

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

2·15



06 >

BUNTER ARBEITSMARKT

Karriere in der Immo-Industrie

18 >

NATÜRLICH

Ein Museum aus
Lehm und Asphalt
aus Pflanzen

22 >

JUNG KAUFT ALT

Bargeld für Junge,
wenn sie alte
Häuser kaufen

32 >

19 JAHRE

Büroimmobilien
werden nicht sehr
lange genutzt

DAMIT IHR NEUES BÜRO EIN STATEMENT UND NICHT NUR EIN ARBEITSPLATZ IST!



GOLDENES QUARTIER

Ihr Business-
Standort
mit Prestige

**TUCHLAUBEN/
SEITZERGASSE**

ab ca. 250 m²



HAUS AN DER WIEN

Arbeiten
in erster Reihe
fussfrei

**VORDERE
ZOLLAMTSSTRASSE 13**

ab ca. 350 m²



THE ICON VIENNA

Die Adresse,
die ein
Zeichen setzt

HAUPTBAHNHOF

ab ca. 300 m²



IZD TOWER

Inmitten
der grünen
Lunge Wiens

**WAGRÄMER-
STRASSE 19**

ab ca. 400 m²



RIVERGATE

Mitarbeiter-
freundlichste
Infrastruktur

HANDELSKAI 92

ab ca. 250 m²



Verwirrte alte Manager

Alter schützt vor falschen Investitionsentscheidungen nicht. Eine Studie der TU Darmstadt untersuchte zum ersten Mal, wie Immobilienprofis bei großen Projekten entscheiden, und stellte „kognitive Verzerrungen in der Realitätswahrnehmung“ fest.

Will heißen, 98 Prozent der Damen, aber wohl vornehmlich der Herren in gehobenen Positionen der Bau- und Immobilienindustrie waren bereit, ein von ihnen verantwortetes und in Schiefelage geratenes Projekt finanziell zu stützen. „Sie würden zusätzliches Kapital einschießen, obwohl fast die Hälfte davon ausging, dass ein solches Projekt sich nicht positiv entwickeln würde“, heißt es. Am meisten Risiko würden Projektmanager aus der öffentlichen Hand eingehen. Interessant dabei, dass es egal ist, wie erfahren die Entscheider sind. Habe jemand bereits viele Entscheidungen im Verlauf seines Berufslebens getroffen und Erfahrungen gesammelt, sei sein Bild der Abläufe einzementiert.

Wie gut, dass nun immer mehr Junge neue Sichtweisen in die Branche bringen. Die meisten der Neueinsteiger wollen laut einer Catella-Untersuchung übrigens ins Real Estate Management (knapp 30 Prozent), in die Bau-Projektsteuerung (20 Prozent) und ins Finance/Investment (ca. 16 Prozent) gehen, wenn sie vorhaben, in der Immobilienwirtschaft beruflich Fuß zu fassen. Der Arbeitsmarkt der Immobilienindustrie ist groß und bunt geworden. Wir haben ihm deshalb in dieser Ausgabe die Covergeschichte gewidmet und versuchen erstmals die breite Palette an Jobmöglichkeiten aufzuzeigen.

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

FAKTEN < 4
Renditen. Der IPD-Benchmark gibt klare Auskünfte, mit welchen Immobilien sich wie viel verdienen lässt.



6 > **KARRIERE Chancen.** In der Immobilienwirtschaft gibt es mehr Job-Möglichkeiten, als man vermuten möchte. Inklusive Gehaltstabellen.



14 > **QUEREINSTIEG Interview.** Christoph Sommer erklärt, warum er sich nach dem WU Campus nun selbstständig macht.

DIE MAGISCHE 7 < 18
Ganz natürlich. Dämmwolle von Schafen, Lehm als Baustoff und Asphalt aus Pflanzen.

22 > **JUNG KAUFT ALT Anti-Zersiedelung.** Junge Familien bekommen Bargeld, wenn sie ein altes Haus kaufen – ein Erfolgsrezept einer deutschen Kleinstadt.

GEBÄUDEBETRIEB < 26
Interview. Weniger Reinigungskosten heißt nicht weniger Leistung, meint Christian Höger.

29 > **UMFRAGE Prognosen.** Experten trauen sich wieder, Einschätzungen zu Märkten und Investmentverhalten abzugeben.

STEUER < 30
Mythos Privatstiftung. Viele Vorteile haben Stiftungen in Österreich eigentlich nicht mehr.

32 > **LEBENSZYKLUS Wissenschaft.** Eine Studie hat nachgeforscht, wie lange Büroimmobilien wirklich genutzt werden: 19 Jahre.

KOMMENTAR < 34
Gernot Singer





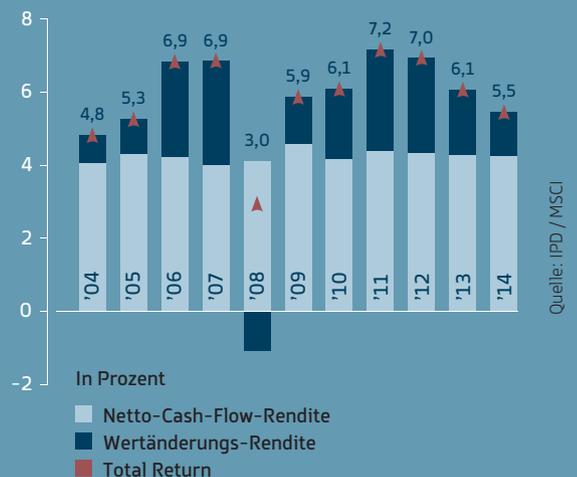
EIN GUTES GESCHÄFT

Grob gesagt: Professionell gemanagte Immobilien bringen gut 5 Prozent Rendite. Das ist eines der Ergebnisse, die der unabhängige Benchmarkdienstleister IPD für das Jahr 2014 nun bekannt gab. Für die Zahlen sammelt die Organisation die Werte von insgesamt 549 Objekten in Österreich und in anderen Märkten – immer von institutionellen Eigentümern. Der österreichische Index setzt sich aus rund 44 Prozent Büro-, 24 Prozent Wohn- und 22 Prozent Handelsimmobilien zusammen (gemessen am Verkehrswert).

