

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

2·14

06>

SCHLÜSSELFAKTOR

Unternehmens- immobilie

04>

MAKLERIMAGE

Was genau stört
die Kunden an den
Vermittlern?

18>

DIE STILLE TRÜGT

Die Österreicher
mischen nach wie vor
am CEE-Markt mit.

32>

FALSCHES GUTACHTEN

Fast alle Bewertungen
sind mangelhaft,
beweist eine Studie.



WOHNEN & INVESTIEREN IN DER STEIERMARK

Exklusives Wohnen, perfekte Anlage.

Stilvolles Wohnen am Kurpark Bad Gleichenberg



- 39 Eigentumswohnungen ab 70 bis 183 m²
- Wohnen direkt am Kurpark im oststeirischen Thermenland und mitten in der Genussregion „Steirisches Vulkanland“
- Moderne Infrastruktur direkt im Gebäude enthalten
- Am life medicine RESORT DAS KURHAUS gelegen
- In unmittelbarer Umgebung:
Therme, Tennis, Golf, Rad-, Wander-, und Walking-Strecken



weitere Infos unter www.wohnenamkurpark.at

Therme, Wellness & Golf in Bad Waltersdorf

- 42 Eigentumswohnungen mit 60 m² für Wellness und Wertanlage mit sicherer Kapitalgarantie
- Nutzung von Pool und Saunalandschaft
- Luxus wie im Hotel: vom Zimmerservice bis zum Wäscheservice
- Anlage direkt an der 18-Loch-Golfanlage (Par 72)
- Wellness-Angebote im angrenzenden Falkensteiner Therme & Golf Hotel****s
- Sich verwöhnen lassen - golfen - exquisit wohnen!



weitere Infos unter www.golftherme.com

Loisium Wine & Spa Resorts in Ehrenhausen



- 30 Residenzen im Eigentum im steirischen Weinland
- 2 bis 3 Zimmer ab 65 bis 100 m²
- Alle Einheiten mit Balkon oder Terrasse
- Luxus pur an der Südsteirischen Weinstraße
- Mit allen Annehmlichkeiten des LOISIUM Wine & Spa Resorts Südsteiermark
- Golfplätze, Wander- & Radwege in unmittelbarer Umgebung



weitere Infos unter www.loisium.com/residences



UNTERNEHMEN < 6

Strategie. Besser mit Immobilien die Produktivität steigern, als Mitarbeiter entlassen.



RISE LIKE A PHOENIX < 18

Die Stille täuscht: Österreicher machen nach wie vor in CEE gute Geschäfte.

PROGNOSE < 22

Markt. UBM-Vorstand Karl Bier schmiedete 10 Thesen zur Entwicklung der Immobilienwirtschaft.

UMFRAGE < 27

Next Generation. Sie sind jung, bestens ausgebildet und lösen bald die alte Garde ab.

BEWERTUNG < 32

Wissenschaft. Eine Studie deckt großflächige Missstände bei Gerichtsgutachten auf.

4 > MAKLERIMAGE

Studie. Was stört die Menschen eigentlich an den Maklern?



14 > NEUE WEGE

Die magische 7. Innovationen, Expansionen, Kreationen. Sieben clevere Ideen.



28 > HIER LEBEN DRACHEN

Essay. Warum die Alten in die Stadt ziehen sollten und ländliche Regionen keine Chance haben.

34 > KOMMENTAR

Hannes Horvath



PPP als Flop

Der neueste Hoffnungsträger der Bau- und Immobilienwirtschaft in Österreich heißt also Kommunalwirtschaft. Unternehmen rufen da gerne zu PPPs (Public-Private-Partnerships) auf. Noch selten habe ich so viel Wirbel um etwas erlebt, was eigentlich gar nicht wirklich existiert. Während in Deutschland oder Großbritannien tatsächlich Rechte und Risiken der öffentlichen Hand transparent auf Private übertragen werden, bleibt man in Österreich dazu gerne vage. PPP in Österreich sind wie die Mariahilfer-Straße: nicht Fisch, nicht Fleisch.

Nein, Entschuldigung, das stimmt natürlich nicht. Sie sind eigentlich so gut wie gar nicht vorhanden. Die Fachhochschule St. Pölten war 2005 sicher ein Vorreiter – und blieb seitdem recht einsam. Nur der Wiener Campus Gertrude Fröhlich-Sandner kam nun vor Kurzem dazu. Hier wurden ein Kindergarten und eine Schule von der PORR-Gruppe nach den Vorgaben der Stadt errichtet, finanziert und nun betrieben und instand gehalten. Das war's aber auch schon wieder, echte PPP-Modelle im Immobilienbereich gibt es in Österreich sonst nicht, und ich glaube auch nicht, dass sich diese an sich großartige Idee bei uns durchsetzen wird.

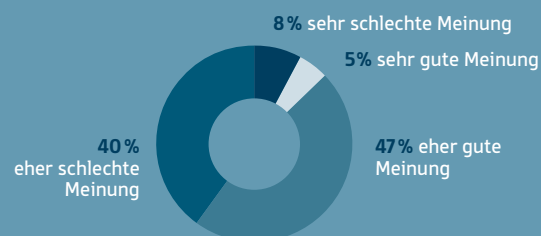
Warum? Weil wir unsere eigene Variante fahren. Will ein Entwickler ein wenig höher bauen, muss er halt eine öffentliche Brücke über die Straße dazu errichten. Möchte er eine Widmung, wird er für einen Spielplatz oder einen Park in die Pflicht genommen. Das ist PPP auf Österreichisch, und ich befürchte, das wird sich so schnell nicht ändern.

MAKLERIMAGE

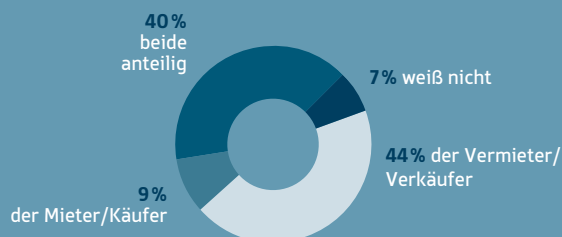
Das muss selektive Wahrnehmung sein. Während Standesvertreter regelmäßig nur ein paar schwarze Schafe unter den Immobilienmaklern ausmachen können, herrscht in der Bevölkerung ein weniger monochromes Bild vor. Maßnahmen der letzten Jahre (Immy, Immobiliencard, diverse Ethikcodices usw.) scheinen nicht zu greifen. neuberger research hat nun eine aktuelle, bundesweit repräsentative Umfrage zum Thema Maklerimage durchgeführt. Immerhin rund die Hälfte aller Befragten wollen in naher Zukunft eine Immobilie mieten oder kaufen.

Gesucht wird am meisten im Internet (72 Prozent), in Tageszeitungen (60 Prozent) oder über Freunde und Bekannte (42 Prozent). Den Makler gaben lediglich 26 Prozent als angestrebte Angebotsquelle an (Mehrfachnennungen logischerweise möglich).

Wer in einem Inserat fündig wird, muss dann möglicherweise dennoch mit einem Makler arbeiten. Das heißt: Eigentlich sollte der Makler ihn ja auch vertreten, denn in der österreichischen Doppelvertretung ist er für beide Seiten verantwortlich und bekommt – zumindest theoretisch – von beiden Seiten Geld. Das Problem jedes Maklers liegt aber im Einkauf bzw. der Beschaffung der Objekte. Abgeber können daher oft verhandeln, dass sie keine Provision zahlen, ja manchmal sogar Kick-back-Zahlungen erhalten. „Ich glaube, dass gute Makler auch regelmäßig Objekte ablehnen, zum Beispiel wenn der Abgeber unrealistische Preise fordert oder nicht bereit ist, auch ein Honorar zu zahlen“, meint der mehrfach mit dem Immy ausgezeichnete Makler Michael Pfeifer. Eine Doppelvertretung hält er für sinnvoll. Sie sei keine Ursache für das schlechte Image, wenn sie im Sinne einer Mediation ausgeführt wird. Pfeifer könnte sich als Lösung jedoch ein Multi-Listing-System vorstellen. „Damit wäre eine Doppelvertretung vollkommen abwegig, Makler würden dann – wie Piloten – regelmäßig vom Staat überprüft werden.“ Dann würden wohl auch andere Imagewerte bei einer Befragung herauskommen – bei Piloten kommt man gar nicht auf die Idee, dass es schwarze Schafe geben könnte.

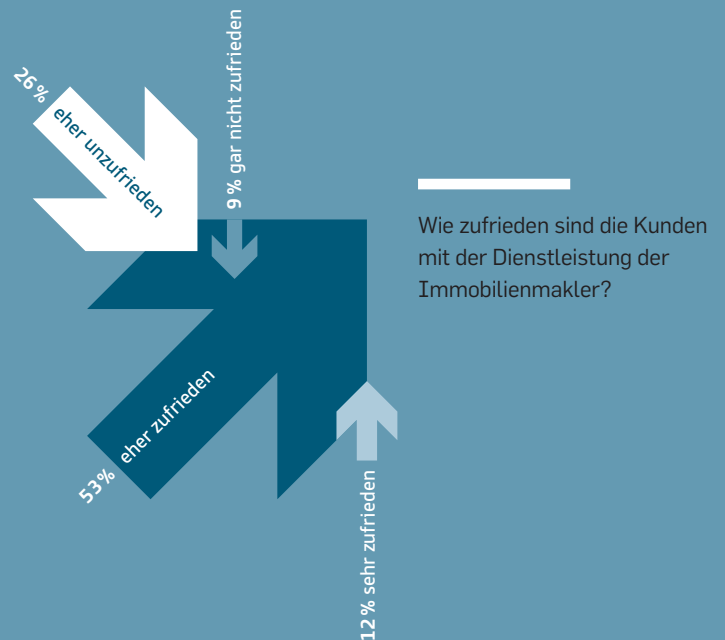


Welche Einstellung haben Sie persönlich zu Immobilienmaklern?



Wer soll die Provision des Maklers zahlen?

„ICH GLAUBE, DASS GUTE MAKLER AUCH REGELMÄSSIG OBJEKTE ABLEHNEN, ZUM BEISPIEL WENN DER ABGEBER UNREALISTISCHE PREISE FORDERT ODER NICHT BEREIT IST, AUCH EIN HONORAR ZU ZAHLEN.“ Michael Pfeifer, MP Immobilien



SO DENKT DIE BEVÖLKERUNG > IMMOBILIENMAKLER ...

... bieten ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis



... helfen, schneller das gewünschte Objekt zu finden



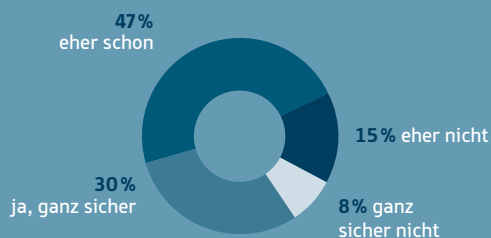
... kümmern sich um ihre Provision, die Kunden interessieren sie nicht



... haben ein schlechtes Image in der österreichischen Bevölkerung



■ sehr zutreffend ■ eher zutreffend ■ eher nicht zutreffend ■ nicht zutreffend



Würden Sie die Dienste eines Immobilienmaklers beim Anmieten oder beim Ankauf einer Wohnung, eines Hauses oder eines Grundstücks in Anspruch nehmen, wenn nur der Verkäufer/Vermieter die Maklerprovision zu tragen hätte, nicht jedoch Sie als Käufer/Mieter?

WAS GENAU STÖRT?

Parteilichkeit, halten Informationen zurück, unseriös

4 %

11 %
teuer

28 %
sind nur auf Provision aus,
Abzocker,
Keiler etc.

inkompetent, beraten nicht, unzuverlässig

2 %

9 %

negatives Feedback unspezifisch
(allg. Erfahrung, vom Hörensagen)



PRODUKTIVITÄT!

In dieser Geschichte geht es nicht um Immobilien.
Es geht darum, wie ein Unternehmen besser arbeiten
kann, es geht um Produktivität, ums Kerngeschäft.
Und dazu braucht man halt auch Immobilien.

Uiuiuii, dazu traue sie sich nichts zu sagen, die sonst so auskunftsfreudige PR-Dame. Dabei hat sie doch nur ein paar Fragen über ihre Österreich-Zentrale bekommen. Harmlose Sachen wie, ob der Konzern die Flächen miete. Da würde auch ein Blick ins Grundbuch genügen. Nein, das sei ihr wirklich zu heikel. Fragt man bei Unternehmen nach Immobilien-details, ist es, als ob man in ein Tabuthema hineinstochert; ob bei nach Transparenz trachtenden AGs oder bei KMUs, bloß dass Letztere vielleicht ehrlicher sind und zugeben, dass das Thema stiefmütterlich behandelt wird: Nur zwei von 15 Unternehmen haben eine schriftliche Immobilienstrategie, ein weiteres verfügt über eine teilweise definierte Strategie, so das ernüchternde Ergebnis einer Untersuchung an der Uni Zürich.

