungen sichern Ihnen optimale Abläufe. Aber auch mehr Wirtschaftlichkeit und Wertsteigerung. Wir gehen für Sie den einen Schritt weiter.



WISAG heißt Wertschätzung!
WISAG heißt Einsatz!
WISAG heißt bunt!

www.wisag.at



Kein Banken-Protzbau: Der Erste Campus ist offen, intelligent und ressourcenschonend geplant.

4
v

UMSTEIGEN IN DIE NEUEN ZENTRALEN

Na klar, das Areal des neuen Wiener Hauptbahnhofs gehört in diese Liste der größten Baustellen Österreichs natürlich mit hinein. Der Bahnhof selbst ist fertig, an anderen Stellen wird noch emsig gebaut. Das Motel One etwa, ein 60 Meter hoher Hotelturm mit rund 530 Zimmer, hat bereits Dachgleiche gefeiert, jetzt geht's innen drum, rechtzeitig fertig zu werden. Die ECE hat entwickelt, der Brand Motel One betreibt. Die ÖBB hat ihren Turm und ihre neue Zentrale auch bereits bezogen, ein anderer Konzern, die Erste Bank, steht kurz vor der Übersiedelung. Ein Bürohaus für die Drittverwertung wird mit dem Puro entstehen. Die Bauarbeiten werden voraussichtlich im Sommer 2015 aufgenommen, als Bauzeit rechnet der Entwickler (ebenfalls die ECE) mit rund 18 Monaten. Was genau nun mit dem Baufeld „Quartier Belvedere Central“ passiert (UBM will hier Hotels entwickeln), ist derzeit wohl ebenso offen wie der Mieter, der in den von der Signa gerade in Entwicklung befindlichen Büroturm „The Icon“ einziehen wird.

5
v

MITTIG UND GRÜN

Die größte Baustelle Oberösterreichs ist mitten in seiner Hauptstadt zu finden: Grüne Mitte Linz heißt das Quartier, das dort entsteht. Bis 2016 werden auf einer Fläche von rund 87.000 Quadratmeter insgesamt 700 Wohnungen und 50 betreubare Wohneinheiten sowie ein Kindergarten gebaut. Sieben Genossenschaften haben sich dafür gemeinsam mit der Stadt Linz zusammengetan. Und warum grün? Nach dem Motto „hängende Gärten“ werden Terrassen, Loggien, Dächer und Höfe intensiv begrünt, aber Kernstück des Projekts ist ohnehin ein in der Mitte liegender Park, eine grüne Lunge sozusagen. Hier findet sich der Rodelhügel wie auch ein Lianen-Weiden-Dschungel, ein Baumhaus, eine Kletteranlage und ein Laufband. Das „Rückgrat“ des Stadtteils soll eine multifunktionale Lindenallee durch die grüne Innenzone bilden. Somit geht man auch in Linz den Weg, innerstädtisch zu verdichten, aber gleichzeitig großzügige Freiräume zur Erholung zu schaffen.

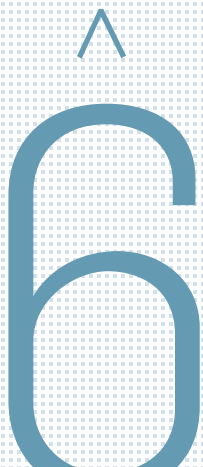
Moderne Stadtplanung in Linz: Außen wird verdichtet, damit in der Mitte Grün- und Freiraum entsteht.





DIE STADT IN DER STADT

Keine Frage: Die Seestadt Aspern zählt zu den größten Baustellen im Land. 340 Fußballfelder groß ist das Gebiet, auf dem noch rund 20 Jahre gebaut werden wird. Immerhin, es sollen dort ja auch einmal 20.000 Menschen leben. Offen bleibt momentan noch, wie ebenso viele Arbeitsplätze in dem neuen Stadtteil entstehen sollen. In der Zwischenzeit wird ein Baufeld nach dem anderen entwickelt und mit durchaus alternativen Ideen der Standort ins Gespräch gebracht – zum Beispiel mit dem „Kranensee-Ballett“, bei dem sich die Baukräne in Leichtigkeit üben oder zuletzt zum Jahreswechsel, als spektakuläre Lichtkunst von vier Künstlerinnen bzw. Künstlerkollektiven gemeinsam mit prominenten DJs wie DJ Electric Indigo und DJ Evren da Conceição die Gäste durch die Silvesternacht begleiteten. Ach ja, und Immobilien werden auch entwickelt – neben den Wohnbauten soll nun tatsächlich das Holzhochhaus von der Kerblergruppe gebaut werden.



Eine ungewöhnliche Ästhetik
für eine Baustelle ...

7 >

Aigen in Salzburg wird
durchgemischt.



NACHBAR VON DJ ÖTZI

Die Familien Porsche und Piëch wohnen hier, auch Franz Beckenbauer, DJ Ötzi oder Renate Thyssen-Henne: Der Stadtteil Aigen gilt als einer der teuersten Wohnbezirke in der Stadt Salzburg. Jetzt kommen 19.000 Quadratmeter Baufläche hinzu – allerdings nicht für den Jetset, sondern für eine intelligente Durchmischung. Die Konzeptverantwortung hat das Diakoniewerk, die Bauherren der 175 Wohneinheiten sind der gemeinnützige Wohnbauträger gswb, Lebenswelt Wohnen und Viktoria Haus. Das macht in Summe ein buntes Spektrum an Wohnformen aus: Vom betreuten übers altersgemischte oder behindertengerechte Wohnen werden auch servicierte Einheiten sowie christliche Wohngemeinschaften angeboten. Begonnen wurde mit der Baustelle Ende Februar, 2017 sollen die Wohnungen übergeben werden.



Büro & Lager

im Süden Wiens



**Variable
Mieteinheiten**
Büro & Lagerflächen



**Eigene
Autobahnabfahrt**
A2/IZ NO-Süd



**61 TOP-
Unternehmen**
als Nachbarn



**Gratis-
Parkplätze**
direkt vor Ihrer Tür



WALTER BUSINESS-PARK

Ihr Firmenstandort zum Wohlfühlen

AT-2355 Wiener Neudorf • Tel.: 02236 4020-0 • www.walter-business-park.com

Äpfel & Birnen

Da werden in der Immobilienwirtschaft aberwitzig viele Milliarden Euro verschoben, und dann das: Herr und Frau Investmentmanager wissen nicht immer genau, wie viele Quadratmeter sie denn da (ver)kaufen. Schon vor Jahren hat eine Studie der DEKRA aufgedeckt, dass 80 Prozent der Flächenangaben falsch seien. Die Folge sind falsch berechnete Transaktionen, falsche Mietpreise und ebensolche Betriebskosten.

Kuriose Ergebnisse

Die Gründe für diese Ungenauigkeit: Pläne und gebaute Realität stimmen nicht immer überein, bei Bestand und Umnutzungen wird nicht ordentlich (nach)vermessen und es gibt – in der scheinbar so professionellen Immobilienbranche – eine Reihe an unterschiedlichen Standards, wie man denn eine Fläche definiert. Das führt lokal und global mitunter zu kuriosen Ergebnissen: Das Empire State Building in New York weist offiziell eine Nutzfläche von 208.000 Quadratmetern auf, während dasselbe Gebäude in anderen Ländern, darunter auch in Deutschland oder Österreich, „kleiner“ wäre. Dies liegt daran, dass während in den USA selbst die für ein Hochhaus üblichen Stützen dazugerechnet werden, beispielsweise in Großbritannien und vielen asiatischen Ländern dagegen nicht einmal Toiletten, Teeküchen und Lagerräume als Nutzfläche im engeren Sinne mitgerechnet werden. Je nach Standort und Messstandard kann die Fläche eines Büros schnell einmal um 20 Prozent oder sogar mehr differieren, wie von M.O.O.CON

Unterschiedliche Standards, wie die Fläche eines Gebäudes gemessen wird, führen zu babylonischen Ergebnissen. Nun wird an einem weltweiten Standard (IPM) gearbeitet, Experten bezweifeln allerdings, dass er sich durchsetzt.

durchgeführte Flächenberechnungen an Projekten, die mit verschiedenen Flächenstandardsystemen (GIE, BOMA, RICS, BACS, EN, DIN, ÖNORM) verglichen wurden, belegen. Dabei sollte alles globaler werden, denn weltweit tätige Unternehmen suchen von Shanghai über Wien bis New York Büroflächen, die sie hinsichtlich ihrer Performance, Kosten (gerade Mietpreise!), Servicierung etc. direkt miteinander vergleichen können wollen. Aufgrund der in den einzelnen Regionen üblichen Begriffe und Normierungen beginnt aber das Problem bereits an unterschiedlich erfassten und organisierten Daten, die wortgleichen Begriffen unterschiedliche Bedeutungen zuordnen. Flächen und Mietpreise sind demnach nur dann zuverlässig zu vergleichen, wenn diese nach einer weltweit einheitlich angewendeten Prozedur bestimmt würden. Ansonsten sind viel Hirnschmalz und Hypothesen vonnöten, um mithilfe von korrigierenden Faktoren eine mehr oder weniger zuverlässige Vergleichbarkeit zu konstruieren. Die Belastbarkeit solcher Vergleiche bleibt begrenzt.

Ein Lichtblick: Ende 2014 hat die International Property Measurement Standards Coalition (IPMSC – ein weltweiter Zusammenschluss einflussreicher Immobilienverbände) einen Leitfaden

Das Empire State Building hat 208.000 Quadratmeter Nutzfläche – nach „europäischen“ Standards wäre es aber um ca. 3 bis 5 Prozent kleiner. Noch schlimmer ist der Unterschied, wenn man wie die Engländer oder Japaner misst, da kommt es zu Abweichungen im zweistelligen Prozentbereich.