Außerdem vergleicht der Benchmarker die Erträge mit jenen Zahlen aus anderen Märkten, so wird es leichter, Immobilienmärkte und -investitionen global zu beurteilen.

SONDERFALL WOHNEN

Wohnimmobilien waren bei institutionellen Investoren bis vor wenigen Jahren komplette Außenseiter und galten als wenig attraktiv. Erst nachdem die Renditen allgemein fielen und man plötzlich doch nicht mehr jedes Risiko eingehen konnte, erstrahlten Wohnhäuser plötzlich auch für Großinvestoren als attraktive Möglichkeit. Über zehn Jahre gerechnet, brachten Wohnungen immerhin 6,2 Prozent Rendite, wobei es bei den intelligenten Investments zu fast 2 Prozent Wertsteigerung (als Teil der 6,2 Prozent) kam.



Worin wird investiert?



Obwohl Büros in der Performance im letzten Jahr nicht so toll abschnitten, gehen 36 Prozent der Investitionen in diese Immobilienart. 42 Prozent fließen in Handelsimmobilien, 12 Prozent in Hotels. Fast die Hälfte der Käufer kommt aus Österreich, ein Drittel stammt aus Deutschland.

Quelle: EHL, Marktbericht 2014

4,4%

Büroimmobilien

5,3%

Wohnimmobilien

5,4%

Industrieimmobilien

6,9%

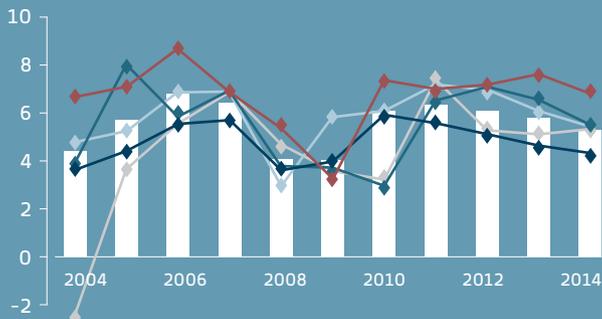
Handelsimmobilien

TOTAL RETURN NACH SEKTOREN

Am besten schneiden derzeit Handelsimmobilien ab. Hier ist vor allem die in den Zahlen enthaltene Wertänderungsrendite recht hoch (fast ein Prozent, ähnlich wie bei Wohnobjekten), wohingegen selbige bei der Assetklasse Büro sogar negativ ist. Geschichtlich gesehen war der Handel allerdings nicht immer Nummer 1, im Jahr 2009 war dieses Segment gar überhaupt die schlechteste Nutzungsart hinsichtlich des Ertrags.

Performance der Marktsektoren

Total Return in Prozent über 10 Jahre



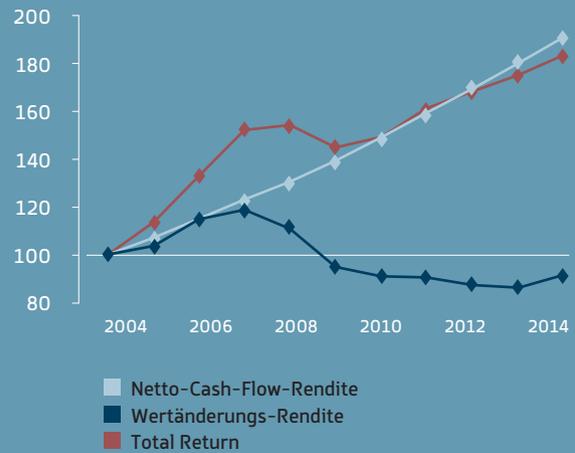
■ Alle Liegenschaften ◆ Handel ◆ Büro
◆ Gewerbe/Logistik ◆ Wohnen ◆ Sonstige Nutzung

CEE

Die Zahlen geben auch Aufschluss, ob sich Immobilieninvestitionen in CEE rentieren. Die aktuelle Benchmark, die aus 449 Objekten in den Ländern Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Rumänien und Bulgarien errechnet wurde, spricht relativ klar für den Erfolg intelligenter CEE-Immobilien: 6,9 Prozent Rendite war der Durchschnitt. Und die langfristige Betrachtung zeigt, dass, auch wenn die Objektwerte sinken, die operativen Einnahmen immer noch zu einem positiven Ergebnis führen.

Entwicklung des Total Returns

Dezember 2004 = 100, Bestandsobjekte



5,3%



Das ist der Total Return, der mit den Immobilien in Österreich 2014 durchschnittlich erwirtschaftet wurde. Er besteht aus 4,9 Prozent Netto-Cash-Flow-Rendite und 0,4 Prozent Wertänderungsrendite.

Quelle: IPD / MSCI



Eine Industrie im Wandel: Die Hälfte der Absolventen akademischer Lehrgänge sind Frauen. Auf einen Absolventen kommen drei Jobangebote.