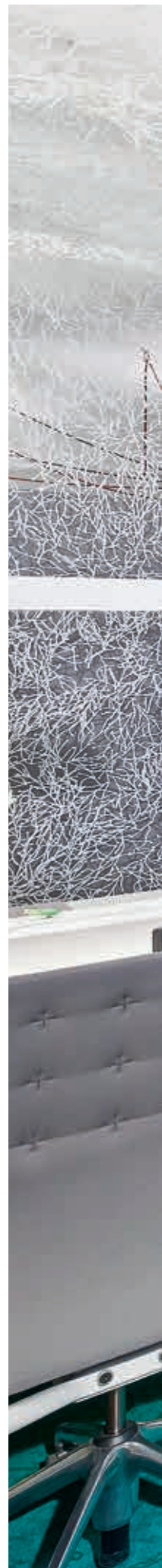
Lieber Personal rausschmeißen

Betriebsimmobilien wurden und werden immer noch von der Unternehmensleitung als notwendiges Übel wahrgenommen. Während beim Personal gerne „umstrukturiert“ wird (und mit den Entlassungen auch das Know-how flöten geht), sind Immobilien noch kaum als Management-Aufgabe, die einiges an Potenzial birgt und den Rubel rollen lassen kann, entdeckt

worden. Management in diesem Sinne: verstehen, Strategie entwickeln, delegieren. „Es geht nicht darum, dass sich ein Unternehmen permanent mit Immobilien auseinandersetzt, nein, genau das Gegenteil ist der Fall“, versucht Peter Prischl, Strategieexperte und Berater von Reality Consult, die Angst der Entscheidungsträger vor noch mehr Arbeit zu nehmen. Nachsatz: „Aber sie müssen sich halt einmal professionell mit dem Thema auseinandersetzen, um Immobilien als wesentliche betriebswirtschaftliche Stellenschraube einsetzen zu können.“

Strategie entwickeln

Aber wie kommt ein Unternehmen zu einer Immobilienstrategie? Ganz klassisch. Schritt 1: Status quo der vorhandenen Immobilien/Flächen analysieren. In welchem Zustand sind sie? Welcher Investitionsbedarf fällt wann an? Welche Vollkosten verursachen sie? Als zweiter Schritt und vollkommen unabhängig davon müssen die Anforderungen des Unternehmens klar sein – dieser Teil hat mit Immobilien rein gar nichts zu tun. Was sind die Ziele, wie lautet das Kerngeschäft des Unternehmens? „In einem ersten Gespräch fragen wir immer zuerst nach den strategischen Positionierungen





VON UNTER- NEHMENSZIELEN ZUR IMMOBILIEN- STRATEGIE

SOZIALE UNTERNEHMENSZIELE

Wenn die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeiter einen hohen Stellenwert haben, sich der Arbeitgeber als fördernd, ethisch und integer positionieren möchte, dann kann das für Immobilien bedeuten:

- > aufgabenorientierte und ergonomische Arbeitsplatzgestaltung
- > Darstellung einer offenen und zukunftsorientierten Haltung als Arbeitgeber
- > Schaffung von ausreichend einladenden Regenerationsflächen zur Förderung der internen Kommunikation
- > Berücksichtigung des Bedürfnisses nach Behaglichkeit und hohem Nutzungskomfort bei individuellen Anpassungsoptionen
- > Schaffung einer durchgängigen Barrierefreiheit in allen Funktionseinheiten und Möglichkeiten für individuelle Lösungen

Beispiel: Beim BBRZ Schulungs- und Rehabilitationszentrum in Linz handelt es sich um ein Unternehmen, für das das soziale Handeln bereits im Kerngeschäft verankert ist. Das revitalisierte Gebäude bekennt sich zum historischen Standort und nimmt in besonderer Weise Rücksicht auf Menschen mit Behinderungen.



UNTERSTÜTZUNG

Je nachdem, welche Unternehmensziele man hat, müssen die Immobilien und die Arbeitsräume dementsprechend aussehen. Nur wenn das Kerngeschäft unterstützt wird, stimmt die Immo-Strategie.

WIRTSCHAFTLICHE UNTERNEHMENSZIELE

Wenn wirtschaftliche Ziele (zum Beispiel Marktführerschaft, Innovations- und Technologieführerschaft, nachhaltige Sicherung des Unternehmenserfolgs) die Strategie dominieren, kann man zum Beispiel folgende Objekt- und Servicequalität daraus ableiten:

- > optimierter Flächeneinsatz
- > Bau- und Ausstattungsqualitäten so ausführen, dass möglichst wenig Wartung und Instandhaltungskosten notwendig sind
- > Nutzungsänderungen in der Planung berücksichtigen
- > Erweiterungsmöglichkeiten
- > Synergien am Standort nutzen, zum Beispiel bei Mitarbeiterverpflegung und Kinderbetreuung

Beispiel: Bei der AK OÖ in Linz (Bild oben) hat man bei der Revitalisierung besonders viel Wert darauf gelegt, dass das Gebäude wirtschaftlicher wird. Es handelt sich dabei um das erste revitalisierte Gebäude Österreichs, das nachhaltigkeitszertifiziert wurde.



>

des Unternehmens, weil daraus muss sich letztendlich die Objektstrategie ableiten“, erklärt Herbert Zitter vom Beratungsunternehmen M.O.O.CON. In dieser Phase geht es nicht um Großraum- oder Zellenbüros, obwohl: „Ein Großteil unserer Klienten kommt zu uns und artikuliert Immobilienwünsche – etwa, dass sie ein Büro wie Microsoft haben wollen. In Wahrheit meinen sie dabei aber eigentlich das Unternehmen, das sie verändern wollen. Dann muss aber auch dort begonnen werden!“, klärt Andreas Gnesda von teamgnesda auf.

Der Klassiker: Miete oder Eigentum?

Ist die unternehmerische Strategie geklärt, wird sie mit dem Status quo der vorhandenen Flächen gegenübergestellt. Können die bestehenden Räume die Anforderungen erfüllen? Wenn nein, ist Handlungsbedarf gefragt und es geht in die nächste Runde. Es muss festgestellt werden, ob ein Neu- oder ein Umbau mehr Sinn macht. Was passt besser zum Unternehmen – Miete oder Eigentum? Grundsätzlich stellt sich diese Frage natürlich ohnehin nur bei einer ausreichenden Eigenkapitalreserve. Dennoch spalten sich hier die Meinungen der Experten. „Ein Skirennfahrer würde nie mit Leihski fahren“, meint Andreas Gnesda und fährt fort: „Ein Unternehmen sollte schon darüber nachdenken, ein Büro selbst und ganz nach seinen Vorstellungen zu bauen. Oder wirtschaftlich gesprochen: Der Wert einer Immobilie bemisst sich immer an ihren Mietverträgen.

Ich ermuntere daher alle, zu überlegen, in eine eigene Immobilie zu gehen und selbst über die Konditionen zu entscheiden bzw. den Gewinn nicht anderen zu überlassen.“ Ab einer gewissen Größe komme eine Sale-and-Lease-back-Variante in Frage (was das aus steuerlicher Sicht bedeutet, lesen Sie in einem eigenen Fachartikel auf www.immobilien-wirtschaft.at). „Je später man verkauft, desto höher ist der Entwicklungsgewinn“, rechnet Gnesda vor. Auch bei M.O.O.CON sieht man in der individuellen Gestaltung der Immobilie einen Vorteil. Das Problem der gewerblichen Immobilienentwickler und -investoren sei, dass sie die Bedürfnisse der Nutzer noch nicht genau kennen oder sie nur in Form von Standardimmobilien bzw. -flächen befriedigen können. Deswegen würden sich viele für Corporate-Immobilien entscheiden, was auch erklärt, warum 95 Prozent aller Büro- und Gewerbebauten in Österreich und Deutschland Unternehmensimmobilien sind.

„Das ist ein Fehler“, kontert Peter Prischl. „Man darf als Unternehmen sein knappes Eigenkapital nicht in Immobilieneigentum stecken.“ Und wenn es einen Immobilienbestand gibt, sollte das Unternehmen die Immobilie lieber jemand anderem vermieten, um ein Klumpenrisiko zu vermeiden. Die Kunstsammlung von Essl hätte Baumax schließlich auch nicht gerettet. Einzig nicht marktfähige Immobilien wie spezielle Labors oder Ähnliches sollte ein Unternehmen selbst

>

hat Perspektive.

Wir erkennen Potenziale, nützen Marktchancen und setzen Projekte erfolgreich um. Unser aktueller Fokus liegt auf dem aussichtsreichen Berliner Immobilienmarkt: www.simmoag.at

>

entwickeln, „weil kein anderer sie billiger und effizienter bauen kann“. Eine Studie von Maria Obauer an der FH Kufstein stützt Prischls These. Obauer untersuchte 72 börsennotierte österreichische Unternehmen und stellte fest, dass je besser die Performance, umso geringer das Immobilienvermögen war – ein kausaler Zusammenhang ist zwar nicht bewiesen, das Ergebnis unterstreicht aber umso mehr, wie sinnvoll es ist, sich mit dem Thema zu befassen.

Leasing-Vorteile

Einen großen Vorteil haben Unternehmen gegenüber Privaten, wenn sie sich die Frage „mieten oder kaufen“ stellen. Die Leasing-Option vereint einige Vorteile beider Seiten. Beispiel: Die Wiener Städtische Versicherung wollte bei zwei Gebäuden einerseits langfristig finanzieren und die Vorteile eines Mieters genießen, andererseits wollte sie sich auch die Möglichkeit offen halten, das Gebäude später einmal zu erwerben. „Die Erste Group Immorent hat für uns zwei Landesdirektionen – in Graz und Feldkirch – als Leasingmodell entwickelt, errichtet und langfristig an die Wiener Städtische verleast. Wir haben damit für unsere eigengenutzten Liegenschaften eine nicht nur steuerlich attraktive Finanzierungsform gefunden: Die Eigenmittelbindung wird vermindert und das Kapital steht stattdessen für deckungstockfähige Veranlagungsformen zur Verfügung“, erzählt Vorstandsdirektorin Christine Dornaus. Wenn Objekte von dem Leasingnehmer selbst genutzt werden, kann auch bei Leasing sehr stark auf die konkreten Kundenwünsche bzw. -bedürfnisse eingegangen werden, dennoch muss allerdings eine Drittverwertbarkeit immer gegeben sein. Was Flächenflexibilität etc. betrifft, bleibt man bei der Miete freilich am flexibelsten.

Kosten sind nicht Kosten

Wer im Übrigen seine Mietkosten wissen will, sollte darauf achten, die Vollkosten zu analysieren. Hierzu zählen auch

Aufwände für Verpflegung, Logistik, Post, Energie etc. „Alles zusammen macht auch schon mal leicht 15 Euro pro Quadratmeter aus, mehr ist auch nicht unüblich“, weiß Herbert Zitter. Außerdem zeigen Studien, dass die von Immobilien verursachten Kosten buchhalterisch oft falsch zugewiesen werden. Und vor noch einem Trugschluss warnen die Experten. Ein Umzug sei meist mit einer Flächenreduktion verbunden, klingt es in letzter Zeit gerne aus den Berichten der Immobilienmakler. Das spare natürlich Mietkosten (und ist gut fürs Maklergeschäft). „Flächenoptimierung wird viel zu sehr unter dem Motiv der Kostenoptimierung gesehen“, kritisiert Gnesda. Es gehe doch darum, die richtige Fläche und Infrastruktur zu finden, also eine, die so gestaltet ist, dass sie das Unternehmen leistungsfähig macht. voestalpine-Vorstand Wolfgang Eder verweist etwa beim international ausgezeichneten Büroneubau in Linz auf nicht unmittelbar monetär bewertbare Bereiche, die ganz klar zu besserer Leistung und besserer Motivation führten. „Wenn ich es schaffe, die Produktivität der Mitarbeiter um 1 Prozent zu steigern, kann ich für die Immobilie um 13 Prozent mehr ausgeben – muss es aber nicht, auch das ist Einsparungspotenzial“, sagt Herbert Zitter. ■



„FLÄCHEN-
OPTIMIERUNG
WIRD VIEL ZU
SEHR UNTER
DEM MOTIV
DER KOSTEN-
OPTIMIERUNG
GESEHEN.“

Andreas Gnesda,
teamgnesda



>



KAPSCH MACHT'S VOR

Die Büros von Kapsch TrafficCom zeigen, wie organisatorische und kulturelle Ziele zu Raum werden können. Sie folgen dem Activity Based Working-Prinzip.

WER IM UNTERNEHMEN IST ZUSTÄNDIG?

Es ist nicht notwendig, dass sich der oberste Boss laufend mit Immobilienfragen auseinandersetzt (ausgenommen, es geht um einmalige, große Projekte). Berater Peter Prischl von Reality Consult rät dazu, eine Ebene unter dem CEO eine Verantwortlichkeit festzulegen: „Das muss nicht eine eigene Stelle sein, aber es sollte jemand mittels offizieller Geschäftsverteilung auch verantwortlich gemacht werden.“ Prischl sieht hierfür vier Möglichkeiten:

- > Handelt es sich um ein Unternehmen, dessen Immobilien hauptsächlich einer Produktion dienen – also Lagerhallen, Fertigungs- und Werkstätten, Labors etc. –, sollte auch der **Produktionsverantwortliche** (zum Beispiel Werks- oder Produktionsleiter) als Immobilienverantwortlicher definiert werden.

- > Organisationen, die in der Wissensökonomie tätig sind (also sämtliche Beratungsunternehmen, Agenturen etc.) haben als wichtigstes Asset gute Leute. Daher sollte auch die Position, die für das **Personal** zuständig ist, die Immobilienagenden übertragen bekommen.

- > Gibt es eine sehr starke Outsourcing-Kultur im Unternehmen und ein Procurement (also Profis, die sich mit Wertschöpfungsketten etc. befassen), dann ist dieser **Beschaffungsverantwortliche** auch der Richtige für die Liegenschaftsthemen.

- > Worst Case: Das Unternehmen befindet sich in einer schlechten Ertragslage und muss mit einer reinen Kostenperspektive arbeiten, dann sollte das Immobilien Thema beim **CFO** landen.

Je nachdem, welcher Tätigkeit man nachgeht, stehen bei Kapsch unterschiedliche Raumtypen zur Verfügung.