ANALYSE STÄRKEN UND SCHWÄCHEN DER IPM-STANDARDS

Die IPM-Standards stellen keine grundsätzliche Neuerfindung dar. Im Wesentlichen vereinen sie Standardisierungsprinzipien, die aus zahlreichen, bereits bestehenden Normierungssystemen entlehnt sind und in einer möglichst einfachen und unkompliziert gehaltenen „Neuaufgabe“ zusammengeführt worden sind. Das Beratungsunternehmen M.O.O.CON hat die Stärken und Schwächen der neuen Standards zusammengefasst:

SCHWÄCHEN IPM-STANDARDS

2 IPMS ist – zumindest bis auf Weiteres – ausschließlich in englischer Sprache erhältlich. Dies untergräbt die vermeintlich angestrebte Regionen übergreifende „Neutralität“ der Norm, da sie automatisch Englisch als Lingua franca voraussetzt. Die EN 15221-6, ebenfalls eine Flächenstandardisierungsinitiative auf europäischem Niveau, welche bereits 2010 aus der Taufe gehoben worden ist, hat hier den klaren Vorteil, dass sie neben der normierten Begriffsdefinitionen an sich auch gleich die sprachliche Übersetzung dieser Begriffe mitliefert und zwar für sämtliche offiziellen Sprachen der EU. Der normierte Flächenbegriff kann also auch in der eigenen Sprache verwendet werden und ist trotzdem über die Landesgrenzen hinaus eindeutig und unmissverständlich definiert.

1 Es bleibt dahingestellt, ob alle Player der Branche weltweit in der Übernahme der IPMS tatsächlich einen so großen Vorteil sehen. Auch müssen sie lang eingespielte, zum Teil kulturell verankerte Usancen und Geschäftspraktiken aufgeben. Viele Beispiele belegen, dass ein gutes Konzept allein noch lange nicht über seine Durchsetzung entscheidet. Ein Beispiel: Esperanto war einst als neue, leicht erlernbare Sprache für eine besser und auf Augenhöhe miteinander kommunizierende Welt erdacht worden. Niemals konnte sich dieses an sich verlockende Konzept auch nur ansatzweise durchsetzen.

3 Es ist fraglich, ob die Mehrheit der Marktteilnehmer tatsächlich Interesse an einer Weltnorm hat, die die Geschäftstätigkeiten rund um den Immobiliensektor in der eigenen Region aus globaler Perspektive um vieles einsichtiger und vergleichbarer gestalten. Während in der IT- oder Unterhaltungsindustrie mit sinnvoller weltweiter Standardisierung unmittelbare Marktchancen und potenziell gigantische Marktvolumina generiert werden, trifft dies auf den Immobiliensektor kaum zu, im Gegenteil: Bestimmte Professionen, welche aus der Unübersichtlichkeit der lokalen Marktlage ihre eigene Profession ableiten, würden ihrer eigenen Wegrationalisierung Vorschub leisten. Höhere Transparenz und Vergleichbarkeit führt zu erhöhtem Wettbewerbsdruck. Das Gros der Betroffenen würde aber keinen unmittelbaren Nutzen daraus ziehen.

mit Mess-Standards für Bürogebäude mit dem deklarierten Ziel herausgebracht, mehr Transparenz zu schaffen und das Vertrauen zwischen Immobilieninvestoren und Nutzern zu stärken. Der Standard wird aber auch kritisch gesehen (siehe Kasten), und am Ende bleibt abzuwarten, ob dann jeder den Standard auch verwendet. Die Österreicher haben sich bislang nämlich recht erfolgreich gegen internationale Vereinheitlichungen gewehrt. Sie kochen lieber ihr eigenes Normungssüppchen.

Kernstück: Drei einfache Definitionen

Das Grundgerüst des IPM-Standards besteht aus drei Definitionen.

IPMS 1 Der Standard ist anzuwenden, wenn man die Fläche eines Gebäudes inklusive der Außenmauern angeben möchte. Dies entspricht der in vielen Märkten als „Gross External Area“ angegebenen Fläche. Balkone, überdachte Galerien und Dachterrassen, die zugänglich sind, werden inklusive ihrer Außenflächen erfasst und separat angegeben.

IPMS 2 Das ist die Summe der Fläche eines jeden Bürogebäudegeschosses, wobei jede Geschossfläche einzeln angegeben wird. Die Grenzlinie für die Messung der Geschossfläche wird durch die Innenkanten der Außenwände bestimmt, wobei es ein paar Ausnahmen gibt. In vielen Märkten entspricht dies der als „Gross Internal Area“ angegebenen Fläche. Inkludiert sind hier interne Wände, Säulen und angeschlossene Gänge oder Passagen, die Gebäude verbinden und

>

In Indien werden Parkplätze zur Bürofläche gerechnet.

>

die direkt oder indirekt zugänglich sind. Überdachte Leerflächen wie beispielsweise Atrien sind nur im untersten Geschoß erfasst. Balkone, überdachte Galerien und Dachterrassen, die zugänglich sind, werden mit ihrer Innenfläche erfasst und separat angegeben.

IPMS 3 bezieht sich schließlich auf die Geschoßfläche in exklusiver Nutzung. In einem Gebäude können ein exklusiver Nutzer oder mehrere separate Nutzer sein. IPMS 3 hat nicht direkt mit IPMS 1 und 2 zu tun. IPMS 3 umfasst die Geschoßfläche, die einem Nutzer zur

Verfügung steht, exklusive der „Standard Facilities“, wie beispielsweise Treppen, Aufzüge, Toiletten, Wartungsräume u. a. sowie der gemeinsam genutzten Gänge, also jener Flächen, die sich im Laufe der Zeit in der Regel nicht verändern. Alle internen Wände und Säulen sind hier inkludiert. Die Grenzlinie für die Messung der Geschoßfläche wird durch die Innenkanten der Außenwände bestimmt. Dort, wo es eine gemeinsame Mauer mit einem anderen Mieter gibt, wird die Fläche bis zur Mitte dieser Mauer verstanden. ■



© ZOOM VRAT



© Baumgarten Development GmbH

EHL IMMOBILIEN - Zertifiziert und Ausgezeichnet

Vermietung | Verkauf | Verwaltung | Facility Management | Baumanagement | Consulting
Bewertung | Market Research | Investment | Portfolio Management | Asset Management
Center Management | Restructuring

Büroimmobilien | Einzelhandelsobjekte | Wohnimmobilien | Vorsorgewohnungen | Anlageobjekte
Betriebsliegenschaften | Grundstücke | Hotelimmobilien



Prinz-Eugen-Straße 8-10, 1040 Wien
T +43-1-512 76 90 | F +43-1-512 76 90-20
office@ehl.at

An International Associate of **savills**

Wir leben Immobilien.



www.ehl.at



STÄRKEN > IPM-STANDARDS

1 Das System besteht vor allem dadurch, dass es ohne Ausnahme für alle neu ist und damit sozusagen ein „neutrales“ System darstellt, bei welchem kein Land oder keine Region in den Verdacht geraten würde, sich auf Kosten anderer Regionen durchzusetzen. Dafür zeugen auch die 58 Immobilienverbände und -organisationen, die dem System ihre Unterstützung zugesagt haben. Würden mittel- bis langfristig alle Regionen und Player mit diesen Begriffen operieren, würde die Welt im Bereich des Vergleichs von Immobilienflächen und deren Performances tatsächlich ein Stück übersichtlicher werden.

2 Immobilienmanager können mithilfe eines uniform akzeptierten Standards effektiver und effizienter ihre Portfolios managen. Allerdings geschieht dies aufgrund der Standardisierung an sich. Die Wahl des Standards muss nicht zwangsläufig auf IPMS fallen: Jeder andere Standard, so er im eigenen Wirkungsbereich durchgesetzt werden kann, würde dasselbe Ziel erreichen. Die Durchsetzbarkeit könnte sich aber mit einer neutralen, einfachen, im Internet downloadbaren IPMS zweifellos einfacher gestalten. Auch können Bestandsänderungen problemlos ohne Datenneuerfassung verwaltet werden.



”

Der Schlüssel zu
unserem Erfolg?

Wir bringen immer wieder auf's Neue
höchsten Einsatz, von der Planung bis zur
Fertigstellung. Jeder Käufer hat das
verdient!

“

Reinhard Mozigemba
Geschäftsführer cassco Bauträger GmbH

Die „**PETER-SINGER-GASSE 5**“ im Nonntal z.B. besticht durch seine zentrale Lage und gliedert sich geschmackvoll in den gewachsenen Altbestand ein.

Das Gebäude überzeugt mit insgesamt 9 Eigentumswohnungen in selbstbewusster Architektursprache. Durchdachte Grundrisse und eine designorientierte Ausstattung namhafter Hersteller tragen zur hohen Qualität des Ensembles bei und schaffen maximale Lebensqualität.

Weitere interessante Projekte oder Informationen
jederzeit unter **+43 (0) 662 87 10 62** oder
online unter **www.cassco.at**

Unverbindliche Beratungen und Besichtigungen sind jederzeit nach Terminabsprache möglich.



HWB 21 / f CEE 0.52

Aktuell bietet die cassco Bauträger GmbH an **drei attraktiven Salzburger Stadtlagen** Wohnungen mit perfekter Infrastruktur für Menschen an, die sich nicht mehr mit Bücherwänden und vollgestopften Schränken belasten wollen und für die nicht „Haben“, sondern „Leben“ im Vordergrund steht.



cassco
bauen | leben | wohlfühlen

VERSUCH UND IRRTUM

Noch immer werden in Österreich neue Einkaufszentren entwickelt, obwohl Retail-Eigentümer und Manager eigentlich recht ratlos vor der Shoppingcenter-Zukunft stehen. Die Mutigen versuchen nach dem Trial-and-Error-Prinzip, was geht und was nicht.