DER BUNTE ARBEITSMARKT

In der Immobilienwirtschaft lässt es sich gut verdienen. Sie wird vor allem von Management-Jobs geprägt, die schmierigen Glücksritter von früher sind schon längst ausgestorben.

Wolfgang Schmitzer arbeitet in der Immobilienwirtschaft. Er ist Experte für Nachnutzung von Tankstellen. Sebastian Wächter arbeitet auch im Immobilienzweig, er versucht ein Reinigungsunternehmen nach ethischen Kriterien aufzubauen. Ach ja, da wäre noch Andreas Gnesda, der Organisationen dabei berät, wenn sie ihre Unternehmenskultur und/oder ihr Büro ändern wollen. Jobs und Karrieremöglichkeiten in der Bau- und Immobilienwirtschaft sind mittlerweile so vielfältig, dass es nicht leichtfällt, sie zu kategorisieren. Früher einmal war es leicht, da gab es drei Berufe: Bauträger, Hausverwalter und Makler – und das war's. Aber selbst diese Jobs haben sich massiv verändert und neue wie Asset Manager oder Corporate Real Estate Manager sind dazugekommen. Jedenfalls eine breite Spielwiese, um sich beruflich zu verwirklichen und auch um Geld zu verdienen. Egal wie man es dreht und wendet, die Immobilienindustrie ist eine der volkswirtschaftlich bedeutendsten.

Größter Wirtschaftszweig

Fragt man nach genauen Zahlen des Ausmaßes dieses Wirtschaftszweigs, stößt man gleich einmal auf des Pudels Kern. Es handelt sich um eine Querschnittsmaterie und daher: Wen zählt man dazu und wen nicht? Die Statistik Austria kennt in ihrer Zählung „Grundstücks- und Wohnungswesen“ sowie den „Hochbau“. Diese beiden Bereiche machten im Jahr 2013 gemeinsam einen Anteil von rund 6 Prozent am Produktionswert bzw. von rund 7 Prozent an der Bruttowertschöpfung der Gesamtwirtschaft aus. Rund 3 Prozent aller Beschäftigten (in Vollzeit-

äquivalenten) entfielen 2013 auf diese beiden Wirtschaftsbereiche. Hier fehlen jedenfalls noch sämtliche Berufe, die im „Investment“ oder in der Finanzierung zu finden sind, Rechtsexperten, Soziologen, Forscher, Standortverantwortliche in Unternehmen (CREM). Und auch Wolfgang Schmitzer, Sebastian Wächter und Andreas Gnesda sind in dieser Rechnung nicht berücksichtigt. Der Branchenvertreter der Wirtschaftskammer, Thomas Malloth, sagt daher auch gerne unverblümt, dass die Immobilienwirtschaft an erster Stelle in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung rangiert.

Bauträger und Asset Manager

Gerade das macht die Branche spannend: Weil es so viele Facetten gibt, so viele unterschiedliche Nischen und weil jedes Objekt ein Unikat ist. Das Wissen, das ein Top-Manager mit Überblick heute in der Immobilienwirtschaft haben muss, ist gewaltig. Sandra Schrögenauer ist eine der wenigen Headhunterinnen für diesen Sektor. Besonders stark sei in den letzten Jahren der Bedarf nach Top-Führungskräften im Bereich der Wohnbauträger gewesen, meint sie. Die Jahre davor seien Asset Manager besonders gefragt gewesen. Das war, als sich die Unternehmen aus den Neuentwicklungen zurückzogen und sich intensiver um ihren Bestand kümmerten. Sie sind Immobilien-Vermögensmanager, die im Dienste des Eigentümers auf die Liegenschaften schauen, diese verbessern oder, wenn es Sinn macht, verkaufen. Die Liste der typischen Berufsbilder (siehe Kasten) macht aber eines schnell deutlich. Die Zeiten der schmierigen, hemdsärmeligen Typen, die Immobilien entwickelt

>

BERUFS- BILDER IN DER IMMO- BILIENWIRT- SCHAFT

Wie im Text gezeigt, fällt es bei einem so umfassenden Wirtschaftszweig schwer, alle Berufe zu erfassen. Die deutsche Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung hat die wichtigsten Berufsbilder zusammengefasst und definiert. Auf der Website www.gif-ev.de können die jeweiligen Aufgabebereiche, fachlichen Kenntnisse, Qualifikationen und persönlichen Eigenschaften nachgeschlagen werden.

REAL ESTATE ASSET MANAGER

> **SYNONYME**

Immobilienmanagement,
Real Estate Management

> **DEFINITION DER KERNAUFGABE**

Anlageorientiertes Real Estate Asset Management ist das strategische, ergebnisorientierte Vermögensmanagement/Wertschöpfungsmanagement eines Immobilienbestandes auf Einzelobjektebene im Interesse des Eigentümers.

IMMOBILIEN- SACHVERSTÄNDIGER

> **SYNONYM** Gutachter für Immobilienwertermittlung

> **DEFINITION DER KERNAUFGABE**

Unabhängige Wertermittlung von bebauten und unbebauten Grundstücken (Einzelobjekte und Portfolien), grundstücksgleichen Rechten sowie Mieten und Pachten auf Basis rechtlicher Vorschriften sowie nationaler/internationaler Standards im Rahmen von Beleihungen/Finanzierungen, Transaktionen, Kapitalmarktmaßnahmen, Bilanzierung etc.