ORGANISATORISCHE UNTERNEHMENSZIELE

Mögliche Zielformulierungen sind: Innovationen zu fördern, Mitarbeiter als Schlüssel zum Unternehmenserfolg zu sehen, ihre Fach-, Führungs- und Sozialkompetenzen auszubauen, Respekt und gegenseitiges Vertrauen zu fördern, mit qualifizierten, leistungsstarken Partnern und Lieferanten zu arbeiten. Daraus leitet sich zum Beispiel folgende Objektqualität ab:

- > flexible, reversible Flächen planen, auf denen Veränderungen einfach möglich sind
- > ergonomische und aufgabenorientierte Arbeitsplatz- und Raumgestaltung
- > Gebäude bildet die Organisationsstruktur ab und unterstützt diese
- > Gebäude bildet die Identität des Unternehmens ab
- > kommunikationsorientiertes Bürokonzzept – Unterstützung der informellen, abteilungsübergreifenden Kommunikation

KULTURELLE UNTERNEHMENSZIELE

Solche Ziele könnten zum Beispiel lauten: Marktführerschaft („wir haben die besten Teams und Spezialisten“), Berufsethik (Ehrlichkeit, Transparenz, Sorgfalt), Respekt vor dem Gesetz, den Kollegen und Kunden, soziales Engagement („wir unterstützen Universitäten“), Umweltschutz etc. Für Immobilien ergeben sich daraus:

- > zeitloses, modernes Gebäude (Flachbau oder Hochhaus), das repräsentativ und einzigartig, gleichzeitig nutzerneutral ist
- > Integration des Gebäudes ins Umfeld
- > Niedrigenergie- oder Passivhausstandards
- > Gütesiegel Nachhaltigkeit
- > Einsatz erneuerbarer Energien
- > gute Verkehrsanbindung am Standort (PKW und öffentlich)





MARKE

Erich Steinreiber von ISS ist überzeugt, dass sich Firmen in Zukunft noch mehr als Marke gegenüber ihren Arbeitnehmern positionieren werden müssen. Dies geschehe auch über die Immobilie, meint er.



WARUM DIE WELT NEU ERFINDEN?

Unternehmen sind Profis in ihrem Kerngeschäft, meint Erich Steinreiber, CEO von ISS Österreich. Dass Mitarbeiter in Zukunft unbedingt an ihrem Arbeitsplatz sein müssen, glaubt er nicht.

Warum, denken Sie, haben manche hochprofessionelle Unternehmen Angst, sich mit dem Thema Immobilien auseinanderzusetzen?

Steinreiber: Immobilienmanagement wird noch immer nicht als strategische Disziplin gesehen. Die Entscheidung, wie ich mit meinen Immobilien umgehe, ist eine zutiefst strategische Entscheidung – wie eben viele andere Entscheidungen in einem Unternehmen auch.

Wie groß ist der Kostenanteil von Immobilien im Vergleich zum Personal bzw. zu den gesamten Unternehmensausgaben?

Steinreiber: Das ist von der Branche abhängig. Aber lassen Sie mich ein Beispiel nennen: Im Produktionsbereich können das Immobilienmanagement und die sekundären Bereiche (also alles außer dem Kerngeschäft) schon mal 20 Prozent der Kosten ausmachen. Somit lohnt sich ein näherer Blick darauf.

Was kann wirklich eingespart werden – ohne dass man gleich die Qualität zu Tode drosselt?

Steinreiber: Unternehmen sind Profis in ihrem Kerngeschäft.

Rund um ihr Kerngeschäft gibt es Bereiche, die dem Kerngeschäft zuarbeiten oder ebendieses verteidigen. Der Rest ist sekundärer Bereich. Warum also da die Welt neu erfinden? Dafür gibt es Profis – auf Augenhöhe mit der Geschäftsleitung.

Sie beschäftigen sich viel mit dem Thema Arbeitsplatz. Glauben Sie, dass die meisten Unternehmen ihren Mitarbeitern einen entsprechenden Arbeitsplatz zur Verfügung stellen – und ich denke dabei nicht nur an räumliche Faktoren, sondern auch an soziale und infrastrukturelle?

Steinreiber: Das ist eine gute Frage. Arbeit wird in Zukunft viel mehr zu einer Erfahrung werden und immer mehr vom Arbeitsplatz entkoppelt sein. Ich habe dann als Mitarbeiter meine Vorgaben zu erreichen, egal, wo und wann. Wenn aber Mitarbeiter merken, dass die Strategie des Unternehmens, die Marke und die Unternehmenskultur überhaupt nicht zusammenpassen, dann werden sie sich einfach nicht mehr wohlfühlen und in der Folge wird ihr Output darunter leiden. Summieren Sie diese Aspekte auf und Sie werden Top-Arbeitsplätze schaffen.

Wirkt sich der Kampf um die besten Mitarbeiter Ihrer Meinung nach auch auf Immobilien aus? Wenn ja, betrifft das aber nicht eigentlich nur einen kleinen Ausschnitt globaler Unternehmen und weniger österreichische KMUs?

Steinreiber: Ja, definitiv. Wenn ein Unternehmen sich innovativ am Markt zu positionieren versucht und eine moderne Marke darstellen möchte, gleichzeitig aber in einer altmodischen Büroumgebung Top-Manager haben will, wird dieses Vorhaben scheitern.

GESIBA



PALAIS GRASSALKOVICS

1020 Wien, Obere Augartenstraße 40

Exklusives und repräsentatives Bürohaus zu vermieten, EG, 1. OG, 2. OG, 1. DG, 2. DG, Feststiege, Aufzug, Festsaal, Büroräume, Portierloge

Gesamtfläche ca. 1.743 m²
Energienachweis: HWB 54 kWh/m²a
(Stand 01.01.2009), Miete: ca. EUR 20.550,--
inkl. Betriebs-/Nebenkosten, exkl. USt
(Stand Mai 2014) Kautions: 4 Bruttomonatsmieten, 8 PKW-Garagenplätze (Miete EUR 66,-- inkl. USt pro Platz)

GEWERBEIMMOBILIEN ZU VERMIETEN

1020 Wien, Obere Augartenstraße 42

BÜRO/ORDINATION

HWB 172, Größe ca. 120 m²

Kautions 6 BMM

Inklusivmiete ca. EUR 2.116,60

1100 Wien, Sonnwendviertel, TOP 3/1

BÜRO / ORDINATION - Erstbezug

HWB 24, Größe ca. 129,21 m²

Finanzierungsbeitrag ca. EUR 62.625,--

Inklusivmiete ca. EUR 1.319,--

1220 Wien, Stadlauer Straße 60 –

Projekt STAR 22

3 VERKAUFSLOKALE – Baufertigstellung
ca. Herbst 2014

HWB 34, Größe ca. 133 m²/243 m²/94 m²

Finanzierungsbeitrag ca. EUR 455,--/m²

Inklusivmiete ca. EUR 11,40/m²

1230 Wien, Anton Baumgartner-Straße 44

Kaufpark Alt-Erlaa, VERKAUFSLOKAL

HWB 65,5, Größe ca. 116,30

Finanzierungsbeitrag: ca. 232,55/m²

Inklusivmiete ca. EUR 3.085,--

1230 Wien, Romy Schneider-Gasse 6/

Erlaaer Platz 1

LOKAL/BÜRO/ORDINATION

HWB 138

Größe ca. 34,30 m²

Kautions 6 BMM

Inklusivmiete ca. EUR 422,--

Alle Objekte sind für einen Gastronomiebetrieb nicht geeignet

GESIBA Gemeinnützige Siedlungs- und Bauaktiengesellschaft

1013 Wien, Eßlinggasse 8-10, www.gesiba.at

Ulrike Schadl, Tel. 01/534-77DW 388, E-Mail: u.schadl@gesiba.at

Wer hier her-
kommt findet
alles, was er
zum Entspannen
braucht. Aber
wer will schon in
die Pampa?



7 > NEUE WEGE



Nicht hübsch, aber erfolgreich:
Das Motel neben der Avia-
Tankstelle gab den Ausschlag für
die gesamte Geschäftsidee.

2
v

REALCUBE: NEUES ANALYSETOOL

„Sie wollen Immobilien, die keine Geheimnisse vor Ihnen haben?“, fragt ein neuer Softwareanbieter in seinem Newsletter. „Dann bauen Sie jetzt auf Realcube“, empfiehlt er sogleich und lädt ein, das Produkt kennenzulernen. Grundidee: Die wichtigsten Daten von Immobilien und einem Portfolio strukturiert immer und überall zur Verfügung zu haben. Eine digitale Eigentümerdokumentation also. Klingt jetzt nicht so berauschend, wenn da nicht zwei bekannte Namen dahinterstecken würden. Antun Kovac, fünf Jahre lang Business Developer bei Conject, ist Gründer des Unternehmens und 50-Prozent-Eigentümer. Die andere Hälfte gehört Uwe Forgber, einem der Conject-Gründer und bis 2011 noch Managing Partner. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Wien. Zielgruppe des neuen Produkts sind alle, die Immobilien verwalten und betreiben, Asset Manager genauso wie Städte und Kommunen. Auf die Daten – Eigentümerdokumente, technische Daten der Immobilie, Standortanalysen etc., die jeweils mit Google Maps konkret verortet sind – sollen auch Dienstleister Zugriff haben können.

www.realcube.com

VON DER TANKSTELLE ZUR HOTELMARKE

Still und heimlich hat sich die Vermarktungskoooperation Fair Sleep in Österreich zu einem beachtlichen Anbieter gemausert. Jetzt sollen neue Märkte erobert werden: Es geht nach Deutschland. 50 Standorte soll es 2020 geben, kündigen die Markeninhaber Andreas Weber, Gerald Wurz und Franz Schrenk an.

Fair Sleep unterscheidet sich insofern von anderen Budget Hotels, als dass es keine Standardisierungen gibt. Die am ehesten mit Motels vergleichbaren Häuser bieten simple, aber saubere Übernachtungsmöglichkeiten. Kostengünstig gebaut wird dank einem hohen Vorfertigungsgrad durch ein Werk der Firma ELK. Das erste Motel und damit der Grundstein der gesamten Geschäftsidee entstand neben einer Tankstelle mit Waschcenter, Shop und Gastronomie in Gmünd. Der Betreiber, Andreas Weber, baute einfach ein billiges Fertighaus hin, und das Ding war fast wider Erwarten gut ausgebucht. Heute hat die Vermarktungskoooperation Fair Sleep 15 Mitgliedsbetriebe mit 330 Zimmern und 700 Betten.

www.fairsleep-hotels.com

1
>



<3

RAD STATT RATLOSIGKEIT

Ein Standort irgendwo im Nirgendwo. Die Gespanschaft Međimurje, versteckt im Hinterland von Kroatien – warum soll man dort bloß hinfahren? Dem Hotel Spa & Sport Resort Sveti Martin ist es gelungen, sich in diesem scheinbar langweiligen Umfeld zu positionieren. Als Lizenzbetrieb von „Adria Bike Hotel“ wartet es mit kompletter Infrastruktur für Radfahrer auf: Fahrrad-Waschraum, Servicestation, Rent-a-bike, Dressenreinigung, geführte Fahrradtouren usw. Einmal auf diese Services aufmerksam geworden, finden die Gäste vielleicht heraus, dass die Gegend gar nicht so schlecht ist. „Blumengarten von Kroatien“ wird das Eck zwischen Slowenien und Ungarn genannt, beschaulich, reizvoll, und WWW steht hier eher für Wiesen, Wald und Weinberge. Mehr als 1.000 Hektar gibt es von Letzteren. Eigene Themenausflüge wie „Sonne und Wein“ oder „Für Neugierige“ wurden konzipiert und laden zum Radln ein. Fazit: Positionierung über den USP funktioniert!

www.spa-sport.hr/de

Die Pampa entpuppt sich als wunderschönes Weinbaugebiet – perfekt zum Radln. Darum hat das Hotel auch einen eigenen Fahrrad-Waschraum.

4
V

WEITERER FM LER DRÄNGT NACH ÖSTERREICH

Sagt Ihnen SPIE etwas? Wenn nicht, macht auch nichts, außer Sie sind in der Facility-Management-Branche tätig. Dann sollten Sie Ihren künftigen Mitbewerber zumindest einmal gehört haben. Das französische Unternehmen mit zuletzt 4,6 Milliarden Euro Umsatz hatte im Herbst 2013 die Hochtief Solutions in Deutschland gekauft, die Verträge mit einem der Hauptkunden – Siemens – wurden danach nochmals verlängert, und nun will SPIE auch in Österreich Fuß fassen, wie es aus gut informierten Branchenkreisen heißt. Vom Unternehmen selbst wurde dies auf Anfrage nicht bestätigt – aber auch nicht dementiert. Erst nach einer internen Rücksprache hieß es, SPIE wolle strategische Expansionspläne des Unternehmens nicht kommentieren. Sollte sich der FM-Anbieter Österreich antun, bleibt nur zu hoffen, dass er erfolgreicher ist als die letzten, die es versucht haben – Namen wie YIT und Piepenbrock sind schnell wieder vergessen worden.

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

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

Das ist die
Realität!

5
V

Bilfinger Real Estate
baut an seiner
internationalen
Präsenz. Die
Übernahme von
GVA ist ein Schritt
Richtung globalem
Anbieter.

JETZT DEN VERTRAG AUSPENDELN!