Retail wird laut CBRE Österreich heuer die bedeutendste Assetklasse für Investoren. Und das, obwohl in den letzten Jahren jedem klar wurde, dass der Online-Handel gewaltig reinpfuschen wird und standardisierte Shoppingmalls ohnehin todgeweiht sind. Wie sehr und in welcher Art man aber reagieren muss, das vermögen keine Experten ernsthaft vorherzusagen. Die großen Mall-Entwickler beruhigen regelmäßig. Die zur Spar-Gruppe gehörende SES etwa meldet nach wie vor ein geringes Wachstum in Österreich und behauptet, dass jene Branchen, die am stärksten mit Online in Konkurrenz stehen, in den 28 SES-Shopping-Centern um 2,6 Prozent gewachsen seien (Drogerie/Parfümerie, Elektro-, Schuhe-, Textil-, Schmuckhandel). Beim Mitbewerber ECE verweist man auf Nachfrage der IMMOBILIENWIRTSCHAFT darauf, dass ohnehin nur 1 bis 2 Prozent der Mietverträge umsatzabhängig wären. Und trotzdem: Selbst von ersten Händlern wie etwa dem Schuhhändler Görtz werden Forderungen laut, die Mietverträge flexibler – sprich kürzer – zu halten und die Fix- bzw. Umsatzmiete durch ein Frequenzmodell zu ersetzen.

Die ECE begegnet den Herausforderungen mit einem ordentlichen Batzen Mut: Sie hat eine eigene Abteilung eingerichtet, die Innovationen erarbeitet. „Wir machen Trial and Error, wohlwissend, dass nicht alles klappt“, erzählt Sebastian

Baumann, der Projektmanager der ECE Future Labs. Dabei versucht der Hamburger Konzern vor allem jene junge Zielgruppe zu verstehen, die „teilweise nicht mal mehr fernsieht, sondern sich mobil im Netz informiert“. Für Baumann ist klar, dass es nicht entweder On- oder Offline geben wird, die beiden Kanäle würden sich verzahnen, zum Beispiel im Flagship ein Produkt ansehen, aber übers Handy bestellen und bezahlen. Oder aber umgekehrt: online bestellen und im realen Geschäft abholen. Noch seien die Warenlieferungs-systeme der meisten Händler allerdings nicht so weit. ECE hat daher eine Workaround-Lösung geschaffen, indem sie ihren Mietern ein iPad zur Verfügung stellt, das die eigene Händler-Software umgeht.

Außerdem können Besucher der Test-Center ihre zusammengeshoppten Sackerl oder Pakete an einem ECE-Delivery Point abgeben und sie noch am selben Tag zwischen 19 und 21 nach Hause geliefert bekommen. Das kostet zwischen 3 und 6 Euro und macht vor allem dort Sinn, wo viele Kunden öffentlich unterwegs sind.

Viele digitale Goodies

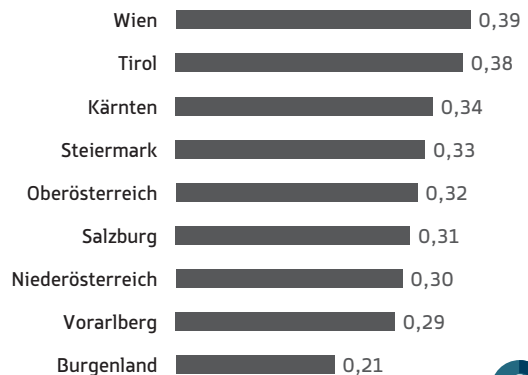
Und dann gibt es natürlich einen Haufen an digitalen Versuchen, die Besucher für das Center zu begeistern. Das beginnt bei Orientierungssystemen (das Handy führt



1 Online-Handel hin oder her, der erweiterte Fischapark geht im Oktober in Vollbetrieb. Auch sonst baut die SES genauso wie die ECE munter weitere Shopping-Flächen.

2 Flop: Die Terminals, über die man in Facebook und Co. einloggen und mitteilen kann, dass man halt jetzt im Einkaufszentrum sei, wurden gleich wieder abgebaut.

3 Top: Einfach die Einkäufe beim Service im Center abgeben und noch am gleichen Abend nach Hause geliefert bekommen.



DICHTE DER SHOPPINGMALL-VERKAUFSFLÄCHE JE EINWOHNER NACH BUNDESLÄNDERN

Angaben in Quadratmetern

Quelle: RegioData



einen zum gesuchten Geschäft, in Zukunft möglicherweise auch mittels sogenannter iBeacons), geht über die digitale Infostelle (Terminals mit Videotelefonie zu einer echten Person – Avatare und Ähnliches flopten, weil sie laut ECE von den Kunden nicht angenommen werden) und reicht bis zu personalisierten Angeboten, die die potenziellen Kunden zum möglichst richtigen Zeitpunkt auf ihr Smartphone gepusht bekommen (zum Beispiel, wenn sie sich nahe dem EKZ befinden).

Multimedialounges, gratis WiFi und Ähnliches brauchen nicht extra erwähnt werden, sondern sind ohnehin Standard. Auch die Spielplätze für Kinder sind

„WIR MACHEN TRIAL AND ERROR, WOHLWISSEND, DASS NICHT ALLES KLAPPT.“

Sebastian Baumann, ECE Future Labs



iBeacons finden ihren Weg ins Shoppingcenter. Die ECE startet dieser Tage einen Versuch, bei dem sie die kleinen digitalen Ortungsgeräte flächendeckend in der Mall installiert. Kunden könnten so zum Beispiel nach dem Bezahlen am Parkautomaten mit ihrem Smartphone zu ihrem Auto navigiert werden.

>

digital geworden: Die Kleinen fahren auf Augmented Reality ab, wenn sie mittels Beamer auf den Boden projizierte Gegenstände einsammeln oder verschieben können und der Boden dann etwa mittels LEDs reagiert bzw. das System auch erkennt, wo sich die Kinder selbst befinden. In sechs ECE-Centern ist so ein digitaler Abenteuerplatz bereits Realität.

Weniger erfolgreich waren Versuche der deutschen Shopping-Experten, Social Media ins Shoppingcenter zu integrieren. Den Check-in, bei dem der Besucher ein Foto von sich machen und automatisch zum Beispiel auf Facebook stellen lassen konnte, benutzte kaum jemand. Er ist schon längst wieder abgebaut. Problematisch waren laut Baumann auch Möglich-

keiten, bei denen man Nachrichten aus dem Center schicken/posten konnte. Baumann: „In Essen mussten wir die Blacklist mit bösen Wörtern stark erweitern ...“

Und was kommt als Nächstes? Derzeit bastelt die Hamburger Erfindertruppe an einer automatischen Lösung zur Parkabrechnung. „Das Parkhaus ist der erste und letzte Touchpoint zum Kunden. Wenn man sich hier unwohl fühlt, bleibt das im Gedächtnis“, meint Baumann. Ticketautomaten, bei denen man sich anstellen muss, das Ticket vielleicht runterfällt oder die man gar nicht auffinden kann, gehen also gar nicht. Mit RFID (Radio-frequency identification) bekommt der Kunde eine Karte zugeschickt, die er in die Sonnenblende des Autos stecken



REZENSION DIE TRICKS DER FACTORY OUTLET CENTER

Erst wurden die EKZ-Projekte auf der grünen Wiese kritisiert, jetzt geht's an die Innenstadt-Entwicklungen. Gar als „Angriff“ sieht Buchautor Walter Brune den Versuch der Factory Outlet Center (FOC) in immer zentralerer Lage Fuß zu fassen. Er verfasste daher eine „Streitschrift“, wie sich sein Werk selbst nennt – ein lesenswertes Buch mit vielen Wahrheits-Körnchen.

So räumt er gleich am Anfang einmal mit dem Etikettenschwindel des Fabriksverkaufs oder der Designer-Shops auf. Wohl sei den Fabriken der billige Preis der Waren geschuldet, bloß stünden diese in China, Bangladesch, Indonesien oder ähnlichen

Billiglohnländern. Ausschließlich daher komme der günstige Verkaufspreis zustande, schreibt Brune.

Für Investoren sind diese FOCs nach wie vor attraktiv. „Das Verhältnis der Nettomiete zum Nettokaufspreis für Einkaufszentren liegt gegenwärtig bei etwa eins zu zwanzig, was einer Nettoanfangsrendite von fünf Prozent entspricht. Zweistellige Renditen, wie sie bei der Entwicklung großer Einkaufszentren in früheren Jahren erzielbar waren, sind heute nicht mehr möglich. Es ist daher wenig verwunderlich, dass für die Immobilienwirtschaft das FOC als Sonderform des Einkaufszentrums ein besonders attraktives Produkt darstellt ...“ Und weiter: „... der Gewinner ist ausnahmslos der Investor. Der Verlierer ist immer (ohne Ausnahme) die betroffene Kommune.“

So geht es dann im Buch weiter. Brune erklärt den Schwindel mit den Zahlen des Einzugsgebiets und wie die Bürgermeister eingekocht werden. Auch die Tricks der Entwickler, im Plan Lagerflächen auszuweisen, die dann in Realität zu

Verkaufsflächen werden, schneidet er an. In Deutschland werden übrigens auch die Gastronomie und Mietflächen für Dienstleister wie Friseure oder Apotheken nicht als Verkaufsfläche gerechnet. Auch für die Bewerter gebe es zahlreiche Stellschrauben, ein FOC besser aussehen zu lassen, als realistisch wahr, jedenfalls kämen sie nie zu dem Schluss, dass es zu einem Kaufkraftabfluss von der Innenstadt bzw. von den anderen Geschäften komme. Auch Fälle, bei denen die Bewerter zwar von der Kommune beauftragt, aber vom Investor bezahlt wurden, seien bekannt, so der Autor, der noch weiter in die Tiefe geht und analysiert, wie sich die FOC nach und nach in die Innenstädte reindrängen.