BAU-PROJEKT- STEUERUNG

> **DEFINITION DER KERNAUFGABE**

Die Projektsteuerung ist das professionelle Baumanagement im Bauwesen. Dazu gehört die Koordination und Steuerung aller Projektbeteiligten zur Einhaltung der Termin-, Kosten- und Qualitätsziele.

>

oder gehandelt haben, ist zumindest im professionellen Bereich vorbei. Die würden die Hälfte der Begriffe, mit denen die immer jünger werdenden Experten um sich werfen, nicht einmal verstehen. Forward-Darlehen? Net-Real-Income? Terminal Yield? Der Immobiliensektor wird immer akademischer, fundierter und internationaler.

Generationenwechsel

Das hängt einerseits damit zusammen, dass viele Haudegen der alten Schule sich nun in die Pension verabschieden. Zweitens fördert die Internationalität (mehr als die Hälfte der gewerblichen Immobilieninvestments in Österreich stammen aus dem Ausland) den Austausch und das Qualitätslevel. Und drittens gibt es seit rund 15 Jahren immer mehr Immobilien-Ausbildungen. „Anfänglich war das Interesse der Hochschulen an der Immobilienindustrie nicht rasend“, blickt Margret Funk, Vorstand im Österreichischen Verband der Immobilienwirtschaft (ÖVI) zurück. Die TU Wien war hier vor 20 Jahren Pionierin. „Ende der 90er ist alles dann aufgebrochen.“ Heute bieten die FH Kufstein, die FH Wiener Neustadt, die FH Wien der WKW, die TU Wien, die Donau-Uni Krems, ja sogar die BOKU und ab Herbst auch das Juridicum der Universität Wien fachspezifische Ausbildungen auf akademischem Niveau an. Die Anzahl der einzelnen von weiteren Aus- und Weiterbildungsinstitutionen angebotenen Kurse und Seminare ist beinahe unüberschaubar (siehe Kasten S. 13). Der Frauenanteil in der noch immer massiv von Männern dominierten Branche steigt zusehends, Otto Bammer vom Institut für Immobilienwirtschaft an der FH Wien beziffert die Quote in seinen Studiengängen mit 50 Prozent. Und Christian Huber von der FH Kufstein berichtet, dass die Studiengänge dreifach überbucht seien. Auf einen Absolventen kämen gerne mal drei Jobangebote, so die Lehrgangsstelle unisono. Gibt es demnach immer noch zu wenig Immo-Profis? „Für uns ist eine hochwertige Ausbildung unserer Mitarbeiter essenziell“, erzählt Johannes Endl,



Vorstand der ÖRAG. „Wir beschäftigen daher – besonders in der Führungsebene – bereits etliche Absolventen diverser spezifischer Immobilienausbildungen. Von unseren 16 Führungskräften der ÖRAG Gruppe – inkl. Vorstand – sind neun Absolventen einer FH oder eines anderen akademischen Immobilienlehrganges. Unter den insgesamt ca. 175 Mitarbeitern der Gruppe haben wir mindestens 17 mit einem solchen akademischen Abschluss.“

Rustler startet interne Akademie

Die Rustler-Gruppe hat mit den Absolventen unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Geschäftsführer Michael Müller: „Wir sind ständig dahinter, Mitarbeiter zu finden. Und das ist gar nicht so leicht, weil sich das Berufsbild so breit gefächert hat. Hausverwalter zu sein, ist bei den Jungen nicht mehr so gefragt. Die Absolventen der FHs sind zwar gut, aber es fehlt ihnen die praktische Erfahrung bzw. interessieren sie sich eher für die neuen Berufsfelder wie Asset Manager etc.“ Rustler hat daher Eigeninitiative ergriffen, es gibt einen Imagefilm, der erklärt, was der Hausverwalter eigentlich so alles macht (Müller: „Viele Junge, die vom Land in die Stadt ziehen, kennen diesen Beruf ja gar nicht“), im Herbst startet zudem eine eigens konzipierte interne Akademie. >





„WIR
SIND STÄNDIG
DAHINTER, NEUE
MITARBEITER ZU
FINDEN.“

Michael Müller,
Rustler-Gruppe

Vor allem auf Akademiker warten in der Branche gute Gehälter.

SO VIEL VERDIENT MAN > IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

	DEUTSCHLAND			BOOMLAND CHINA		
	ohne Leitungsfunktion	mit Leitungsfunktion	Tendenz	ohne Leitungsfunktion	mit Leitungsfunktion	Tendenz
Asset Manager	65.000 bis 90.000	100.000 bis 200.000	+	71.000 bis 73.000	117.000 bis 120.000	+/-
Bauleiter	50.000 bis 70.000	75.000 bis 95.000	+/-	42.000 bis 71.000	118.000 bis 120.000	+
Bewerter	55.000 bis 70.000	-	+/-	35.000 bis 38.000	82.000 bis 85.000	+/-
Facility Manager	50.000 bis 75.000	80.000 bis 140.000	+/-	42.000 bis 45.000	92.000 bis 94.000	+/-
Head of Real Estate (1)	-	90.000 bis 200.000	+	-	176.000 bis 179.000	+/-
Leasing Manager (2)	50.000 bis 70.000	90.000 bis 140.000	+	49.000 bis 52.000	118.000 bis 120.000	+/-
Makler	45.000 bis 60.000	80.000 bis 100.000	+/-	28.000 bis 31.000	59.000 bis 61.000	+/-
Projektentwickler	70.000 bis 90.000	120.000 bis 150.000	+	56.000 bis 59.000	106.000 bis 108.000	+/-
Projektmanager	60.000 bis 70.000	75.000 bis 90.000	+/-	42.000 bis 71.000	118.000 bis 120.000	+
Projektsteuerer	50.000 bis 65.000	65.000 bis 80.000	+/-	49.000 bis 64.000	94.000 bis 96.000	+/-
Property Manager	45.000 bis 65.000	70.000 bis 90.000	+	42.000 bis 45.000	94.000 bis 96.000	+/-