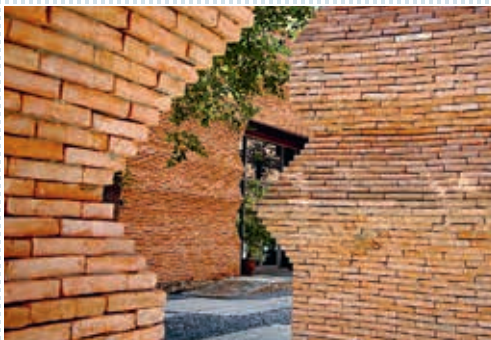
Nach der Immobilienuhr, dem Stimmungsbarometer und ähnlichen Marketinginstrumenten gibt es jetzt wieder etwas Neues: Das Mietvertragspendel von Hogan Lovells und JLL soll zeigen, wer derzeit die besseren Karten hat – der Büromieter oder der Vermieter. Die erste Version dieses Reports hat 250 Mietverträge in der Zeit von 2007 bis 2013 analysiert und kommt zu dem Schluss, dass der Mieter hinsichtlich der Risiko- und Kostenverteilung eigentlich besser aussteigt. Paradox jedoch: Je höher der Mietpreis, desto wahrscheinlicher hat der Mietvertrag eine vermieterefreundliche Tendenz. Auch in anderen Bereichen ist der Vermieter der Stärkere, so zum Beispiel bei der Flächenrückgabe. Beim Rücktrittsrecht hingegen verhandelt der Mieter besser.

www.hoganlovells.com

BAUSTOFF VON ARBEITSLOSEN HERGESTELLT

< 6

Bei diesem Gebäude wurden einige neue Wege beschritten. Es handelt sich um das Kantana Film and Animation Institute in Thailand. Augenscheinlich hat man eine eigenwillige Architektur mit wellenförmigen Außenwänden für das Ausbildungszentrum gewählt. Aber mit Ziegeln? Ganz genau, rund 600.000 handgemachte Ziegeln aus der letzten dörflichen Produktion Thailands wurden eigens für den Bau gefertigt. Dafür wurden sogar extra Arbeitslose angelernt. Das Haus wurde mit dem Brick Award 2014 von Wienerberger als Gesamtsieger ausgezeichnet.



Ungewöhnlich für ein Ausbildungszentrum. Noch ungewöhnlicher ist aber die Ziegelproduktion gewesen.



BILFINGER ÜBERNIMMT GVA

^
7

Heiße Phase für zwei große Unternehmen: Bis Ende Juni haben die 300 Anteilseigner des Immo-Dienstleisters GVA mit Sitz in London noch Zeit, sich gegen das Übernahmeangebot des deutschen Bilfinger-Konzerns zu wehren. Wenn nicht, schnappt der deutsche Riese zu und will damit seine internationale Expansion auf England ausdehnen. Aydin Karaduman, Vorsitzender Geschäftsführer der Bilfinger Real Estate, erklärt: „Unser Ziel ist es, einer der international führenden Immobiliendienstleister zu werden, der die Investitionsaktivitäten seiner Kunden länderübergreifend begleiten und deren Immobilienbestände überall auf der Welt betreuen kann. Mit London als europäischem Finanzzentrum zählt Großbritannien zu den Top drei der größten Investment- und Immobilienmärkte weltweit. Hier wollen und müssen wir präsent sein, um unser Ziel zu erreichen.“

Klappt die Übernahme, soll GVA innerhalb des Bilfinger-Konzerns mit der auf Asset- und Property-Management spezialisierten Bilfinger Real Estate zusammengeführt werden. Schon jetzt ist Bilfinger Real Estate neben Deutschland in Großbritannien, den Niederlanden, der Schweiz, der Türkei, Polen, Kanada und Australien tätig.

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

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

Das ist die
Realität!

Der Traditionsbetrieb Manner hat ein neues, modernes Bürogebäude bekommen. Finanziert, gebaut und abgewickelt wurde es von der Erste Group Immorent. Dank dieser Alles-aus-einer-Hand-Lösung konnte sich Manner ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren.



Selbst Arnold Schwarzenegger griff als Terminator zu den knusprigen Haselnussschnitten. Die Produkte des österreichischen Süßwarenherstellers Josef Manner & Comp. AG (Manner, Casali, Napoli, Ildefonso etc.) sind weit über die Grenzen Österreichs hinaus beliebt.

Das neue Office-Gebäude des seit 1890 bestehenden Betriebs wurde nun Ende 2013 in Wien Hernals fertiggestellt. „Für uns als Kunden macht es die Realisierung eines neuen Firmengebäudes viel einfacher, wenn der gesamte Service aus einer Hand kommt“, erklärt Mag. Albin Hahn, Vorstand für Finanzen und Personal bei Manner & Comp. AG, warum das Familienunternehmen die Erste Group Immorent als Partner wählte.

Das im altbewährten Manner-Rosa gehaltene Gebäude liegt gleich neben dem Produktionsstandort und verbindet Tradition und Modernes. Nach dem Umzug der Mitarbeiter in das neue Bürogebäude startet der Um- und Ausbau der Produktion, der 2016 beendet sein wird.



Recht unbeeindruckt von der allgemeinen Stimmungslage entwickelte Eyemaxx auch in Krisenzeiten nach und nach Logistikimmobilien und Fachmarktzentren, wie etwa im slowakischen Liptovský Mikuláš.

Die Stille trägt

Man hört kaum mehr etwas über die CEE-Märkte, obwohl die Immobilieninvestitionen steigen. Der Grund: Die Österreicher spielen keine große Rolle mehr. Dennoch haben einige Unternehmen ihr Ost-Engagement nicht aufgegeben, und es gibt sogar wieder erste neue Expansionen.

Erst Boom, dann Bumm und dann nix. Es ist still geworden um die einstigen Highflyer in CEE. Nicht weil die Märkte inaktiv wären, nein, vielmehr weil die Österreicher einfach keine bedeutende Rolle mehr spielen (siehe Grafik Seite 20). Da bleibt der Wirbel aus und man könnte denken, das war's dann also. Dieser Eindruck ist aber falsch. Immerhin lag das Investitionsvolumen in Immobilien in CEE 2013 bei rund 10 Milliarden Euro.

Während natürlich vor allem die heimischen Banken bezüglich CEE leiser treten, blieben manche österreichische Unternehmen trotz Krisenstimmung am Ball. Ohne viel mediales Aufsehen zog etwa Michael Müllers Eyemaxx Real Estate AG ihr Geschäftsmodell ganz unaufgeregt durch: Fachmarkt- und Logistikzentren entwickeln und verkaufen. 2012/13 lag die Projektpipeline bei über 100 Millionen Euro Gesamtinvestitionen. „Es gehen jetzt wieder Investoren in den Markt hinein“, sieht Udo Bichler, Managing Director International bei der Rustler-Gruppe, langsam

aber sicher – im Windschatten des wieder anziehenden Wirtschaftswachstums – steigendes Investoreninteresse in der CEE-Region. „Die Bautätigkeit nimmt insgesamt wieder zu, wenn auch selektiv“, betätigt auch Erste Group Immorent-Vorstand Richard Wilkinson.

Gnesda drängt in die Türkei

Auch neue Player wagen sich wieder in die CEE- und SEE-Region. „In Österreich haben wir bereits eine sehr gute Marktposition. Hier sehen wir kaum mehr Wachstumsmöglichkeiten“, erklärt Andreas Gnesda, Geschäftsführer des Büroplanungsspezialisten teamgnesda. Nach Rumänien, Bulgarien, Serbien und Ungarn ist sein Unternehmen seit Kurzem auch in Polen und der Türkei aktiv. Je nach Markt gelte es sich anzuschauen, welche Dienstleistungen dort noch weniger stark angeboten werden. „In der Türkei sehen wir etwa einen hohen Bedarf im Segment Umzugsmanagement“, so Gnesda. Auch andere gehen heute genauer auf spezifische Seg-

mente ein. Gerald Beck, Geschäftsführer von Raiffeisen evolution, bestätigt, dass sich sein Unternehmen jetzt auf kleinere Projekte und lokale Märkte konzentrierte. „Wir glauben an die lokale Mieterstruktur, bei der es sich hauptsächlich um KMU handelt“, sagt er. „Die Phase der wilden Expansion ist sicherlich vorbei“, schränkt Beck ein.

Reaktion: Portfolio bereinigt

Beim heimischen Hotelspezialisten Warimpex hat man sich angesichts der schwierigen Entwicklung des Prager Luxussegments – das vor der Krise stark von Gästen aus dem angloamerikanischen Raum dominiert wurde, die 2008 und 2009 ausblieben – zum Handeln gezwungen gesehen. „Wir haben uns dazu entschlossen, unser Portfolio in diesem Bereich zu bereinigen und uns wieder stärker auf unsere 4-Stern-Marken angelo und andel's zu konzentrieren“, so Daniel Folian, zuständig für Investor Relations. Präsent ist Warimpex in Tschechien jeden- ➤

Provisionsfreie Geschäftslokale „Ladenzeile Boulevard“

„Mautner Markhof-Gründe“, Bauplatz 5, 1110 Wien

BÜRO- UND GESCHÄFTSFLÄCHEN

von ca. 72 bis ca. 432 m²
zu mieten oder kaufen

- Miete ab EUR 700,-
- Kauf ab EUR 195.433,-
- EKZ: 59 kWh/m² a

www.wiensued.at

WIEN SÜD

Wir gestalten Lebensraum

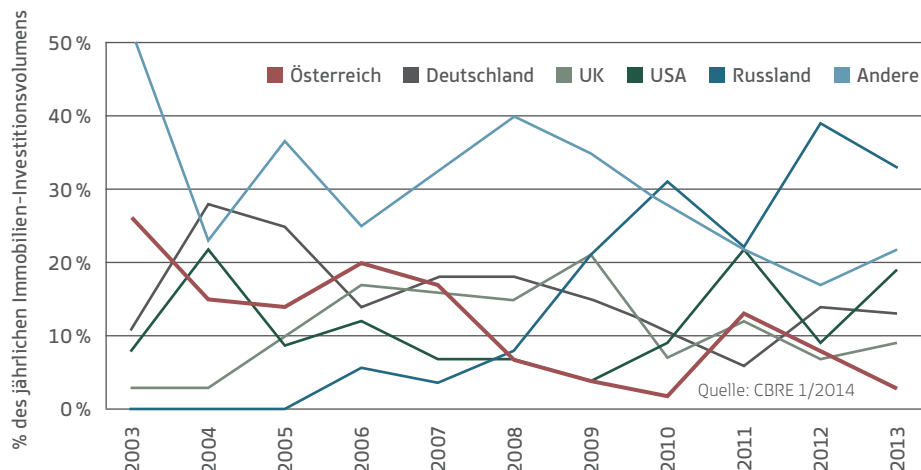
Symbolbild, Änderungen vorbehalten.
Visualisierung: www.schreinerkastler.at

Infos: „Wien-Süd“
1230 Wien, Untere Aquäduktgasse 7
Frau Johanna Kriz
E-Mail: j.kriz@wiensued.at

01 866 95-428

CEE-IMMOBILIENINVESTITIONEN NACH KÄUFERN

2003 und 2006 war Österreich absolut gesehen der größte Investor in CEE. Heute rangiert es als Schlusslicht.



>

falls nach wie vor. Neben Polen, Russland und Ungarn zähle das Land weiterhin zu den wichtigsten Märkten für das Unternehmen, so Folian. „Wir wollen dabei sein, wenn sich diese Märkte wieder nach oben bewegen“, sagt Folian und verweist auf Prognosen, die für 2014 ein über dem EU-Durchschnitt liegendes Wirtschaftswachstum in der CEE-Region voraussagen. Auch bei der S Immo AG will man an einem Aufschwung partizipieren können; auch wenn derzeit kein großes neues Projekt in Osteuropa umgesetzt wird, warten zahlreiche Projekte in den Schubladen auf einen Start. In der Zwischenzeit freut sich die S Immo über die aufholende Nachfrage

ADVERTORIAL

RASANTE ENTWICKLUNG DER STADT FORDERT DAS FACILITY MANAGEMENT

Wien wächst rasant! Doch was bedeutet die moderne Stadtentwicklung für das Facility Management? Bernd Stampfl, Leiter des Bereichs Facility Management Infrastructure bei PORREAL, über die Herausforderungen für den Facility Manager von heute.

Welche aktuellen Trends beeinflussen Ihrer Meinung nach das Facility Management von heute?

Wien wächst mittelfristig auf zwei Millionen Einwohner an, und damit steigt auch der Bedarf an Wohnraum, Kindergärten, Schulen und Arbeitsplätzen. Die Stadt Wien reagiert mit modernen Stadtentwicklungsprojekten. Im Zentrum steht die Schaffung eines attraktiven Lebensumfeldes, das Bildung, Wohnen und Arbeiten miteinander vereint. Diese modernen Konzepte erfordern auch Veränderungen in der Arbeit des Facility Managers. Dieser muss sich an die neuen Gegebenheiten anpassen und sich stets weiterentwickeln.

Wie schätzen Sie diese neuen Gegebenheiten ein, Herr Stampfl?

Neue und immer strengere Sicherheitsbestimmungen, innovative Gebäudetechnik sowie die steigende Notwendigkeit eines ganzheitlichen Ansatzes in der Betreuung von Immobilien fordern die Facility Manager von heute heraus! Die Diskrepanz dabei ist, dass es für die korrekte Bedienung und Wartung unterschiedlichster top-moderner Anlagen aktuelles Spezialwissen braucht, gleichzeitig können FM-Dienstleister Synergieeffekte im Sinne der Energieeffizienz nur dann erbringen, wenn sie ganzheitlich und vernetzt denken. Sie müssen also über breites Wissen verfügen, aber gleichzeitig in einzelnen Bereichen spezielle Expertise aufweisen!

Warum denken Sie, dass ein ganzheitlicher Ansatz im Facility Management so wichtig ist?