Unser Fazit: Ein absolut lesenswertes Buch, das den Namen Streitschrift verdient (weil aneckt) und dann wieder doch nicht, weil es einfach nur die Wahrheit sagt.

Factory Outlet Center

Ein neuer Angriff auf die City. Eine Streitschrift von Walter Brune, erschienen bei Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft, 120 Seiten
Kosten: 24,90 Euro

„DAS PARKHAUS IST DER ERSTE UND LETZTE TOUCHPOINT ZUM KUNDEN.“

Sebastian Baumann, ECE Future Labs

kann und dann ungehindert am Parkplatz hinein- und hinausfahren kann. Die Abrechnung erfolgt mittels Lastschrift. Die ECE will dieses System in den nächsten Monaten flächendeckend einführen.

Wachstum und kein Ende

Was der deutsche Shoppingcenter-Spezialist da alles ausprobiert, ist eine mutige und vor allem ehrliche Antwort auf die Frage nach der Zukunft. Bei 196 Centern im Management kann man da schon mal ohne großes Risiko ein paar Dinge versuchen. Anders hingegen, wenn man gleich ganze Center baut, finanziert oder kauft. Ob die Galleria Danubia in Hainburg oder City Gate – nach wie vor werden neue Center eröffnet und entwickelt. Perfect

Shopping Neusee mit einer Mietfläche von ungefähr 21.000 Quadratmetern (45 Shops) und das Shopping Center Ried mit einer Geschäftsfläche von voraussichtlich 22.000 Quadratmetern kommen laut Regio-Data heuer noch auf den Markt. Auch in Parndorf wird noch ein weiterer Einkaufstempel gebaut (rund 21.000 Quadratmeter). 2,8 Millionen Quadratmeter EKZ-Fläche gab es schon 2014, und heuer wird diese Zahl abermals steigen, rechnet RegioData. Hinzu kommen da natürlich noch all die Refurbishments – von Auhof (bereits fertig) bis Huma (geplante Fertigstellung 2017, 50.000 Quadratmeter). Dabei hat Wien im internationalen Vergleich schon eine enorme Dichte an Einkaufszentren, nämlich 40 Quadratmeter pro

100 Einwohner. Berlin hat einen ähnlich hohen Wert, Paris hingegen liegt bei 18 und London gar bei 11.

Über die vielen neuen Flächen macht sich der Innovationsmann von der ECE weniger Sorgen. Die Zukunftsfragen für ihn sind vielmehr, wie man die Waren (bestände) der Center ins Netz bekommt – Stichwort Online-Verfügbarkeit. Optimal wäre, wenn man in Google nach einem bestimmten Produkt sucht und dann nicht ein Online-Shop oder eBay gelistet werden, sondern in Echtzeit die Information erscheint, dass das Produkt im Shopping Center XY in drei Geschäften zum Preis von X Euro verfügbar sei. Dann wären mehr Flächen auch für den Konsumenten hilfreicher. ■

epmedia

Am Starchant



PROVISIONSFREI

1160 Wien, Wilhelminenberg, Johann-Staud-Str. 21 & 23

- Absolute Wohnbestlage des Bezirks
- 12 Appartements und 5 Einfamilienhäuser!
- Großzügige Freiflächen
- Tiefgarage
- Geplante Fertigstellung 3. Quartal 2015
- HWB 30 / 43, fGEE 0,92 / 0,96

FELBIGO



PROVISIONSFREI

1140 Wien, Felbigergasse 65

- 20 attraktive Eigentumswohnungen
- 45 bis 157 m² Wohnfläche
- Großzügige Freiflächen
- Perfekte Infrastruktur und Verkehrsanbindung
- Tiefgarage
- Geplante Fertigstellung 4. Quartal 2015
- HWB = 30



Wohnungen. Werte. Wohlbefinden.

(0)1/580 10 20

auch am Wochenende

www.sueba.at

Malen nach Zahlen – planen nach Themen

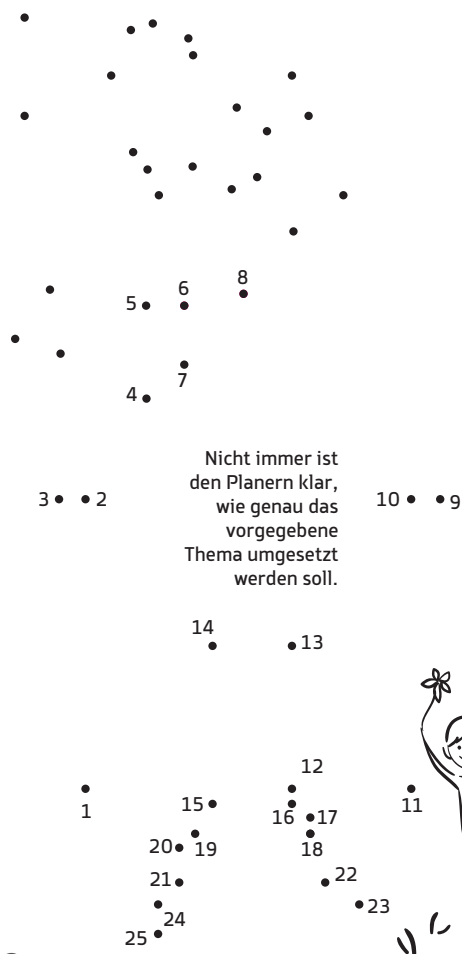
Kaum mehr ein Bauvorhaben wird ohne Titel, toll klingenden Namen oder Thema ausgeschrieben. Für Planer ein Korsett, das letztlich aufgrund der knappen Budgets zu einem Tanz auf dünnem Eis führt. Positiv: Bauherren haben dadurch ihre Bestellqualität erhöht.

Vor einigen Jahren noch wurde die Kritik von Architektenseite laut, dass Projekte meist dann schiefgehen, wenn der Bauherr über keine Bestellqualität verfügt. Das heißt, wenn der Bauherr nicht wirklich weiß, was er will, dann werden Projekte gezwungenermaßen im Laufe der Planung entwickelt. Dass dann Budgets, Wünsche, aber auch Nutzerbedürfnisse nicht mehr unter einen Hut zu bringen sind, liegt auf der Hand. Mittlerweile gibt es für nahezu jedes Bauvorhaben – im Wohnbau wie auch im Bürobau – gleich einmal von vornherein ein sogenanntes Thema. Diese meist vom Auslober oder Bauherrn „verliehenen“ Titel reichen dann von Generationen-Wohnen bis zum interkulturellen Wohnen, Wohnen für alle, autofreies Wohnen, junges Wohnen etc. – was man sich halt so wünscht bzw. oft was politisch gewünscht ist.



„Für mich sind diese Vorgaben der Politik an die Wohnbauakteure wichtige und sinnvolle Steuerungsinstrumente, die die Kreativität aller Beteiligten erhöhen. Ich empfinde sie als wirklich sinnvoll und wichtig, da sie engagierte und ganzheitliche Konzepte fördern“, erklärt Markus Zilker, Einzueins Architektur.

Michael Ludwig, als Wohnbaustadtrat Wien auf der Auftraggeberseite, ist auch überzeugt: „Themenschwerpunkte bieten die Möglichkeit, sozialen, gesellschaftlichen und technischen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Es geht nicht um Erlebnisarchitektur. Durch fokussierte, zeitgemäße Themenstellungen bei Bauträgerwettbewerben wie zum Beispiel ‚Generationen-Wohnen‘ wird das kreative Potenzial der Planungsbeteiligten zum Wohl der zukünftigen Bewohner ausgeschöpft. Die Kostenersparnis bei geförderten Wohnbauten ohne spezielle Themenstellungen ist objektiv nicht nachvollziehbar, da Projekte im Grundstücksbeirat in der Regel nicht günstiger sind als jene aus den Wettbewerben.“



Nicht immer ist den Planern klar, wie genau das vorgegebene Thema umgesetzt werden soll.



Das Wohnprojekt Wien heißt, was es ist – ein gemeinsames Projekt von Bewohnern und Bauträger

Thema
Generationen-
Wohnen am
Mühlgrund –
ein Projekt der
Stadt Wien, das
Jung und Alt
zusammenbringt.



Markus Zilker ist der Architekt und zugleich Bewohner des Wohnprojekts Wien.