(1) Immobilienverantwortlicher in einem Handelskonzern, einem Unternehmen (Corporate Real Estate Manager), einer Bank oder Ähnliches (2) zuständig für Vermietungen. Angaben sind Jahresbruttogehälter in Euro, wie sie 2014 verdient wurden, darin enthalten sind das Basisgehalt und durchschnittliche Boni. Für Österreich gibt es keine eigenen Zahlen.

Quelle: Michael Page Property & Construction Report



CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT

> **SYNONYM**

Immobilienmanagement

> **DEFINITION DER KERNAUFGABE**

Aktives, ergebnisorientiertes, strategisches sowie operatives Management betriebsnotwendiger und nicht-betriebsnotwendiger Immobilien.

FACILITY MANAGEMENT

> **DEFINITION DER KERNAUFGABE**

Integration von Prozessen innerhalb einer Organisation zur Erbringung und Entwicklung der vereinbarten Leistungen, welche zur Unterstützung und Verbesserung der Effektivität der Hauptaktivitäten der Organisation dienen.

IMMOBILIENMARKT-RESEARCHER

> **SYNONYME**

Real Estate Market Analyst, Immobilienmarkt-Analyst

> **DEFINITION DER KERNAUFGABE**

Unter Immobilienmarktforschung bzw. Immobilienmarktresearch versteht man eine systematische und zielführende Erfassung und Untersuchung des Marktes für Grundstücke und Gebäude (aller Immobilienarten) und dessen Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren. Dazu gehört u. a. das Erheben, Gewichten und Bewerten von direkt und indirekt mit der Immobilie im Zusammenhang stehenden Informationen über den Immobilienmarkt (Vermietungs- und Investmentmarkt) unter Zuhilfenahme wissenschaftlicher Methoden.

> **ZIEL** Schaffung von

Markttransparenz: objektive Markteinschätzung/Basis für unternehmerische Entscheidungen

FONDSMANAGEMENT

> **DEFINITION DER KERNAUFGABE:**

Das Immobilien-Fondsmanagement ist das performanceorientierte, professionelle Management von Investmentvermögen. Es trifft die konkreten Anlageentscheidungen für das ihm anvertraute Eigen- bzw. Fremdkapital im Rahmen der vereinbarten Anlagegrundsätze/-strategie ebenso wie vertraglicher Vereinbarungen und etwaiger gesetzlicher Vorschriften.



In ihr sollen bis zu zehn junge Assistenten innerhalb von zwei Jahren so ausgebildet werden, dass sie einerseits problemlos die Befähigungsprüfung der WKO ablegen können und andererseits fit in der Praxis sind. „Da haben wir im Haus natürlich den Vorteil, dass die erfahrenen Profis eine Tür weiter sitzen und jederzeit gefragt werden können“, so Müller, der das Einstiegsgehalt eines Hausverwalters mit 3.200 Euro brutto angibt. Als Teamleiter komme man auf 4.500 Euro im Monat.

Personalberater

„Die nächste Generation wird umworben, die haben jetzt schon einen Vorteil und die Demografie spielt ihnen später auch noch in die Hände“, weiß auch Birgit Trofer, die lange Zeit selbst Lehrgangslleiterin an der FH Wiener Neustadt war und sich jetzt als Personalberaterin für die Branche selbstständig gemacht hat. Wie Schrögenauer auch, kennt sie sich inhaltlich in der Immobilienwirtschaft aus und verfügt über ein persönliches Netzwerk. „Ich suche nicht über Stellenanzeigen“, so Trofer. Für Jobsuchende sind die Personalberater kostenlos, Unternehmen zahlen gestaffelt – je ein Drittel des Honorars bei der Beauftragung, ein Drittel bei der

Präsentation der Kandidaten und ein Drittel bei Dienstvertragsunterzeichnung. „Wir geben zusätzlich noch eine Garantie, sollte ein Kandidat nicht passen und entlassen werden, wird abermals weitergesucht. So lange, bis ein geeigneter gefunden wird“, erzählt Sandra Schrögenauer von Amrop Jenewein.

Gehälter schwanken

So inhomogen die Immobilienbranche ist, so unterschiedlich sind die Karrierechancen und die Bezahlungen. Vor allem bei erfolgsabhängigen Entlohnungen wie beim Maklerberuf sind Einschätzungen schwer zu treffen. Die Plattform Gehalt.de spricht etwa von einem Jahresbruttogehalt von 44.400 Euro – als Mittelwert. Der Michael Page Property & Construction Report kommt hingegen auf 45.000 bis 60.000 Euro für Makler ohne Leitungsfunktion. Nach der Erfahrung von Experten hätten sich übrigens die österreichischen Gehälter den deutschen angenähert, lediglich bei Projekten und Unternehmen, die eine deutlich größere Dimension haben, sollte man bei den deutschen Zahlen einen Abschlag rechnen. Aber auch weil sich derzeit in Deutschland die Investments nur so