Das Vorhandensein eines kompetenten Ansprechpartners erleichtert das Leben der Immobilieneigentümer enorm! Beispielsweise durch die Festlegung klarer Verantwortlichkeiten und die Reduktion von Schnittstellen. Die flächendeckende Betreuung gewährleistet die nötige Flexibilität und Reaktionsschnelligkeit des Facility Managements. Darüber hinaus vereinfacht die zentrale Verwaltung und Bereitstellung aller nötigen Prüfberichte und Dokumente den Umgang mit den Behörden. ■



„WIR WOLLEN DABEI SEIN, WENN SICH DIESE
MÄRKTE WIEDER NACH OBEN BEWEGEN.“

Daniel Folian, Warimpex

bei ihren bestehenden Bürogebäuden in Bukarest und Sofia. Bei der UBM bekräftigt man, aufgrund der Krise keine Projekte aufgeschoben zu haben. „Nicht nur des Risikos wegen, sondern auch aus Rendite-Überlegungen haben wir allerdings damals das Geschäft in Deutschland forciert“, so CEO Karl Bier. Ähnlich bei der CA Immo: dort zählen nach wie vor Österreich, Deutschland, Polen, Ungarn, die Tschechische Republik, die Slowakei und Rumänien zu ihren Kernmärkten. Allerdings will sie in den kommenden zwei Jahren durch Verkäufe in der CEE-Region und deutsche Projektentwicklungen die regionale Portfolioverteilung ausbalancieren. Ziel ist eine

gleichwertige Gewichtung des Osteuropa- und Deutschland-Anteils. Verkauft werden sollen etwa Immobilien, die nicht der Kernkompetenz Büro zuzuordnen sind. Wie Vorstandsvorsitzender Bruno Ettenauer bei der Hauptversammlung bekräftigte, suche man etwa Käufer für das osteuropäische Logistikportfolio. „Wir gehen von einem Verkaufserlös von deutlich über 200 Millionen Euro aus“, meinte er.

Heißes Thema Ukraine

Verkaufen würden viele wahrscheinlich auch gerne ihre in der Boom-Zeit eingekauften Liegenschaften in der Ukraine. Als „ganz heißes Thema“ bezeichnet der

Chef der Rustler-Gruppe, Udo Bichler, das Land. Der Immobiliendienstleister ist dort seit 2008 präsent und überwiegend für lokale Kunden und Investoren tätig – etwa in der Verwaltung von Shoppingcentern in Charkow und Nikolajew. Angesichts der derzeit schwierigen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sei allerdings ein gehöriges Maß an Flexibilität gefragt. „90 Prozent der Mieter beklagen Ertragsrückgänge, ihnen müssen wir mit Mietzinsänderungen entgegenkommen“, so Bichler. Auch das Thema Sicherheit erfordere ein flexibles Reagieren – etwa indem bei Unruhen rasch zugesperrt und die Security erhöht werde. ■



Turba Kaserne

Carl-Vaugoin-Straße 20, 7423 Pinkafeld



- Zentrumsnahe Lage
- Grundstücksgröße ca. 48.000 m²
- Flächenwidmung: Bauland – gemischtes Baugebiet
- Bestand: 17 Gebäude, gesamt ca. 16.000 m² NGF

Mindestkaufpreis **EUR 1.930.000,-**

Angebotsfrist: **8. August 2014** (einlangend)

Energieausweis: Obj. 001: 189,8 kWh/m² a, Obj. 002: 59,2 kWh/m² a, Obj. 003: 55,2 kWh/m² a, Obj. 004: 206,3 kWh/m² a, Obj. 011: 143,6 kWh/m² a, Obj. 012: 107,4 kWh/m² a, Obj. 013: 108,6 kWh/m² a, Obj. 014: 111,6 kWh/m² a, Obj. 015: 321,3 kWh/m² a, Obj. 023: 423,8 kWh/m² a

Martinek Kaserne (Vorschau)

2500 Baden bei Wien



- Im Umland von Wien gelegen
- Grundstücksgröße: rund 400.000 m²
- Geplanter Verkauf: 2014

Bitte richten Sie Ihre Interessensbekundung und Vormerkung per E-Mail an office@sivbeg.at.



London als
warnendes Beispiel
für die urbane
Entwicklung. Bier
fordert Aufzonungen
und Verdichtungen
sowie Fördermodelle.

10 THESEN ZUM IMMO BILIEN MARKT

Bleibt Wohnen ein
Investmentthema?
Wie viel Risiko
werden Entwickler
in Zukunft nehmen
müssen, und
werden sie das
in CEE tun? Der
Vorstandsvorsitzende
der UBM, Karl Bier,
gilt als verlässlicher
Experte und gibt mit
diesen 10 Thesen
eine fundierte
Prognose zur Zukunft
des Marktes ab.



WOHNPOTENZIAL IM OSTEN UND ENDE DER MONOKULTUREN

01

„Wohnen wird wichtiger. Der Anteil der Wohnungskosten am Einkommen wird daher zunehmen“, ist UBM-Vorstandsvorsitzender Karl Bier überzeugt: „Auch in den ehemaligen Ostblockländern bekommt das neue Lebensgefühl Wohnen immer höhere Bedeutung. Hier besteht hoher Nachholbedarf, der die nächsten 20 Jahre für Impulse sorgen wird. Geht man von einer halbwegs stabilen Konjunktur aus,

wird sich für Entwickler ein enormes Potenzial ergeben. Wegen des Nachholbedarfs könnte die Produktion dort in den nächsten zwei Jahrzehnten höhere Zuwachsraten als im Westen aufweisen.“ Verdichtung und Ausbreitung der Städte bedeuten auch für Stadtplaner neue Herausforderungen. So sieht Bier etwa Mononutzungen wie Schlafstadt oder Gewerbegebiet als Auslaufmodelle an – gelte es doch, ein mit der städtischen Ausdehnung steigendes Verkehrsaufkommen einzudämmen. „Um das Entstehen von sozialen Problemen zu vermeiden, sollte die Kommunalpolitik die Regeln für Aufzoning und Verdichtung überarbeiten und Fördermodelle entwickeln“, rät der UBM-Vorstand.

02

BÜRO: QUANTITÄT VS. QUALITÄT

Dieses Duell geht ganz klar zugunsten der Qualität aus, ist sich Bier sicher. In vielen Regionen ist der Bedarf an Büroflächen gegenwärtig gedeckt. Wie lange die Marktsättigung anhalten wird, ist von der Konjunktur abhängig. Ein theoretischer Mehrbedarf infolge geringen Wirtschaftswachstums würde aber durch Rationalisierung oder neue Arbeitsformen kompensiert. Trotzdem gibt es in West- und Zentraleuropa zahlreiche vielversprechende Regionen mit guter Konjunktur. Bier nennt in Deutschland die Ballungsräume Frankfurt und München, in Polen Warschau und das oberschlesische Industriegebiet und in Frankreich den Großraum von Paris, dessen Wirtschaft sich immer mehr vom Rest des Landes abkoppelt. Das Auseinanderdriften der Wirtschaftsräume werde in Zukunft eine feinere Streuung der Veranlagungen erfordern. Es wäre nicht verwunderlich, so Bier, wenn sich im Zuge dieser Neuorientierung regional begrenzte Themenfonds zu einem Renner entwickeln.

Klassisches Umnutzungsbeispiel in Wien: Dort, wo Motorola seine Büros hatte, können nun designaffine Gäste im Hotel Daniel übernachten.



03

VERDRÄNGUNG UND UMNUTZUNG

„Wo es kein echtes Wachstum gibt, wird die Vermietung von Neuentwicklungen zu Lasten bestehender Immobilien

gehen“, prophezeit Bier. Der Bedarf an neuen Büroflächen, welche neue Arbeitsformen aufgrund ihrer Konzeption und Flexibilität zulassen, werde zu einem kleinen Bauboom führen, während die 70er- und 80er-Büroflächen zunehmend umgenutzt werden müssen. Entwickler werden mit Neubauten nicht mehr das Auslangen finden, sondern sollten entsprechendes Know-how in den Bereichen Refurbishment und ökologische Ertüchtigung aufbauen.

>

05

EKZ: IM WESTEN NICHTS NEUES

Der Markt für Einkaufszentren ist dicht. Lohnend ist er für Entwickler nur, wenn bis zur Marktreife betrieben wird.



„In Westeuropa ist mit keiner wesentlichen Vermehrung großer Einkaufszentren-Standorte zu rechnen“, erklärt Bier. Vielmehr gewinne Erneuerung und Attraktivierung der bestehenden Retail-Flächen an Bedeutung. „Eine anspruchsvolle Aufgabe für engagierte Entwickler. Retail wird auch weiterhin als anspruchsvolle Assetklasse gelten“, ist er überzeugt und fügt hinzu: „Die aber entschädigt.“ Voraussetzung für eine gute Rendite sei jedoch auch hier, dass der Entwickler die Immobilie bis zur Marktreife selbst betreibt. Das könne durchaus 5 bis 10 Jahre in Anspruch nehmen, mache sich aber bezahlt. „Wer sich nur aufs Bauen beschränkt, wird einen großen Teil der Wertschöpfung verschenken.“



Investoren werden sich nicht nur in Developments, sondern auch zunehmend in Betreibermodelle trauen.

04

NO RISK – NO FUN

Auch was das Anlageverhalten betrifft, stehen Veränderungen ins Haus. Bier rechnet mit einer Erhöhung der Risikobereitschaft und nennt als Beispiel die Assetklasse Hotel:

Dort übernehmen Investoren in Form von Betreibermodellen vermehrt unternehmerisches Risiko bewusst mit. „Entwickler werden, um Betreibermodelle zu kreieren, Branchenkompetenz aufbauen müssen. Ein Development endet nicht mehr mit dem Verkauf – der zeitliche und materielle Umfang der Betreuung nimmt zu“, erläutert Bier die Konsequenz.

Auch wenn laut Bier eher davon auszugehen ist, dass sich der Höhenflug der Immobilien langsam, aber sicher auch bei erstklassigen Objekten tendenziell einbremsen wird, dürften die Renditen bei Core-Immobilien auf vielen westeuropäischen Immobilienmärkten noch weiter sinken. Dies vor allem dann, wenn die Zinsen – wie derzeit eher zu erwarten – weiter niedrig bleiben. Der Hintergrund ist, dass vielfach eben viel zu wenig neue Objekte auf den Markt kommen und daher die Preise für

gewerbliche Immobilien noch weiter steigen. Diese – naturgemäß für marktorientierte Immobilienentwickler durchaus erfreuliche – Entwicklung mache auch den Weg für die Sekundärmärkte frei.

Die Talfahrt der Renditen dürfte nämlich nicht nur auf die Core-Märkte und -segmente beschränkt bleiben, denn: Die „tiefe Kluft“ zwischen erst- und zweitrangigen Märkten beziehungsweise Assets schließt sich langsam. Umkehrschluss: Abseits der Trampelpfade gibt es zumindest kurzfristig durchaus noch Renditeschnäppchen. „Alles in allem ist somit davon auszugehen, dass das hohe Preisniveau der gewerblichen Immobilien zumindest auf den meisten Märkten absehbar nicht einbrechen, sondern im Gegenteil noch weiter ansteigen dürfte“, resümiert Bier. „Investoren werden sich damit auf absehbare Zeit mit relativ niedrigen Renditen zufriedengeben müssen, wer höhere Erträge will, wird nicht umhin kommen, auch mehr Risiko in Kauf zu nehmen, wie durch das Eingehen unternehmerischer Mitverantwortung.“

06

SICHERHEIT IST RELATIV

Die größte Herausforderung der nächsten Jahre für Investoren und Entwickler wird von den Kapitalmärkten herrühren. Sollten die Zinsen auf dem historischen Tiefstand bleiben, wird mehr Kapital in Immobilien fließen, als sie wirklich aufnehmen können. Der Veranlagungsdruck wird die Renditen weiter absenken, was das Rückschlagpotenzial deutlich erhöht und den Nimbus „Sicherheit“ relativieren könnte. Biers Marktprognose fällt aber in Summe durchaus positiv aus: „Zentraleuropa, vor allem Polen und Tschechien, erholt sich, und in Deutschland wird der Wohnungsmarkt weiter boomen. Blasenbildung ist im Wohnsegment nicht zu erkennen, weil die Käufe Privater mit Eigenkapital unterlegt sind und die Wanderungsbewegung in Ballungsräume die Nachfrage hoch hält. Auch der Finanzsektor wird schneller, als man heute erwartet, wieder in Ordnung kommen. Das Geld wird freilich nie wieder so locker sitzen wie vor der Subprime-Krise. Um in Zukunft als Entwickler bestehen zu können, ist Kapitalmarktfähigkeit unbedingte Voraussetzung.“



1020 Wien/Weintraubengasse: Büroflächen von 379 bis 847 m² in unterschiedlichen Geschossen, Miete pro m² ab 5,40 zzgl. Nebenkosten und MwSt., barrierefreier Zugang, Lift, HWB 77, fGEE 1,18
Brigitte Holik, **0664-624 76 25**
brigitte.holik@post.at
Obj.Nr. 1300/1877



5760 Saalfelden (S): Zentral gelegene Geschäftsflächen mit Schaufenster im EG sowie Büroflächen im 1.OG, neue Sanitärbereiche, barrierefrei, Lift, ab Herbst 2014 beziehbar, individuelle Adaptierungen noch möglich, HWB 147, fGEE 1,77
Susanne Lechner, **0664-624 76 33**
susanne.lechner@post.at
Obj.Nr. 1304/1075 und 1304/1076



4014 Linz/Stifterstrasse (OÖ): Geschäftslokal im Wohnungseigentum, ehemalige Postfiliale, ca. 113 m² Nutzfläche, Bj. 1988, Zentralheizung Ferngas, 2 PKW Tiefgaragenplätze, HWB: 180, € 149.000,-
Markus Winkler, **0664-624 76 55**
markus.winkler@post.at
Obj.Nr. 1302/1153



8041 Graz-Liebenau (Stmk): Zinshaus, bestandsfrei, ca. 750 m² Nutzfläche zuzüglich ausbaubarem Dachboden, voll unterkellert, großer Hofbereich mit Parkplätzen, HWB: 130,35, € 980.000,-
Franz Lamprecht, **0664-624 76 31**
franz.lamprecht@post.at
Obj.Nr. 1306/495



8700 Leoben (Stmk): Wohnen u. Arbeiten im Zentrum. Nutzfläche ca. 1780m² inkl. nicht ausgebautem Dachgeschoß (ca. 258m²); derzeit vermietet ca. 462m²; Grundstück 1077m²; Bauland – Kerngebiet; Verladerampe im Hof; KP € 1.290.000,-
Jutta Hiebler, **0664-624 76 23**, jutta.hiebler@post.at
Obj.Nr. 1300/1876

DAS INTERNET FORMT DEN HANDEL

Onlinehandel, Technologie-Cluster aus Biotechnologie, Energiebranche, Social Media, Rechenzentren und Cloudcomputing – all das wird die Arbeitswelt und den Handel massiv beeinflussen, lautet Karl Biers These zur Technologisierung. Daran muss sich auch die Immobilienbranche anpassen. Als Langfristtrend im Retail-Sektor ortet er eine Konzentration der Einzelhandelsflächen auf wenige Hotspots, ansonsten werden sie sich eher ausdünnen. Somit gilt es auch in Zukunft, Veranlagungen in sekundäre Geschäftsstraßen zu meiden. Dafür werden Onlineversand-Anbieter wie Zalando oder Amazon für einen steigenden Bedarf an Logistikflächen sorgen.