Architekt Jakob Dunkl: „Je klarer und kräftiger die Vorgabe ist, desto spannender.“

Ernst gemeint statt Etikettenschwindel

Ähnlich dem alten Kinderspiel Malen nach Zahlen können Architekten entlang der vorgegebenen Leitlinien ihrer Kreativität freien Lauf lassen. Ungeliebtes Korsett oder geschätzte Bestellqualität? Jakob Dunkl, Querkraft Architekten, ist ein Fan vom Themenplanen: „Für uns sind Projekte besonders reizvoll, die auf ein bestimmtes Thema ausgerichtet sind. Je klarer und kräftiger diese Vorgabe, desto spannender. Allerdings muss diese ernst gemeint sein und darf kein oberflächlicher Etikettenschwindel werden. Falls keine besonderen Ansprüche vom Auftraggeber gestellt wurden, gehen wir sogar so weit, dass wir unsere Bauaufgaben immer unter ein – von uns selbst definiertes – Motto setzen, welches über das eigentliche Briefing hinausgeht.“ Referenzprojekte von Querkraft sind u. a. die „Vertikale Dorfstraße“ in dem 100 Meter hohen Turm City Gate Living, wo sich in fast jedem Stockwerk neue Funktionen für die Bewohner befinden: hier eine Waschküche, da ein Kinoraum,

dort ein Gemeinschaftsraum ... Oder ein derzeit in Planung befindliches Bauvorhaben im dicht verbauten Wiener Stadtgebiet, welches die Architekten als „Der grüne Nachbar“ bezeichnet haben. Beim Gewerbepjekt des Unternehmens Hoerbiger, für das Querkraft den neuen Konzernstandort in Aspern plant, haben sich die Architekten selbst auferlegt, dass es keine Unterschiede zwischen Produktion und Verwaltung geben darf. „Man erkennt nicht, wo ein Bereich beginnt und der andere aufhört“, so Dunkl.

Klar, Themen werden immer einem gewissen Trend unterliegen. Daher warnen einige Experten auch davor, sie nur als Marketing-Tool einzusetzen. Michael Gehbauer, Geschäftsführer WBV-GPA: „Wichtig ist es, sich nicht Vermarktungstrends zu unterwerfen, sondern selbst aktiv zu sein betreffend der Positionierung von Projekten. Für uns stehen soziale Themen im Vordergrund. So werden wir bei einem unserer nächsten Projekte, über die Barrierefreiheit der Bauordnung hinausgehend, ca. 10 Prozent der Wohneinheiten

>

>

auch behindertengerecht ausführen und unsere Vermietungsbemühungen darauf ausrichten, für diese auch Interessenten zu finden, die diese dringend benötigen.“

Themen vs. Flexibilität

Auch Wolfgang Poppe, Vasko+Partner, findet Themen gut, aber nur, wenn sie ernst gemeint sind, er spricht sich gegen Modeerscheinungen wie zum Beispiel „Junges Wohnen“ aus – „man bleibt nicht immer jung“, so Poppe. Die Durchmischung macht seiner Meinung nach die Qualität eines Projekts aus. „Gerade im Wohnbau sollte höchste Flexibilität im Vordergrund stehen, damit die Wohnungen eben für Generationen brauchbar sind“, so Poppe. Beim Thema Büro werden laut Poppe die Themen „Büro der Zukunft“ oder „Neue Arbeitsformen“ stark in den Vordergrund gestellt, aber „keiner weiß, wohin die Reise geht – das ‚papierlose Büro‘ wurde zum Beispiel nicht Realität.“

Lerneffekt

Bauträger sind bereits häufig im Wettbewerb mit Themenvorgaben konfrontiert. Michael Pech, Vorstand des Österreichischen Siedlungswerks, versteht diese Vorgangsweise: „Der aus öffentlichen Mitteln

geförderte Wohnbau hat u. a. die Aufgabe, zukunftsfähige Themen für das Wohnen zu unterstützen. Hatten die ersten ‚Themenwohnhausprojekte‘ noch radikalere Aufgabenstellungen wie ‚autofreie Muster-siedlung‘, ‚Frauen-Werk-Stadt‘, ‚junges Wohnen‘ usw., so sind die derzeitigen Themen wie ‚Generationen-Wohnen‘ und ‚interkulturelles Wohnen‘ schon viel allgemeiner gehalten. Die themenbezogenen Projekte stellen aber in ihrer expliziten Aufgabenstellung einen wertvollen Beitrag für die Weiterentwicklung des Wohnens dar und haben daher durchaus ihre Berechtigung. Die Erfahrungen aus dem ‚Themenwohnbau‘ sind für den ‚normalen Wohnbau‘ also sehr wichtig. Wir orientieren uns am generationsübergreifenden Wohnen, da wir keine Segmentierung, sondern das Zusammenleben von breiten Bevölkerungsschichten anstreben.“ Da die Zukunftstauglichkeit der Wohnbauten von ganz entscheidender Bedeutung ist, legt die ÖSW-Gruppe größten Wert auf adaptierbare Grundrisse: „Für die Vermarktung der Wohnungen haben diese themenbezogenen Projekte weniger Bedeutung, da die Wohnungssuchenden in erster Linie nach Standort und Kosten ihre Entscheidung treffen“, ist Michael Pech überzeugt. ■



Die „Vertikale Dorfstraße“ zieht sich von unten bis oben durch den 100 Meter hohen City-Gate-Turm.



MULTIMEDIA IN JEDEM ZIMMER UND DIES «OHNE NEBENWIRKUNGEN»
Das durchgehend hochgeschirmte System sichert eine strahlungsfreie und gesunde Umgebung. Schluss mit Elektromog! BKS HomeNet® garantiert strahlende «Kinder»-Augen und nicht strahlende W-LANs oder Access-Points!

MULTIMEDIA-ANSCHLUSS IN JEDEM ZIMMER.

Telefonieren, Fernsehen, Surfen im Internet – alles zeitgleich und im selben Haushalt – ist Alltag pur. Der Idealfall bei Neubauten oder Umbauten vor diesem Hintergrund sieht deshalb so aus: Multimedia-Anschluss in jedem Zimmer bzw. an jedem Arbeitsplatz. Oder eben noch besser: Bis zu vier gleichzeitig nutzbare Anschlüsse pro Buchse.



BKS HomeNet®

Nie war der Multimedia-Genuss grösser als mit BKS HomeNet®.

Das Verkabelungssystem der BKS Kabel-Service AG ermöglicht mit geringstem Aufwand echte Multimedia-Nutzung in den eigenen vier Wänden.

www.bks.ch

BIM – DIE NÄCHSTE GENERATION

Mit BIM (Building Integration Modelling) ist es möglich geworden, einen integralen Immobilienprozess zu verfolgen. BIM ist dabei der Wegweiser, der Prozess. Den Weg zu gehen lohnt sich allemal, denn am Ende des Prozesses dominiert der Nutzen für alle – wenn man alles richtig macht.

Man darf ruhig Superlative einsetzen, denn: Ja, BIM revolutioniert. Analysiert man auch nur oberflächlich die Effekte, die dieses BIM ermöglicht, wird rasch klar, wie effizient das System sein kann. Da alle Beteiligten mit einer gemeinsamen Software/Datenbasis arbeiten und kommunizieren, endet damit auch die babylonische Sprachverwirrung, die es bis heute über viele Bereiche hinweg noch immer gibt. Die positiven Effekte dieses Prozesses sind vielfältig: Da wäre natürlich die optimierte Planung und Errichtung, gar keine Frage. Das Potenzial von BIM liegt aber vor allem auch in den nachgelagerten Phasen. So werden sämtliche Nachhaltigkeitsaspekte plötzlich besser integrier- und tatsächlich planbar. In der Nutzungsphase stehen alle Daten für den Gebäudebetrieb und für die

Vermarktung zur Verfügung. In Echtzeit kann der potenzielle Mieter (dank richtiger Datenbasis) durch die virtuellen Räume spazieren und sich Materialien (beispielsweise den Bodenbelag) per Knopfdruck austauschen lassen.

Basis für Sanierungen und Umbauten

Auch die Dokumentation wird mit BIM auf einen Schlag verbessert; das betrifft z. B. sowohl einen möglichen Verkauf des Objekts – die komplette Organisation eines Datenraums wird überflüssig – als auch die gesamte Bewirtschaftungsphase des Gebäudes. Wie schon bei der Digitalisierung der Hausverwaltung wird auch hier der Eigentümer jederzeit und von jedem Ort auf diesem Globus sämtliche Daten seines Gebäudes abrufen können. Plant er oder

ein Asset Manager die Performance des Objekts zu steigern, werden die notwendigen Berechnungen mit dem Datenmaterial schnell durchführbar. Auch Sanierungen, Umnutzungen oder Umbauten werden deutlich leichter durchzuführen sein.

Es würde ganze Bände füllen, sämtliche Nutzen aller Stakeholder, die durch den Einsatz von BIM entstehen, aufzuzeigen. Die Prämisse hierfür lautet freilich: Der Prozess muss von vornherein richtig organisiert werden. Schon am Anfang muss überlegt werden, welche Daten nur für die Produktion wichtig sind und welche „für die Ewigkeit“. Wenn das gesamte Potenzial von BIM ausgeschöpft werden soll, dann braucht es Fachleute, die über eine intensive 360-Grad-Immobilienexpertise verfügen – vom Bauprozess bis zur Nutzungs- und Bewirtschaftungsphase.

MÖGLICHE WERTSCHÖPFUNG MIT BIM > VOM 3D- ZUM 7D-MODELL



Mehrwert für Eigentümer

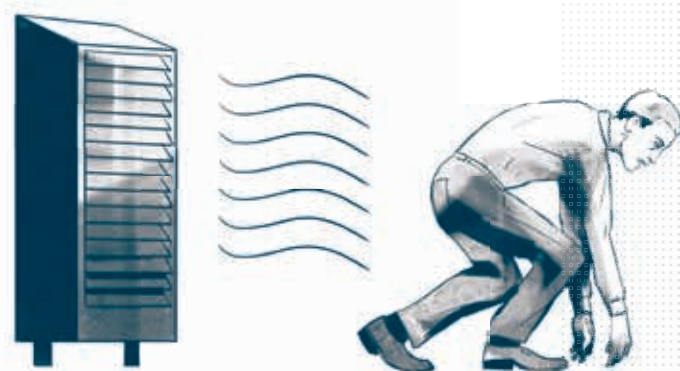
Die Werkzeuge sind mit den unterschiedlichen BIM-Software-Anbietern längst da. Die Expertise dazu, wie sie richtig eingesetzt werden, ebenso. Erfolgreiche Beispiele lassen sich auch schon längst belegen. Der Zeitpunkt des vollständigen Paradigmenwandels wird schließlich aber auch von den Eigentümern abhängen, die ja auch zumindest anfänglich mit bestimmten Kosten konfrontiert sind – und davon, ob sie den Vorteilen, die BIM mit sich bringt, auch den entsprechenden Wert beimessen. Aber auch eine Revolution ist schließlich ein Prozess. ■

ÜBER > DEN AUTOR

Ing. Mag. Gerhard Haumer,
Geschäftsführer Porreal
gerhard.haumer@porreal.com

Arbeitsklimawandel

Alle reden von neuen Arbeitswelten, dabei würde es schon reichen, wenn die normale Umgebung nicht so ungesund wäre. Zwei Untersuchungen beweisen, dass schon mit kleinen Mitteln große Wirkungen erzielt werden können.