GEHÄLTER > BERUFSEINSTEIGER

BERUFSEINSTEIGER NACH ABSCHLUSS	unteres Quartil, 25 Prozent verdienen weniger als ...	50 Prozent verdienen mehr, 50 Prozent verdienen weniger als ...	oberes Quartil, 25 Prozent verdienen mehr als ...
	Q1	MEDIAN	Q3
Master	36.940 €	42.879 €	50.461 €
Diplom (Uni)	34.929 €	40.437 €	49.294 €
Diplom (FH)	33.996 €	42.379 €	46.314 €
Bachelor	30.550 €	35.318 €	42.133 €
Berufskademie	30.312 €	37.960 €	41.449 €
Ausbildung (Lehre)	24.957 €	26.907 €	30.060 €
ohne Ausbildung (nur Schulabschluss)	22.548 €	27.016 €	31.217 €

Bruttogehälter von Berufseinsteigern in der Immobilienwirtschaft (bis drei Jahre Berufserfahrung). Für Österreich liegen keine gesonderten Zahlen vor.

Quelle: www.gehalt.de, Zeitraum der Messung: 2013/14

Der perfekte Job, der ideale Kandidat – Personalberater helfen bei der Vermittlung, auf die Branche haben sich aber nur wenige spezialisiert.

SO VERHANDELN > SIE IHRE BONI

Fast jede gehobene Position in der Immobilienwirtschaft wird auch über Boni entlohnt. Wie sollte so ein Bonus-System sinnvollerweise ausgehandelt werden?

- > Wichtig ist, dass einfache, für jeden nachvollziehbare Ziele vereinbart werden. Letztendlich müssen die Ziele von beiden Seiten – Arbeitnehmer und Arbeitgeber – eindeutig messbar sein.
- > Idealerweise sind die Ziele zu einem hohen Grad vom Arbeitnehmer selbst beeinflussbar, d. h., der Zusammenhang zwischen eigener Leistung und Zielerreichung ist erkennbar und klar.
- > Persönliche Ziele sollten auch immer eine Verbindung zu Gesamt-Unternehmenszielen aufweisen.
- > Die Ziele sollten ambitioniert, aber gleichzeitig erreichbar sein.
- > Am besten formuliert man eine Zielvereinbarung schriftlich.

Quelle: Sandra Schrögenauer, Amrop Jenewein



RE/MAX - die Nr. 1 in der Immobilien-Vermittlung und die bekannteste Immobilien-Marke in Österreich bietet jetzt attraktive Karriere-Chancen als

Immobilien-Experte (mit Erfahrung sowie Quereinsteiger)

Wir bieten Ihnen:

- Zusammenarbeit mit Top-Profis unter d. weltweit erfolgreichsten Marke
- umfangreichste Aus- und Weiterbildung in der Immobilien-Vermittlung
- ein interessantes Provisions-Modell mit flexibler Zeiteinteilung
- spannende Karriere-Perspektiven und ein angenehmes Arbeitsklima

Wir erwarten:

- Vertriebs- oder immobilien-spezifische Ausbildung
- überdurchschnittliche Kommunikationsstärke und Einsatzfreude
- Akquisitionsstärke, professionellen & kompetenten Auftritt
- Interesse an Menschen und Immobilien

Worauf warten Sie noch?

Informieren Sie sich bei einem RE/MAX & You Info-Tag, Termine und Details unter www.remax.at/remax-and-you, und stellen Sie die Weichen für Ihre Karriere bei RE/MAX oder senden Sie Ihre Bewerbung direkt an Katharina Amon unter k.amon@remax.at.



Weitere Infos zur
Karriere bei RE/MAX:

www.remax-karriere.at



REAL ESTATE PORTFOLIO MANAGEMENT

> **VERWANDTE TÄTIGKEITEN**
Fondsmanagement

> **DEFINITION DER Kernaufgabe**
Real Estate Portfolio Management ist das strategische, performanceorientierte Management von gebündelten Immobilienvermögen entlang der Investmentsstrategie des Eigentümers nach den Grundsätzen Rendite-Liquidität-Risiko.

PROPERTY MANAGEMENT

> **SYNONYME** Objektmanagement, -verwaltung; Hausverwaltung; kaufmännisches Facility Management

> **DEFINITION DER Kernaufgabe**
Property Management ist die performanceorientierte Bewirtschaftung eines Objektes nach ökonomischen Grundsätzen, treuhänderisch für den Eigentümer.



überschlagen. Einerseits seien gute Leute daher schwer zu bekommen, meint Robert Neumüller von der S Immo Germany, andererseits zögen nach wie vor viele Menschen nach Berlin – und suchten danach erst einen Job. „Es gibt wahrscheinlich keine andere Industrie mit Ausnahme von Mergers & Acquisition, die so konjunkturabhängig ist“, bestätigt Sandra Schrögenauer die Abhängigkeit des Jobmarktes von der Wirtschaftslage. Weil die S Immo beispielsweise derzeit in Berlin ordentlich Gas gibt, stockten sie massiv auf. In der Zentrale in Wien hingegen bleibt man eher schlank. „In Wien besetzen wir derzeit nur eine Junior-Position für Unternehmenskommunikation und Investor Relations. Anforderungen hierfür sind eine akademische Ausbildung und Flexibilität. Ich finde, das ist der perfekte erste Job nach der Ausbildung. Man kann in alle Abteilungen reinschnuppern, eine Immobilien AG, wie wir sie sind, ist da

ja doch recht vielfältig“, erzählt Bosko Skoko, Chef der Unternehmenskommunikation der S Immo AG. Anders als bei der Generation Praktikum werden solche Jobs auch vernünftig bezahlt. Berufseinsteiger ohne akademischen Abschluss müssen freilich mit weniger Geld rechnen. Sie starten in Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern im Schnitt mit 26.600 Euro, so eine Studie von Gehalt.de.