Online bestellen, möglicherweise irgendwo abholen. Auch wenn viele in der Immobilienbranche es nicht glauben: Karl Bier meint, Einzelhandelsflächen werden sich ausdünnen.



Ein Zinshaus
in bester Lage
braucht keinen
Nachhaltigkeits-
ausweis.

08

NICHT NUR ZERTIFIKATE ENTSCHEIDEN

Gebäudezertifizierungen würden laut Karl Bier in Zukunft weiterhin im Trend bleiben, schon alleine wegen der Angst vor einer Ökologisierung des Steuersystems. „Um ethisch einwandfreie und politisch korrekte Veranlagungen anbieten zu können, wird es zahlreiche zusätzliche Auflagen von der Fondsindustrie an die Entwickler geben“, prognostiziert Bier. Es werde aber sicher nicht so sein, dass Investoren nur noch nachhaltige Objekte kaufen. Bier: „In Österreich bringen Innenstadtlagen die höchsten Preise und nicht die zertifizierten Neubauten. Wenn jemand eine repräsentative Lage haben will, dann ist er bereit, mehr zu zahlen. Da ist es relativ irrelevant, welchen Energieverbrauch das Haus hat.“ Im Wohnbereich werden die Zertifizierungssysteme nicht reüssieren können, glaubt Bier. Private können den Marketinginstrumenten auch in Zukunft nichts abgewinnen. Sie werden sich weiterhin an handfesten Argumenten wie beispielsweise Heizkosten orientieren.

09

NACHHALTIGKEIT: EINE FRAGE DER WIRTSCHAFTLICHKEIT

„Die Erstinvestitionskosten seien zwar tendenziell höher, dafür fallen aber die Lebenszykluskosten geringer aus“, rechnet Karl Bier vor. Ein anfänglicher Mehraufwand von durchschnittlich 5 Prozent der Bausumme macht sich demnach rasch bezahlt. „Es gibt aber noch viele Vorteile, die nicht ohne Weiteres monetär bewertet werden können. So wird durch Verwendung schadstofffreier Baustoffe ein gesundes Arbeitsumfeld geschaffen. Das trägt zur Zufriedenheit der dort Beschäftigten bei.“

10

SOZIALE KOMPETENZEN AUFBAUEN

Mieter und Wohnungseigentümer der Zukunft sind mobil, aktiv und im Durchschnitt deutlich älter als heute. Jetzt schon liegt die Lebenserwartung in Österreich bei über 80 Jahren, bis 2020 wird sich der Anteil der über 65-Jährigen auf 20 Prozent erhöhen. Damit wird die Bedeutung von altersgerechten Wohnimmobilien enorm zunehmen. Die Branche wird unterschiedliche Formen des betreuten Wohnens entwickeln. Auch hier gibt Karl Bier eine Prognose ab: „Seniorenresidenzen werden den Markt bis 2030 buchstäblich revolutionieren. Bei Größe und Ausstattung werden Entwickler, der alternden Bevölkerung wegen, Mehrgenerationslösungen oder der Integration von Pflege und Betreuung mehr Beachtung als bisher zumessen müssen.“



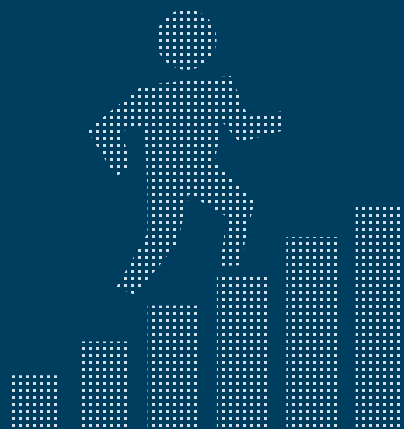
 **TPA Horwath**

Umfassendes steuerliches Spezialwissen für die Immo- bilienbranche auf 0,021m².

Jetzt kostenlos die Broschüre bestellen und profitieren:
service@tpa-horwath.com oder unter www.tpa-horwath.at

The Next Generation

In der Immobilienbranche findet ein Wandel statt. Nicht nur, dass sie insgesamt immer professionalisierter wird, auch rückt mit der nächsten Generation eine bestens und konkret für die Immobilienwirtschaft ausgebildete Generation nach. Sie ist vif, universal denkend und bricht so manchen Status quo auf.



SELBSTSTÄNDIG MIT STUDIENKOLLEGEN

ALEXANDRA KASSLER
Wohnsalon

Manche Makler können nicht viel mehr als Wohnungen aufsperrern – ich wollte mich aber fortbilden, und mit Learning by Doing steht man irgendwann an. Darum habe ich eine FH für Immobilienwirtschaft besucht. Im Mai 2013 habe ich mich dann selbstständig gemacht und einen Studienkollegen als Partner ins Boot geholt – wenn man mit jemandem sieben Arbeiten gemeinsam verfasst hat, weiß man, was er kann.

WICHTIGE ARBEIT

Martin Tamborsky
Erste Group Immorent

Als Analyst untersuche ich Trends und Entwicklungen der Immobilienmärkte. Die Arbeit macht mir enorm Spaß, denn die Analyse ist ja wichtig, damit die richtigen Investitionsentscheidungen getroffen werden können, außerdem ist die Immobilienbranche sehr dynamisch und nahe an der Realwirtschaft. Als gebürtigen Slowaken hat es mich gereizt, für ein Unternehmen zu arbeiten, das in Zentral- und Osteuropa tätig ist. Hier kann ich meine Mehrsprachigkeit einsetzen und mit internationalen Kollegen arbeiten.

TICKEN ALS DIENSTLEISTER

GEORG FLÖDL
ÖVI

Die ÖVI Young Professionals bilden die Plattform für die neue Generation in der Immobilienbranche. Mit ihrer guten Ausbildung und ihrem Engagement ticken die jungen Immobilienprofis durch und durch als Dienstleistende, arbeiten nach hohen Ansprüchen und verlangen diese Professionalität aber auch von ihrer Umwelt. Bedenkt man, dass diese Menschen die Zukunft und somit auch die Geschicke der Branche maßgeblich mitgestalten, darf man sich freuen.

< ABWECHSLUNG **SANDRA HOCHLEITNER** Immobilienfachverständige

Durch meinen Beruf als Sachverständige habe ich das Glück, unterschiedlichste Immobilien verschiedenster Nutzungsarten zu sehen sowie interessante Menschen kennenzulernen. Solch eine Abwechslung kann ich mir in kaum einer anderen Branche vorstellen. Immobilien sind greifbare, sichere Werte, die wenigen Trends unterliegen. Das hat den Vorteil der Beständigkeit, jedoch den Nachteil, dass die Branche wenig innovativ ist bzw. sein muss, was sie wiederum trägt macht.

< UNVOREINGENOMMEN **CYRUS ASREAHAN** C&P Immobilien AG

Die Immobilienbranche als Ganzes ist ein sehr umfassendes Gebiet, das viele Facetten, mehr noch als in anderen Wirtschaftszweigen, verbindet: z. B. Wirtschaft, Technik, Recht, aber auch Ästhetik und Kunst. Unter dem Strich geht es dann aber immer um ein Grundbedürfnis des Menschen, das Dach über dem Kopf. Wir als junge Generation gehen vielleicht öfters unvorbelastet an gewisse Themen heran, das sehe ich als Vorteil.

< FUNDIERTE AUSBILDUNGEN **EVA JOST** BAR

Eine fundierte Ausbildung in der Immobilienwirtschaft ist für die junge Generation eigentlich ein Muss. Mittlerweile gibt es ein sehr umfassendes Angebot an Ausbildungsmöglichkeiten. Ich persönlich habe mich für das Studium Immobilienökonomie an der IREBS entschieden, um einen möglichst internationalen Zugang zu sämtlichen Immobilien Themen zu erhalten – von der Immobilieninvestition und -finanzierung bis hin zur Immobilienbewertung und zum Immobilienmarketing werden alle wichtigen Themen beleuchtet. Auch strategische Aspekte wie Portfoliomanagement, Corporate, Public und Private Real Estate Management sind Bestandteil dieses Studiums.



Hic sunt Dracones

Warum es am besten wäre, den Osten und die Dörfer zu verlassen und Junge und Alte in den Städten zu konzentrieren.

Was hatte ich mir nur dabei gedacht? Der Mann, der vor mir stand und meine Tasche durchsuchte, versuchte nicht zu verbergen, dass ich ihn gestört hatte. Misstrauisch hatte er meinen Reisepass untersucht. Dann war meine Tasche dran. Seine Laune sollte sich an diesem Morgen nicht mehr bessern. Spaßvögel mögen sie hier nicht. Und mein Anliegen konnte nur ein schlechter Scherz sein. Ich konnte doch nicht ernsthaft meinen, ich könne in die New York Public Library spazieren, meine Tasche und meinen Reisepass vorzeigen, ein Formular ausfüllen und dann seelenruhig in den dritten Stock spazieren und den Hunt-Lenox-Globus betrachten.

Den was? Der Hunt-Lenox-Globus ist der zweitälteste Globus der Welt. Er besteht aus Kupfer und wurde im Jahr 1510 gefertigt. Der oder die Hersteller des Hunt-Lenox-Globus hatten wohl von Reisenden und aus Schriften allerlei Merkwürdigkeiten über das Morgenland erfahren. Um das zu reflektieren, schrieben sie auf die Umrisse der Ostküste Asiens „Hic sunt Dracones“, zu Deutsch: Hier gibt es Drachen. Was hat mein Scheitern in New York mit Immobilien für unsere alternde Gesellschaft zu tun? Eine Menge.

Warum?

Mein Scheitern in New York hat eine Menge mit den Immobilien für unsere alternde Gesellschaft zu tun, weil das Kernproblem weniger die Immobilien sind und eher die Tatsache, dass sie sich an den falschen Orten befinden. Warum? Weil sich viele Probleme auflösen würden, wenn unsere Alten nicht in Ostdeutschland und auf dem Land, sondern in den Städten leben würden. Daher mein Appell: Verlassen wir Ostdeutschland, verlassen wir die Dörfer und ziehen wir in die Städte. Sie glauben mir nicht? Ich will es Ihnen erklären.

Etwa 20 Millionen Senioren leben in Deutschland, verteilt auf etwa 11 Millionen Haushalte. Zu Ende ihres Berufslebens stellt sich ihnen allen die Frage nach dem Danach, zu der auch die Frage nach der eigenen Wohnsituation gehört. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Bei Renteneintritt sind meist die Kinder aus dem Haus. Die Kredite sind abbezahlt. Die Rente ist sicher. Selten sind wir wirklich so frei wie an diesem Punkt unseres Lebens.

Wenig Alte wollen umziehen

Schade, dass wir von dieser neu gewonnenen Freiheit kaum Gebrauch machen. Die Wohnsituation der alten Deutschen ist bestens erforscht. 2011 beispielsweise erschien eine Studie des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) mit dem Titel: „Wohnen im Alter“. Die Studie belegt, dass 93 Prozent der Deutschen im Alter genau da bleiben, wo sie sind. Dabei sind ihre Wohnungen oftmals nicht mehr für sie geeignet. So seien nur etwa 600.000 Seniorenhaushalte barrierefrei, während in 2.700.000 Haushalten Menschen mit Mobilitätsbeschränkungen lebten. Lediglich 25 Prozent der Alten sind bereit, ihre Wohnsituation im Alter noch einmal zu verändern. Zweifelsfrei spielen dabei zwei Faktoren eine Rolle: Erstens leben nach einer Erhebung der Bundesbank in der Mieternation Deutschland 59 Prozent der über 65-Jährigen im selbstgenutzten Wohneigentum. Zweitens sind deutsche Rentner und Pensionäre weit überdurchschnittlich gesellschaftlich engagiert. Ein Umzug bedeutet für diese Menschen schlichtweg die Aufgabe ihres Eigenheims und den Verlust ihres Freizeitvertriebs.

Besorgniserregend ist dabei, dass die Alten nicht nur nicht umziehen wollen, sondern auch nur in engen Grenzen bereit sind, in den altersgerechten Umbau ihrer Häuser zu investieren. Zwar sind nach der oben zitierten Studie drei Viertel der Seniorenhaushalte zu einem altersgerechten Umbau ihrer Wohnungen bereit.



ÜBER DEN AUTOR

Dieser Text wurde in einem Wettbewerb der IREBS Immobilienakademie (www.irebs-immobilienakademie.de) im Rahmen des Wettbewerbs „Ideenpreis Immobilien für eine alternde Gesellschaft“ ausgezeichnet. Der Autor Peter Neumann bezieht sich darin zwar konkret auf Deutschland. Die demografische Überalterung unserer Gesellschaft, ihre regionale Verteilung und die großen Trends der Urbanisierung bzw. des Regionensterbens sind allerdings genauso in Österreich festzustellen, weshalb seine radikalen Forderungen auch hier einen Denkanstoß bewirken sollten. Peter Neumann wurde 1986 geboren und arbeitet als Berater in Bildungsprojekten der Entwicklungszusammenarbeit.