ÜBER > DIE STUDIEN

Dr. Cornelia Rieder-Gradinger arbeitet bei Wood K plus, einer Forschungseinrichtung für Holz, an der die maßgeblichen österreichischen Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen ihre Kräfte bündeln. Die Untersuchungen selbst wurden am Institut für Verfahrenstechnik an der TU Wien durchgeführt.

Die Untersuchungen zur Wirkung von vertikaler Begrünung sind von Dietmar Schreiner an der FH Burgenland (Masterthese).

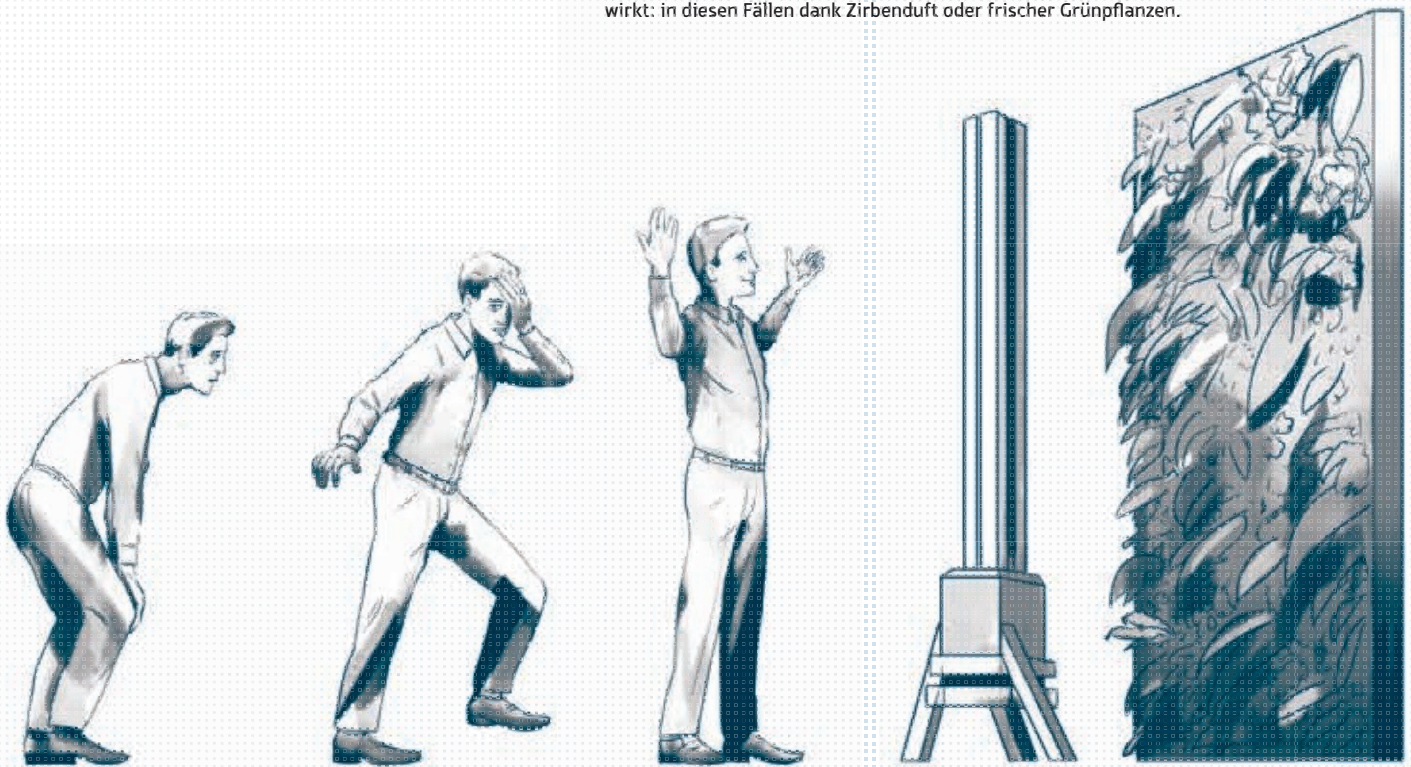
Gerade in der modernen Bautechnik findet Natur kaum bis keinen Platz mehr. Moderne Steuerungs- und Lüftungstechnik sollte zum allgemeinen Wohlbefinden beitragen. Dass aber gerade Grünpflanzen einen wesentlichen Einfluss auf Konzentration, Wohlbefinden und also Leistungsfähigkeit des Menschen haben, wurde durch verschiedene Studien der letzten Jahre bereits objektiv belegt. Hinzu kommt das subjektive Wohlbefinden, das durch zwei hier untersuchte „Tools“ nachweislich erhöht wird (und wie wirkungsvoll das ist, weiß man ja spätestens seit Placebo).

Bleiben wir aber bei den objektiven Fakten: Dietmar Schreiner hat in seiner Masterarbeit an der FH Burgenland untersucht, wie Florawalls – das sind vertikale Begrünungen im Innenraum – das Raumklima in Bürogebäuden beeinflussen. Hauptergebnis: Das Vlies, in

dem die Pflanzen wachsen (Erde könnte schimmeln oder modern), und die Pflanzen geben Feuchtigkeit im Raum ab bzw. besser gesagt: Sie regeln diese konstant. Die Verbesserung der Raumluft wurde zweifach nachgewiesen, einerseits unter Laborbedingungen, andererseits im Feld, also in einem echten Büro, in dem die Mitarbeiter auch befragt wurden.

Gerade die Luftfeuchtigkeit ist ein Riesenproblem in Büros. Der gesetzlich vorgeschriebene Minimalwert von 40 Prozent Raumfeuchtigkeit wird in Wahrheit fast nie erreicht, viele Büroangestellte sind tagtäglich einer Raumfeuchtigkeit von lediglich etwa der Hälfte dieses Wertes ausgesetzt. Im Sommer mag dies zwar noch erträglich sein, nicht so aber im Winter, während der Heizperiode. Kopfschmerzen, trockene Augen, Konzentrationsschwächen, in weiterer Folge Krankenstände – all dies soll laut dem

Evolution eines Raumklimas, das positiv auf unsere Gesundheit wirkt: in diesen Fällen dank Zirbenduft oder frischer Grünpflanzen.



Verfasser der Masterarbeit durch den Einsatz der Florawall verringert bzw. verhindert werden. Um bis zu 25 Prozent ist die Raumfeuchtigkeit demnach durch eine derartige vertikale Grünfläche konstant anzuheben. Als Einsatzort solcher Wände nennt der Autor bei Weitem nicht nur Büros, sondern ebenso Einkaufszentren, Verkaufsräume, Eingangsbereiche, Arztpraxen, Hotels, Ausstellungsräume oder Bühnen.

Planbarkeit und Akustik

Aufgrund der Studie lässt sich nun auch klar errechnen, wie viele Pflanzen bzw. Florawalls nötig sind, um bestimmte Raumverhältnisse entsprechend ideal zu versorgen. Das macht die Raumluftqualität planbar, denn aufgrund der nun bekannten Zahlen und Werte lässt sich die Haustechnik schon im Vorfeld anpassen (und auch einsparen). Weiterer Nebeneffekt

der Pflanzenwand, die von einem österreichischen Unternehmen hergestellt und serviert wird: Sie wirkt lärmdämmend.

Dauerbrenner im Großraumbüro.

Der direkte Vergleich von Räumen mit bzw. ohne Florawall brachte in der Studie klar hervor, dass in Räumen mit Florawall die Nachhallzeit deutlich geringer ist, was gerade in Besprechungsräumen, Großraumbüros oder Lobbys nicht unwesentlich ist. In puncto Raumlufttemperatur und Kohlendioxidgehalt konnte Dietmar Schreiner keine nachweisbaren Effekte belegen. Im Gegenteil: Zwar wird durch den Einsatz der Florawall eine CO₂-Reduktion erzielt, was für das Wohlbefinden des Körpers positiv ist, allerdings kann die Reduktion vom Menschen eigentlich nicht wahrgenommen werden. Dennoch gaben die Befragten an, sich besser zu fühlen – womit wieder der Placebo-Effekt eintritt.