In jedem Fall lassen sich in dem Wirtschaftszweig große Karrieren starten. Ob man einen klassischen Immobilienberuf verfolgt, sich auf die immer wichtiger werdenden Funktionen in Unternehmen (die immer professioneller mit ihren Immobilien umgehen) konzentriert oder eine ganz eigene, kreative Nische findet und sich als Berater selbst neu erfindet (siehe Interview Seite 14), bleibt jedem selbst überlassen. Auch wenn innen oft grauer Beton steckt, die Immobilienbranche ist bunter denn je. ■



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



EHL Immobilien GmbH

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



Wir leben
Immobilien.

ÜBERBLICK > AUS- UND WEITERBILDUNGSORGANISATIONEN

- > ADI Akademie der Immobilienwirtschaft
- > Aditus
- > AIFM Federation Austria
- > AIM – Austrian Institute of Management
- > Akademie der Wirtschaftstreuhande
- > ARS – Akademie für Recht, Steuern & Wirtschaft
- > ATGA
- > Austrian Standards
- > BAUAkademie
- > bfi
- > Business Circle
- > Campus Wien Academy
- > Confare
- > Conthaus
- > CEC der TU Wien
- > DIFNI
- > Donau-Universität Krems
- > EBS European Business School
- > ECID
- > EDIORG
- > EWS Europa-Wirtschaftsschulen
- > Fachhochschule Kärnten
- > Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder
- > FH Burgenland
- > FH Campus Wien
- > FH Joanneum
- > FH Kufstein
- > FH Wien der WKW
- > FH Wiener Neustadt
- > HR Seminare Prof. DI Hans Roiger
- > IIR
- > Immobilien Investment Training
- > Landesverband der Gerichtssachverständigen
- > Liegenschafts Bewertungs Akademie
- > Linde Verlag
- > MBA-Immobilienmanagement
- > Müller Partner Rechtsanwälte
- > NimmerrichterKurse
- > online hausverwaltung akademie
- > ÖPWZ
- > ÖVI Immobilienakademie
- > PM Tools
- > Privatuniversität Schloss Seeburg
- > Real Kompetenz
- > RS Software
- > TU Graz
- > TU Wien
- > Universität für Bodenkultur
- > Universität Wien, Juridicum
- > WIFI
- > WU Wien
- > Wohn.Fee
- > Wohnakademie
- > Wohnen Plus Akademie
- > WWEDU World Wide Education

Quelle: www.immobbranche.at



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

Das ist die
Realität!



Manner

Wien Hernalts

Bürogebäude

Finanziert, gebaut und abgewickelt durch

ERSTE
Group Immorent



Christoph Sommer mit der „Rostfassade“: „Das ganze Gebäude anders zu planen, nur damit es keine Spuren gibt, war keine Option.“

Wie die Jungfrau zum Kind

Typen wie Christoph Sommer sind in der Immobilienwirtschaft selten. Er sagt, was er denkt. Er sieht in Fehlern nichts Dramatisches, wenn man darauf reagiert. Und er hat mit seinen 37 Jahren bereits ein Projekt geleitet – den Neubau des Campus WU –, wie es andere ihr ganzes Leben nicht machen werden.

Herr Sommer, was hat denn am Campus WU nicht so geklappt?

Christoph Sommer: Bei Projekten dieser Größenordnung gibt es immer Dinge, die anders kommen, als man sie sich wünscht, aber darauf muss man halt richtig reagieren. Manchmal trifft man auch falsche Entscheidungen, das ist

dann halt so. Wichtig ist, dass man sich mit einer Frage beschäftigt hat und gute Gründe für seine Entscheidung hat. Wir haben am Campus WU wirklich über fast alles nachgedacht. Zum Beispiel haben wir ein Jahr lang die Vogelabwehr diskutiert: Tauben, Krähen, die ja bekanntlich gerne Fensterdichtungen rauspicken, aber auch Möwen von der Donau, die besonders gerne Glasflächen für ihr Geschäft benutzen.

Und sind die Vögel zum Problem geworden?

Christoph Sommer: Nein, gar nicht. Nach der langen Diskussion haben wir uns entschieden, den Aufwand nicht zu betreiben, und es war richtig. Es gibt heute am Campus WU keine Probleme mit den Viechern.

Dennoch: Was lief nicht so optimal?