LANGFRISTIG ER- FOLGREICH DURCH NACHHALTIGES BAUEN

Ende Mai wurden die Bauarbeiten zur fünften Bauphase des EURO PLAZA in Wien abgeschlossen. Nunmehr sind am Standort weitere 35.000 Quadratmeter für Büros mit Top-Ausstattung verfügbar. Die Nachfrage ist groß. Zum Zeitpunkt der Fertigstellung waren die drei neuen Gebäude der Bauphase zum größten Teil vermietet. Bis Jahresende dürften sie voll belegt sein.

Ein wesentlicher Faktor für den Vermietungserfolg des EURO PLAZA ist die nachhaltige Bauweise seiner Gebäude. Schon die Bauphase 4 wurde von der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI) mit der Gold-Zertifizierung prämiert. Dabei wurden ressourcenschonende Eigenschaften ebenso bewertet wie Lage, Erreichbarkeit und so-



ziale Aspekte. Die Bauphase 5 wurde bereits baubegleitend zertifiziert und trägt nun ebenfalls das Gold-Siegel der ÖGNI.

In Wien wurden bisher nur wenige Objekte mit ÖGNI-Gold ausgezeichnet. Für das EURO PLAZA bedeutet dies neben Top-Infrastruktur, guter Erreichbarkeit und Full-Service einen wichtigen Wettbewerbsvorteil in einem heiß umkämpften Markt. Denn Unternehmen achten immer mehr auf die langfristige Wirtschaftlichkeit ihrer Büros. Und mit Konzepten für ressourcenschonende Immobilien lassen sich Nebenkosten dauerhaft senken – ganz im Sinne nachhaltiger Wirtschaftlichkeit.

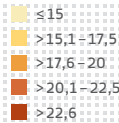
>

BEVÖLKERUNG > VERTEILUNG NACH ALTERSKATEGORIEN

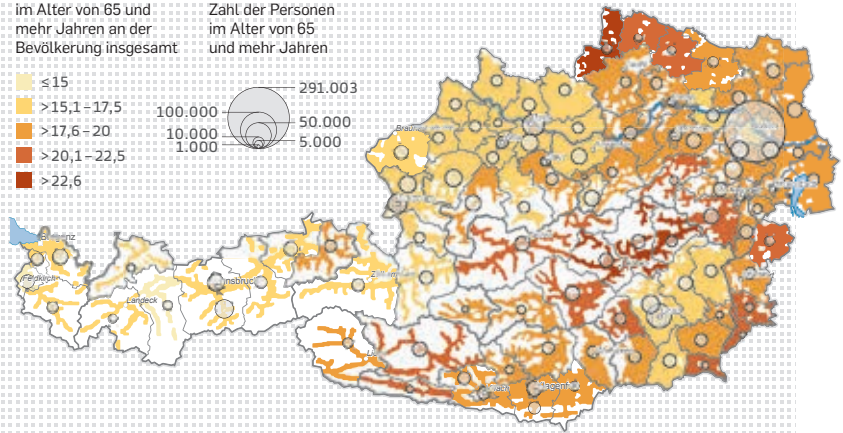
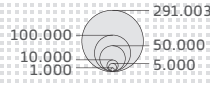
Quelle: Statistik Austria,
Stand 1. Jänner 2012, nach
politischen Bezirken

ALT

Anteil der Personen
im Alter von 65 und
mehr Jahren an der
Bevölkerung insgesamt

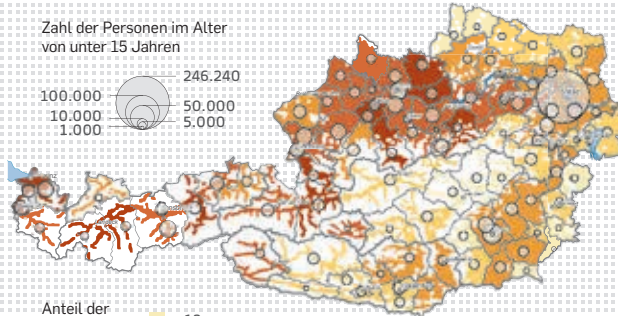
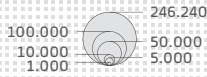


Zahl der Personen
im Alter von 65
und mehr Jahren

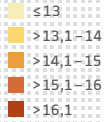


JUNG

Zahl der Personen im Alter
von unter 15 Jahren

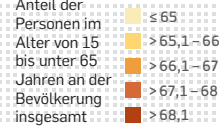


Anteil der
Personen
unter
15 Jahren
an der
Bevölkerung
insgesamt

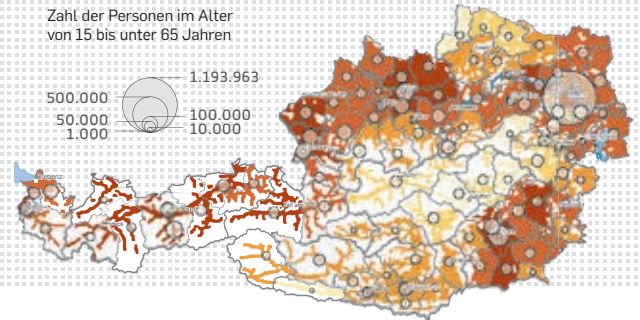
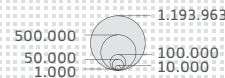


MITTEL

Anteil der
Personen im
Alter von 15
bis unter 65
Jahren an der
Bevölkerung
insgesamt



Zahl der Personen im Alter
von 15 bis unter 65 Jahren



- > Sie wollen dafür aber nur in sehr begrenztem Umfang, nämlich zwischen 1.000 und 5.000 Euro, investieren. Die meisten Alten in Deutschland sind also inadäquat untergebracht. Leider wollen sie partout nicht umziehen und keinesfalls mehr als 5.000 Euro investieren, um ihre Wohnung altersgerecht zu machen. Die Politik hat auf diese Sachverhalte mit einem Fördertopf der staatlichen Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) reagiert, die nun Kredite und Zuschüsse für Umbauwillige bereithält.

Diese Lösung greift allerdings zu kurz

Warum? Weil eine gute Lösung einen entscheidenden Großtrend unserer Gesellschaft berücksichtigen müsste. Wir altern nämlich nicht flächendeckend gleichmäßig. Richtig ist, wir altern in bestimmten Gebieten, während wir in anderen sogar jünger werden. So zeigt etwa ein 2008 von der Bertelsmann Stiftung herausgegebener Bericht zur Alterung unserer Gesellschaft, dass die Bevölkerung vor allem in Mittel- und Ostdeutschland, aber auch in weiten Teilen des Saarlandes und in Teilen Norddeutschlands, etwa in Friesland, stark altert. Metropolregionen, etwa die Städte München, Berlin,

Hamburg, Köln, Frankfurt und Stuttgart, sind von der Alterung aber nicht betroffen. Wir altern also regional. Das hat für Alte und Junge Nachteile. Die Lösung wäre, dass wir alle in die Städte ziehen.

Warum? Zunächst würde die Vereinsamung der Alten gestoppt. Um diese Vereinsamung zu verstehen, müssen Sie sich eine gängige Unterscheidung bewusst machen. Alt ist nämlich nicht gleich alt. Geläufig wird zwischen jungen Alten (65–75 Jahre), Alten (75–85 Jahre) und Betagten (über 85 Jahre) unterschieden. Den Alten und den Betagten sterben nach und nach die sozialen Kontakte weg. Das Ehrenamt wird zu mühsam. Wie schön es doch wäre, nun die Kinder und Enkelkinder um sich zu haben. Leider wohnen die in der Stadt, weshalb die Alten vereinsamen.

Um alles noch schlimmer zu machen, fällt den Alten und den Betagten das Autofahren immer schwerer. Die Augen lassen nach, die Konzentrationsfähigkeit auch. Im Dorf gibt es aber keinen Arzt mehr, der nächste Supermarkt ist kilometerweit entfernt. Die Dörfer vergreisen. Niemand hat mehr Energie, um Kulturprogramme anzubieten. Also wird das Leben eintönig. Der Fernseher wird

schon zum Frühprogramm eingeschaltet. Die Kinder sind in der Stadt. Wären die Alten auch in der Stadt, könnten sie gemeinsam leben. Mehrgenerationenhaushalt 21. In der Stadt gibt es mehr Ärzte. Bus und Bahn machen das Auto überflüssig. Der Bäcker ist an der Ecke, der Supermarkt in der nächsten Straße. Am Abend geht es ins Konzert.

Investieren in eine Ruine

Die öffentlichen Kassen würden mit Sicherheit entlastet. Abgelegene Straßen könnten aufgegeben, Verwaltungen könnten eingespart werden. Auch würden wir nachhaltiger investieren. Wieso? Weil Investitionen, die ein 70-Jähriger in sein Haus in einer ostdeutschen Kleinstadt macht, mittelfristig verloren gehen. Seine Erben werden in dem Haus nicht leben wollen, Käufer werden sich kaum finden. Er investiert in eine werdende Ruine.

Woher will ich denn wissen, dass die Kinder der Alten nicht selbst im Alter aufs Land ziehen wollen? Das weiß ich nicht. Allerdings würde das einem weiteren Großtrend widersprechen. Wir werden nämlich nicht nur immer älter. Wir arbeiten auch länger. 2008 gab es 50.000.000 Deutsche im erwerbsfähigen Alter. 2050 werden es zwischen 36.000.000 und 39.000.000 sein. Um das auszugleichen, werden wir gar nicht anders können, als länger zu arbeiten, und dafür werden wir in den Städten leben bleiben. Selbstverständlich werden auch wir dennoch irgendwann in Rente gehen, dann aber kaum den Supermarkt um die Ecke, den Arzt in der Nachbarschaft und das Konzert am Abend gegen ein Leben auf dem Land tauschen wollen.

Wölfe statt Drachen

Was hat das nun mit dem Hunt-Lenox-Globus zu tun? Neulich habe ich gelesen, dass sich in wenig besiedelten Teilen Ostdeutschlands wieder Wölfe ansiedeln. Sollten wir wieder Erwarten meinem Vorschlag folgen, den Osten und die Dörfer aufgeben und in die Städte ziehen, steht im Schulatlas meiner Enkelkinder vielleicht später „Hic sunt Lupae“ an der Stelle, wo heute Mecklenburg-Vorpommern eingetragen ist.

Ich entschuldige mich für die Provokationen dieses Essays und danke Ihnen für die Anerkennung des richtigen Hinweises, dass die Lage von Immobilien für eine erfolgreiche Strategie zur Bereitstellung von Immobilien für unsere alternde Gesellschaft eine entscheidende Rolle spielen wird. ■



32%

der 70-Jährigen wollen
Mehrgenerationenwohnen

Nur **EIN
VIERTEL**
der Alten ist
bereit, noch
einmal
umzuziehen

80%

der Älteren sprechen in Inseraten die Begriffe
„sicher“ und „altersgerecht“ an



**Ihr
Business-*„Park“*
zum Wohlfühlen**



Mieten Sie Büro + Lager im Süden Wiens!







A2
↑
**Eigener
Autobahn-
anschluss**
↓
▲ 11
IZ NÖ-Süd

61 Nachbarn: ABUS, Hitachi, Konica Minolta, Leifheit, Segafredo, Zollamt ...

AT-2355 Wiener Neudorf • Tel.: 02236 61148 • www.walter-business-park.com

Fast alle Gutachten sind mangelhaft

Erschreckendes Ergebnis einer Masterthese, die Gutachten zur Bewertung von Immobilien analysierte: Keines der untersuchten Gutachten erfüllt alle notwendigen (und eigentlich gesetzlich geforderten) Kriterien.



ÜBER > DIE AUTORIN

Marie-Helen Kutning, M.A. hat die Untersuchung im Zuge des Masterstudiums an der Fachhochschule Kufstein durchgeführt und als Masterarbeit verfasst. Betreut wurde die Absolventin des Studienganges Facility- und Immobilienmanagement von Asc. Prof. (FH) MMag. (FH) David Koch. Die Arbeit ist nominiert für den Ausbildungspreis der FMA und IFMA Austria.

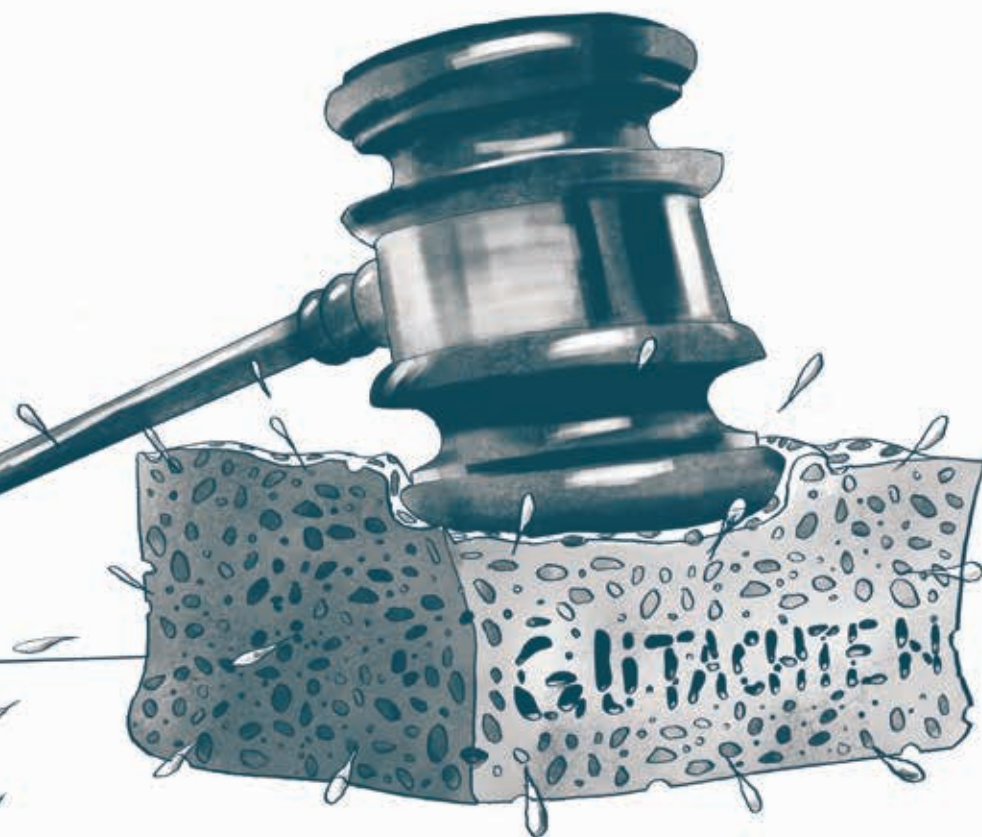
Eine der zentralen Fragen bei Immobilien ist ja, wie viel die Liegenschaft wert ist. Gutachten sollen diese Frage klären. Logisch, dass diese Verkehrswertgutachten einer einheitlichen Methodik folgen müssen. Um dies zu gewährleisten, gibt es Gesetzes- und Normvorgaben, die sich generell auf den Inhalt beziehen, nicht aber auf den formalen Aufbau oder auf eine Schematisierung der Gutachten. Die Sachverständigen können demnach einen gewissen Freiraum nutzen, die Gutachten individuell anzufertigen.