Zirbenlüfter

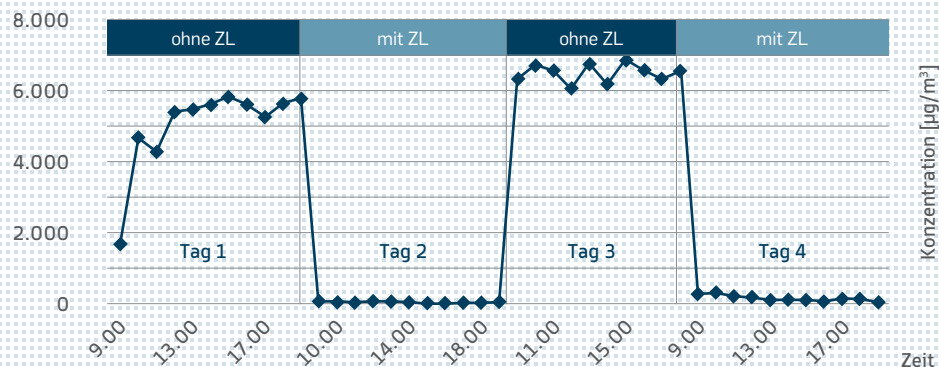
Auch die Wirkung eines weiteren angeblichen Raumluftverbessers wurde wissenschaftlich nachgewiesen. Der Zirbenlüfter ist eine Erfindung des Tischlermeisters Josef Höllbacher und des Ingenieurs Herbert Rettenbacher aus Salzburg. Auch hier sind die positiven Eigenschaften der Zirbe, pathetisch auch „Königin der Alpen“ genannt, seit Jahrhunderten bekannt und nachvollziehbar belegt. Die Frage ist, funktioniert das Gerät auch dementsprechend?

„Es konnte gezeigt werden, dass bei Vorliegen eines konventionellen Raumklimas, wie es in den meisten Aufenthalts-, Lebens- und Arbeitsräumen vorherrscht, eine signifikante Reduktion von Bakterien in der Luft erzielt werden kann“, heißt es in dem Endbericht von Cornelia Rieder-Gradinger von Wood K plus, TU Wien. Auch Pilzsporen

>

REDUKTION VON SCHWEISSGERUCH IN RÄUMEN MIT DEM ZIRBENLÜFTER

Verlauf der Isovaleriansäurekonzentration in der 23L-Prüfkammer



Quelle: Wood K plus



Der richtige Standort zählt ...

Exklusive Büroflächen



01 535 01 01

1010 Wien

Rotenturmstr. 16-18: 220 m² Bürofläche in modernem Neubau
Lugeck 1-2: 565 m², 439 m² und 184 m² großzügige Neubaubüros

Wipplingerstraße 30: 370 m² außergewöhnliches Dachgeschossbüro
Goldschmiedgasse 2: 188 m² beste Bürolage mit Stephansdomblick
Trattnerhof 1: 484 m² repräsentatives Topbüro
Börseplatz 6: 410 m² klassisches Altbaubüro mit Parkblick

1030 Wien

Kelsenstraße 2: 3 x 795 m² Neubaubüros mit Bestausstattung

1040 Wien

Faulmannngasse 4: 284 m² und 2 x 294 m² gekühlte, moderne Neubaubüros

Linke Wienzeile 4: 270 m² prachtvolles Altbaubüro beim Naschmarkt

1090 Wien

Rooseveltplatz 4-5: 486 m² prachtvolles Altbaubüro bei der Votivkirche

Wohnungen Büros Geschäftslokale Hausverwaltung

>

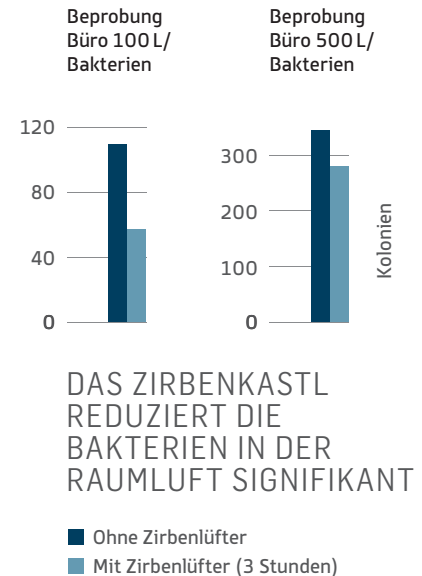
konnten reduziert werden. Luftschadstoffe wie Formaldehyd gingen beim Einsatz des alpinen Kästchens sogar um mehr als 90 Prozent zurück. Besonders erfolgreich bekämpft das Gerät unangenehme Gerüche wie zum Beispiel Schweiß oder Moder. Diese verschwanden innerhalb kurzer Zeit beinahe vollständig. Außerdem wurde die Reduktion von Feinstaub nachgewiesen.

Wie darf man sich den Zirbenlüfter bzw. seine Funktion am Beispiel der klassischen Version („CLASSIC“) nun vorstellen? Man nehme, grob vereinfacht gesagt, einen Verdunstungsbehälter, einen Luftverteilersockel und vier hohle Zirbenholz-Säulen, durch die verdunstetes Wasser emporsteigt. Wasserdampf

wirbelt – aufgrund gefräster Gänge im Inneren der Säule – in dieser empor und trägt die Wirkstoffe der Zirbe mit sich nach oben, um sie schließlich als frischen Zirbenduft im Raum freizugeben.

Design und Natur

Den beiden untersuchten Geräten ist gemein, dass sie eigentlich mit natürlichen Prinzipien arbeiten. Beide sind wartungsarm und sehr flexibel – es reicht eine Steckdose (für den Ventilator beim Zirbenlüfter und zur automatischen Bewässerung bei der Florawall). Und noch etwas eint die beiden österreichischen Produkte: Sie sind durchdesigned und ein optischer „Hingucker“. Das unterstützt die in den Studien nachgewiesenen Wirkungen nochmals. ■



[HTTP://RUSTLER.EU](http://rustler.eu)



RUSTLER GRUPPE

DIE IMMOBILIEN-EXPERTEN

**BEWERTUNG
BAUPLANUNG
BAUMANAGEMENT
GEBÄUDEVERWALTUNG
IMMOBILIENVERMITTLUNG
FACILITY MANAGEMENT &
SERVICES**

KONTAKT:
T: +43 (1) 904 2000-0
M: OFFICE@RUSTLER.EU



GRAZ • KLAGENFURT • LINZ • MÖDLING • WIEN • BELGRAD • BERLIN
BRATISLAVA • BUDAPEST • BUKAREST • KIEW • PRAG

KOMMENTAR >

SANDRA HOCHLEITNER



Leistbares Arbeiten

Immer und überall: Der Dauerbrenner „leistbares Wohnen“ verfolgt mich. Aber hat sich schon mal jemand darüber Gedanken gemacht, wo und was jene Leute arbeiten werden, die besagte Wohnflächen erwerben bzw. mieten sollen? Es wäre ausgesprochen wichtig, dass sich die Diskussion nicht nur um die Wohnkomponente, sondern auch um das leistbare Arbeiten dreht – schließlich müssen die „leistbaren“ Wohnungen auch bezahlt werden. Betrachtet man die Arbeitslosenrate in Österreich – die mit aktuell 5,3 Prozent im europäischen Vergleich zwar niedrig ist, aber zwischen 2013 und 2014 in Österreich gesamt um 9 Prozent, in Wien sogar um 15,6 Prozent gestiegen ist – und das Wirtschaftswachstum, das 2014 quasi nicht vorhanden war, müsste doch Feuer am Dach sein.

Demzufolge ist es auch nicht verwunderlich, dass der Büromarkt in den vergangenen Jahren nicht die beste Performance zeigte. Wie man am Markt hört und den jüngsten Marktberichten entnehmen kann, ist die Vermietungsleistung an Büroflächen in Wien im letzten Jahr bemerkenswert zurückgegangen. Dennoch: Die großen Maklerunternehmen bleiben für 2015 optimistisch und prognostizieren eine steigende Vermietungsleistung, leicht steigende Spitzenrenditen, und auch die Neuflächenproduktion soll wieder steigen. Ob der Optimismus, der sich durch diese Aussagen am Markt breitzumachen scheint, gerechtfertigt ist, wird sich erst zeigen. Ich stehe dem – wie viele meiner Gesprächspartner – etwas skeptischer gegenüber. Sehen wir mal von den bereits vorvermieteten oder zum Teil zur Eigennutzung errichteten Flächen ab, wer sollte denn die neu errichteten Flächen mieten? Unternehmen wandern doch eher aus Wien ab als zu, Zuzüge von internationalen (Groß-)Unternehmen gab es schon

länger nicht mehr, und auch die Umsiedlungen von großen Anwalts- und Steuerberatungskanzleien werden ihr Ende finden. Glaubt man den erwähnten Marktberichten, werden außerdem die Büromieten 2015 weiter steigen – mit welcher Begründung eigentlich? Weil die Nachfrage so hoch ist?

Ob sich Start-ups oder junge Unternehmen die steigenden Mietpreise leisten können, sei dahingestellt. Danach fragt auch niemand. Und dass unabhängig vom Preis überhaupt moderne Büroflächen für diese Unternehmen zur Verfügung stehen, ist auch nicht gesagt. Einzelunternehmen und Kleinunternehmen beispielsweise, die nur wenige Mitarbeiter, oft nur ein oder zwei, haben, suchen keine Bürofläche ab 500 Quadratmeter oder wollen sich auch nicht zwingend Infrastruktur mit anderen Unternehmen teilen, wie es in Serviced Office Spaces angeboten wird. Ich würde weder den Drucker noch die Teeküche noch den Empfang bereitgestellt brauchen, sondern nur eine moderne Bürofläche – mit 80 bis 100 Quadratmeter, Empfangsbereich und 1 bis 2 Räumen, WC, Teeküche – zu einem leistbaren Mietpreis. Das wäre wünschenswert und meiner Einschätzung nach auch zunehmend gefragt. Aber wie sehen das die Errichter? Wie viele Büroobjekte mit kleinteiligen Mietflächen gibt es? Mir wurde kürzlich von einem Projekt erzählt – ein Büroturm in Frankfurt –, das vielleicht in diese Richtung gehen könnte. Wie klein dort jedoch die mietbaren Einheiten sind und ob diese Flächen im Turm für Kleinunternehmen oder EPU's leistbar sind, ist die Frage.