Alle Sachverständigengutachten für gerichtliche Zwecke haben aber den Anspruch an die Vorgaben der Exekutionsordnung (EO) und an eine formal sowie inhaltlich, dem Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG) entsprechende Gestaltung. Im internationalen Kontext wird die Immobilienbewertung durch die Standards von TEGoVA, IVSC und RICS reguliert. Diese Standards enthalten die Regelungen der europa- und weltweit tätigen Immobiliensachverständigen und sind daher für rein

ationale, sprich in diesem Fall österreichische, Gerichtsverfahren nicht zwingend anzuwenden. In der von Marie-Helen Kutning durchgeführten Untersuchung lag nämlich das Hauptaugenmerk ausschließlich auf den gesetzlich verpflichtenden Vorgaben.

Ziel: rasche Nachvollziehbarkeit

Sie analysierte in ihrer Abschlussarbeit, ob die für die Gerichte angefertigten Gutachten die formalen Vorgaben erfüllen und ob sie nachvollziehbar sind – immerhin sollte das Gericht ja letztlich das Gutachten rasch erfassen und verstehen können. Mit Hilfe der festgelegten Kriterien, die sich aus den erwähnten Anforderungen des LBG, der ÖNORM B 1802/-2 und der EO ableiten lassen, untersuchte Kutning also insgesamt 207 Gerichtsgutachten in Zwangsversteigerungen von 108 Sachverständigen aus acht österreichischen Bundesländern (ausgenommen Wien) hinsichtlich ihrer Grundlagen, ihrer allgemeinen Angaben, ihres Befundes und ihrer Wertermittlung.



Gutachten sollten fürs Gericht verständlich und nachvollziehbar aufbereitet werden. Die Praxis sieht leider ganz anders aus, und auf dieser mangelhaften Basis wird entschieden.

Dramatische Ergebnisse

Die Analyse ergab, dass in keinem der 207 Gutachten alle notwendigen Kriterien erfüllt wurden. Bei allen drei Hauptbereichen (allgemeine Angaben, Befund und Wertermittlung) wurden lediglich in einer Expertise über 90 Prozent aller Bewertungserfordernisse angegeben. Der überwiegende Teil wies nur eine Komplettierung von 50 bis 80 Prozent auf.

Im Hinblick auf die allgemeinen Angaben gaben immerhin 70,5 Prozent der Sachverständigengutachten Auskunft über die geforderten Informationen. Die Befundaufnahme war nicht einmal in 10 Prozent der Fälle deckungsgleich mit den gesetzlichen und normierten Regelungen. Der Großteil wies hierbei eine Vollständigkeit von 70 bis 80 Prozent auf. Bei der Analyse der Wertermittlung wies nur ein einziges Werturteil eine beinahe hundertprozentige Vollständigkeit auf. In der Wertermittlung lag die Integrität der notwendigen Ausführungen vorwiegend zwischen 50 und 80 Prozent.

Punktum: Die Untersuchung zeigte auf, dass die Umsetzung der gesetzlichen bzw. normierten Vorgaben und der Nachvollziehbarkeit ein beträchtliches Ausmaß an mangelhaften Verläufen aufwies.

Ursachensuche

Stellt sich die Frage: Warum ist das so? Kutning macht als eine Ursache die nicht ausreichend konkretisierten Gesetzes- und Normtexte, aus denen sich unzählige formale und inhaltliche Anfertigungsmodalitäten ergeben, aus und fordert daher nicht nur eine allgemeine Optimierung der Sachverständigengutachten, sondern auch eine Konkretisierung des LBG und der ÖNORM B 1802 hinsichtlich einheitlicher Strukturen und eines einheitlichen Bewertungsschemas. Auch ein verbindlicher Leitfadens für eine systematische Erstellung der gerichtlichen Verkehrswertgutachten wäre laut der FH-Kufstein-Ab solventin ein Weg, um ein effizienteres Arbeiten und Urteilen aller Beteiligten, insbesondere der Gerichte, zu gewährleisten. ■

INHALTE > EINES GUTACHTENS

Welchen Anforderungen ein Gutachten gerecht werden sollte, wird im Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG), in der ÖNORM B 1802/-2 und der Exekutionsordnung festgehalten. Zusammengefasst sind die wichtigsten Elemente eines Gutachtens:

- > Zweck des Gutachtens
- > Besichtigungs- und Bewertungsstichtag, anwesende Personen
- > Verwendete Unterlagen
- > Befund inkl. Beschreibung der Wertbestimmungsmerkmale
- > Angabe und Begründung des verwendeten Wertermittlungsverfahrens
- > Vergleichswertverfahren
- > Anführung der zum Vergleich herangezogenen Sachen und Beschreibung der Wertbestimmungsmerkmale
- > Angabe der Kaufpreise und Begründung der Kaufpreisberichtigung
- > Begründung der Zu-/Abschläge
- > Ertragswertverfahren
- > Begründung des Kapitalisierungszinssatzes und -faktors
- > Sachwertverfahren
- > Angabe der Raum-/Flächenmeterpreise/Indizes
- > Angabe von Baumängeln/-schäden, rückgestautem Reparaturbedarf, technischer/wirtschaftlicher Wertminderung
- > Bewertung/Beschreibung/Begründung von Rechten und Lasten, deren Vor-/Nachteile und Dauer
- > Schätzungsanordnung, -vorbereitung, -umfang (Liegenschaftswertermittlung mit und ohne Belastungen)
- > Schätzung und Beschreibung des Liegenschaftszubehörs
- > Schätzungs-vornahme im Zwangsversteigerungsverfahren
- > Lageplan, Gebäudegrundriss und mindestens ein Bild

KOMMENTAR > HANNES HORVATH



Was ist smart?

Da schießt mir spontan durch den Kopf: kleine Autos mit großen Werbebudgets, trotzdem ist Querparken immer noch verboten. Oder die Zigarettenmarke. Und dann sind da noch die beiden Comic-Spione, Clever und Smart, wobei Letzterer immer die Schläge einkassiert. Es gibt auch smarte Persönlichkeiten: George Clooney zum Beispiel finde ich smart. Und seit Kurzem sind auch noch Wohnungen smart. Großartig. Das Wort smart kann ganz schön viel, es ist der Joker unter den aktuellen Modewörtern.

In Wahrheit zeigt die Verwendung des Begriffs „smart“ genau auf, was bei smarten Wohnungen gemeint ist: Wir haben keine Ahnung, wohin die Reise eigentlich geht, bauen dafür aber recht passable, ach was, hochqualitative Wohnungen. Aus der Unkenntnis, wie die Welt in 25 Jahren wirklich aussehen wird und was die echten Bedürfnisse der Bewohner sind, verwenden wir ein Vokabel, das an keiner Stelle einengt – weil es keine verbindliche Aussage trifft. Das ist aber auch der Grund, warum dieses Wort so vielfältig verwendet wird. Das frühere Modewort Nachhaltigkeit ist teilweise in der „green“- und „blue“-Diskussion aufgegangen. Nach dem Schwerpunkt rein energetischer Betrachtungen – wie zum Beispiel beim Passivhaus – wird jetzt auch vernünftiger und breiter diskutiert. Ist der Grundriss effizient, und vor allem: Deckt er die heutigen Wohnbedürfnisse wirklich gut ab? Auto oder U-Bahn? Die Lage einer Wohnung schlägt sich auch auf die Gesamtenergiebilanz

nieder. Hinzu kommen noch viele Faktoren, wie Ressourcenverbrauch bei der Herstellung und im Betrieb einer Immobilie. All das rückt nun endlich in den Vordergrund – wir sind langsam auf dem richtigen Weg.

In letzter Zeit bekommt man jedoch den Eindruck, dass am Wohnbau zusätzliche Themen abgeladen werden. Allen voran sind da soziale Themen, wie zum Beispiel Demografie, Stichwort Alterung der Gesellschaft. Aber auch Konzentration und Umverteilungen von Kapital bzw. Fremdkapitalzugang in den unterschiedlichen Schichten. Jüngere Generationen haben teilweise nur mehr sehr eingeschränkte Chancen, Eigenkapital aufzubauen. Wie wird sich unsere Gesellschaft weiter entwickeln? Hinzu kommt, dass unsere Gesellschaft stark verunsichert ist und sich in – historisch betrachtet – atemberaubender Geschwindigkeit verändert. Es gibt starke Veränderungen bei Kommunikation, Lebensmodellen, Globalisierung, Technologien, die noch auf uns zukommen. Die Stakeholder der Wohnbauindustrie müssen langfristig denken, aber können auf derlei Problemstellungen natürlich keine Antwort geben. Und schon gar nicht mit neuen Immobilien darauf reagieren. Nervosität ist daher überall spürbar – was werden wir da wohl den nächsten Generationen hinterlassen?

Wie soll man da vorausschauend für 50 bis 100 Jahre eine Wohnung, ein Wohnhaus, einen Stadtteil planen? Richtig: „smart“. Smart ist eine gute Antwort. Genauer kann man es derzeit wirklich nicht ausdrücken. Smart sollte daher für ein uneingeschränkt breites und engagiertes Nachdenken über tatsächlich neue intelligente Lösungsansätze stehen. Also clever ... und smart.

Hannes Horvath ist Geschäftsführer der DURST-BAU GmbH, die zum HOCHTIEF-Konzern gehört. Er verfügt über eine bautechnische Ausbildung (HTL) und hat berufsbegleitend Wirtschaftssoziologie an der Uni Wien studiert. Horvath ist 43 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder.

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Vera Kapfenberger
Illustration Sascha Vernik (S. 32)
Fotos Vitra (S. 1, 7), Shutterstock/ Peshkova (S. 1), Shutterstock/ ratch (S. 4), M.O.O.CON, Fotograf Helge Bauer (S. 8), Kapsch (S. 10, 11), ISS (S. 12), FairSleep Hotels & Motels (S. 14), Spa & Sport Resort Sveti Martin (S. 15), Bilfinger SE/Uli Deck (S. 16), Pirak Anurakyawachon (S. 16), Eyemaxx (S. 18), UBM (S. 22), Shutterstock/ QQ7 (S. 23), Hotel Daniel (S. 23), ECE (S. 24), Christophe Bielsa (S. 24), Zalando (S. 25), Shutterstock/Ugorenkov Aleksandr (S. 26), Shutterstock/bioraven (S. 27), Image Source/Corbis (S. 28, 31), beige stellt (S. 29, 34)
Autoren Eric Svoboda, Gisela Gary, Hannes Horvath, Peter Neumann
Redaktionsanschrift
 immobranche.at
 Kommunikationsbüro,
 Brucknerstraße 2/5, 1040 Wien
 office@immobranche.at
Anzeigen- und Promotionskontakt
 STANDARD Verlagsgesellschaft 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

ANDROMEDA TOWER

Die Einzigartigkeit
des Originals

Donau-City-Straße 6
1220 Wien
andromeda-tower.at

HWB 76 kWh/m²a

**BÖRSE
BUROS**
AM RING

MEHR RAUM FÜR
ERFOLG.



Das Schmuckstück Wiener Börse bietet eine perfekte Kulisse für erfolgreiches Wirtschaften auf hohem Niveau. Effizient, flexibel, großzügig: Geboten wird intelligente Infrastruktur, die sich dem Mieter anpasst, umfassendes Service und die Weltstadt mit der höchsten Lebensqualität in walking distance.

HWB 182 kWh/m²a

WWW.BOERSEBUEROS.COM



Inspired
by the
city. Powered
by the
building.

**FLEISCH
MARKT**
Premium
Offices

www.fleischmarkt1.at

HWB 51 kWh/m²a

ARES TOWER

Arbeiten mit
Weitblick

Donau-City-Straße 11
1220 Wien
ares-tower.at

HWB 61 kWh/m²a

DIE BESTEN BÜROS IN WIEN.

BAR
BesteAussichten

TEL. 01/205 215 WWW.BAR.AT

WOLLZEILE
1010 WIEN, WOLLZEILE 1-3



PURO
1100 WIEN, HAUPTBAHNHOF



FORUM SCHÖNBRUNN, BAUTEIL II
1120 WIEN, U4 SCHÖNBRUNN



KÄRNTNERRINGHOF
1010 WIEN, KÄRNTNER RING 5-7



SATURN TOWER
1220 WIEN, LEONARD BERNSTEIN STRASSE 10



OFFICE CAMPUS GASOMETER
1110 WIEN, GASOMETER