Punktum: Ich würde mir ein Umdenken wünschen; seitens der Politik – nicht nur an Wohnen (und die nächste Wahl) zu denken, sondern auch daran, für die zuziehenden Menschen Arbeitsplätze und für Unternehmen Anreize zu schaffen; seitens der Anbieter von Büroflächen – die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, aktuelle Unternehmenskonzepte und die Bedürfnisse von Start-ups und Kleinunternehmen in ihren Projekten zu berücksichtigen.

Ing. Sandra Hochleitner, MSc, Inhaberin der RESH Advisory e. U., ist Immobilien-sachverständige und berät Unternehmen bei ihren strategischen Immobilien-Entscheidungen. www.resh.at

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett

Grafik Vera Kapfenberger,

Sabine Peter, Barbara Günther

Bildbearbeitung Reinhard Lang

Illustration Sascha Vernik (S. 30)

Fotos Shutterstock/Feng Yu (S. 1, 3, 6, 9.), Shutterstock/Sentavio (S. 4, 5), ECE (S. 7), Robert Newald (S. 7), Allianz (S. 7), beige stellt (S. 13), Michael Hetzmannseder (S. 13), Markus Pernthaler Architektur ZT GmbH (S. 14), Architekturhalle (S. 14), beyer.co.at (S. 15), Toni Rappersberger (S. 16), HHolzing Landscapsarchitektur, Josef Pointner Visualisierung (S. 16), Lebenswelt Wohnen (S. 17), Shutterstock/Alessandro Colle (S. 18), Shutterstock/bikeriderlondon (S. 20), SES / Michael Mazohl ECE (S. 23), ECE (S. 23), Shutterstock/PureSolution (S. 22, 23, 24), Shutterstock/Jane Kelly (S. 23), Shutterstock/graphixmania (S. 24), Hertha Hurnaus/Markus Zilker (S. 27), PID (S. 27), Philipp Naderer (S. 27), Hertha Hurnaus (S. 27), querkraft (S. 28), Shutterstock/Saranai (S. 26), Shutterstock/Katerina Davidenko (S. 18), beige stellt (S. 34)

Autoren Flora Mannet, Gisela Gary, Eva Spatinger, Sandra Hochleitner

Redaktionsanschrift

immobranche.at

Kommunikationsbüro,

Brucknerstraße 2/5, 1040 Wien

office@immobranche.at

Anzeigen- und Promotionskontakt

STANDARD Verlagsgesell-

schaft m. b. H., Vordere

Zollamtsstraße 13, 1030 Wien

Anzeigen: Henning Leschhorn,

T: +43-1-53170-234,

henning.leschhorn@derStandard.at

Druckunterlagen

T: +43-1-53170-388 oder -431,

produktion@derStandard.at

Druck

Leykam Druck GmbH & Co KG,

Eggenberger Straße 7, 8020 Graz

Eigentümerin (100 %)

Medieninhaberin, Verlagsort,

Verwaltungs- und

Herausgeberadresse

EGGER & LERCH GmbH,

Vordere Zollamtsstraße 13,

1030 Wien, T: +43-1-5248900

Geschäftsführung

Wolfgang Bergmann

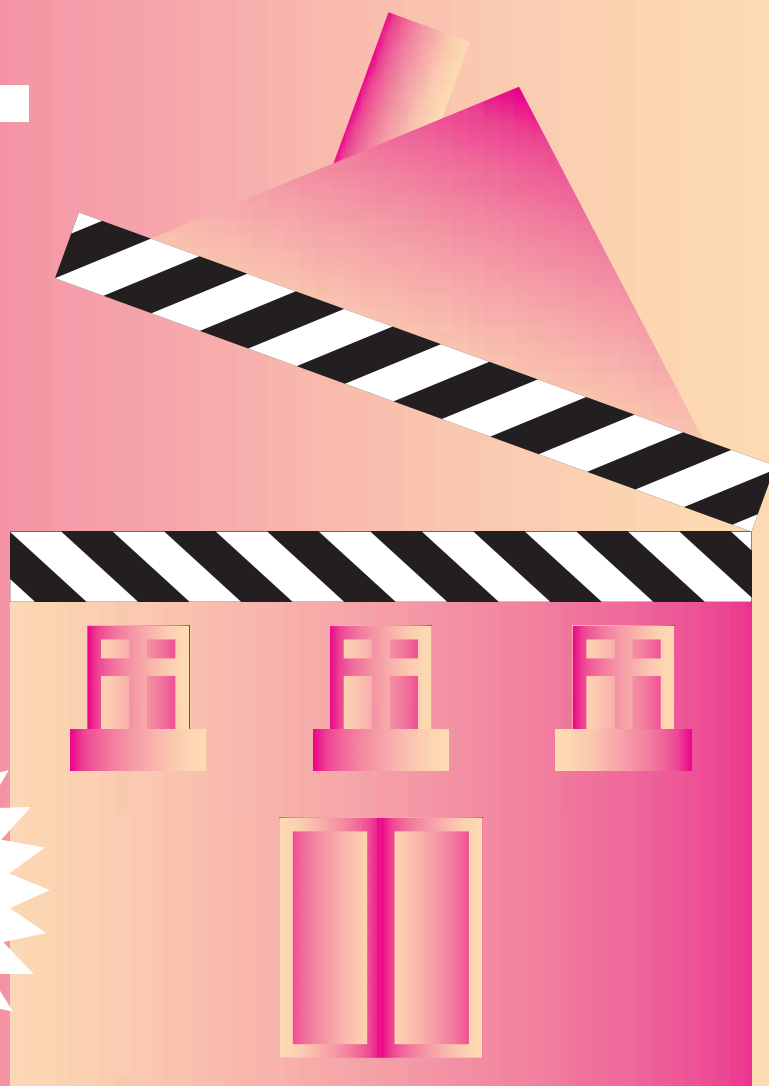
Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2

und 3 Mediengesetz

www.egger-lerch.at/impressum

Wir setzen Ihre Immobilie in Szene.

**MIT
PRINTANZEIGE
UND VIDEO!**



Das Exklusiv-Paket „Immobilien-Einblicke“

Ein crossmediales Werbepaket, bei dem Ihre Immobilie die Hauptrolle spielt: In einer Tageszeitungsanzeige und in einem eigens für Sie produzierten Projekt-/Imagevideo.

Jetzt buchen:

immo@derStandard.at
Tel.: +43(0)1/531 70-727
Fax.: +43(0)1/531 70-9727
<http://derStandard.at/Immobilien-Einblicke>

Erfolgreich werben. Crossgenial.

derStandard.at/Immobilien





EIGENTUM

Exquisites Wohnambiente in Toplage

1190 Wien, Zuckerkindlgasse 23

- 130 m², 4 Zimmer mit Balkon
- 103 m², 3 Zimmer mit Balkon

Die beiden exklusiven Appartements sind mit Alarmanlage, Fußbodenheizung, Parkettboden, Markenküche, offenem Kamin uvm. ausgestattet.

1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 52a

- 122 m², DG-Wohnung, 3 Zimmer mit Terrasse

Das Appartement ist mit Parkettboden, moderner Einbauküche, Marmorbade uvm. ausgestattet.

Die erstklassige Wohngegend in begehrter Lage verbindet angenehme Ruhe mit urbanem Lebensgefühl. Die beiden Wohnhausanlagen verfügen über ein Indoor/Outdoor-Pool, einen Wellnessbereich mit Sauna und Dampfbad und eine Tiefgarage.



Döblinger Hauptstraße 52a



MIETE

Elegante Appartements mit modernster Ausstattung und großem Pool

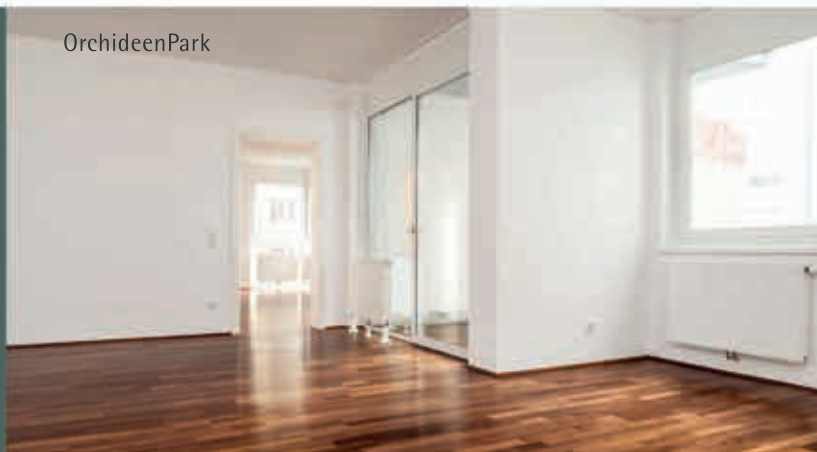
1190 Wien, Püchlgasse 1A-1D

- 90 m² – 140 m² Wohnungen mit großzügiger Terrasse oder Balkon/Loggia

Die Wohnhausanlage – nahe der Hohen Warte – bietet hochwertig ausgestattete Appartements mit 2 – 4 Zimmern. Alle Appartements sind mit Parkettboden, moderner Markenküche mit allen technischen Geräten, Marmorbade uvm. ausgestattet.

Ein großzügiger Outdoor-Pool (20 m x 8 m), Sauna- und Wellnessbereich, Fitness- und Partyraum sowie Concierge Service sind inklusive. Auch eine Tiefgarage mit 200 Stellplätzen befindet sich in der Anlage.

OrchideenPark



OrchideenPark