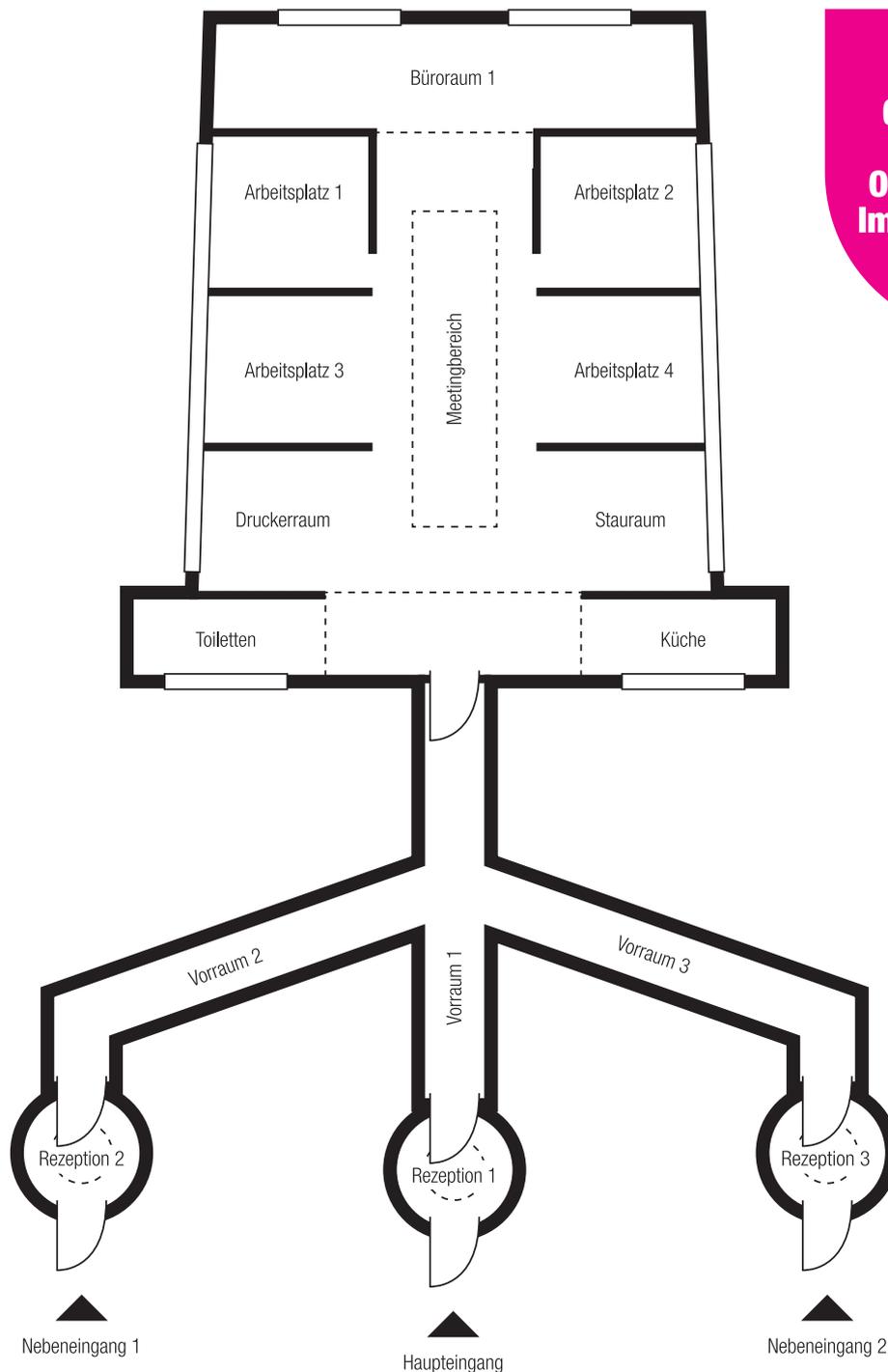
Christoph Sommer: Ach, bei der Wegeführung lernt man immer neu dazu – wenn die Leute Abkürzungen nehmen, die nicht als Wege gedacht sind. Wir haben auch zu viele verschiedene Türtypen eingesetzt. Dicke, dünne, automatische, halbautomatische, rein manuelle ... Da haben wir höhere Wartungs- und Instandhaltungskosten als erhofft und besonders nutzungsfreundlich ist es auch nicht. Aber das ist halt so, und verglichen mit allem anderen, was funktioniert und wo die Kosten eingehalten oder überraschend niedriger sind, fällt das hoffentlich nicht ins Gewicht. Ich halte es für wichtig, auch mutige Entscheidungen zu treffen.

Eine solche Entscheidung ist sicher die Cortenstahlfassade am Teaching Center und Departmentgebäude D1. Der Regen wäscht den Rost ab und am Boden entstehen Spuren.

Christoph Sommer: Ja, so ist es, da gibt es Spuren. Das wussten wir. Und das haben wir in Kauf genommen. Aber die Architektur war es uns wert. Das ist immerhin das Hörsaalzentrum, und das muss auch was hergeben! Es braucht eine spezielle Fassade, sonst wäre der Campus WU nicht der Campus WU und das Gebäude nicht das Gebäude, in das Studierende auch gerne reingehen und stolz sind. Die bewusste Entscheidung war: Wir akzeptieren diesen Rost-Ablauf und versuchen die Auswirkungen zu minimieren – zum Beispiel indem wir im Boden dort, wo das Rostwasser abtropft, ein Rigol, also Ablaufgitter, einbauen und die Steinplatten nicht bis ans Gebäude ziehen. Das geht zwar nicht überall, aber deshalb das ganze Gebäude anders zu machen, war keine Option. Dort sind halt jetzt Spuren. >

Gewerbe-Immobilien, die zu Ihnen passen.

Suchen Sie ein Büro, das auf Ihre Interessen Rücksicht nimmt? Dann schauen Sie in den STANDARD: samstags in die Zeitung und 24 Stunden online. Und falls gerade einmal nicht das Richtige angeboten wird, dann lassen Sie sich vom Immo-WatchOut! benachrichtigen, sobald Ihre Traumimmobilie zu haben ist.



**Gleich testen:
Optimierte
Online-Suche &
Immo-WatchOut!**

„WENN MAN SO EINE LEITLINIE ENTWICKELT, LASSEN SICH DARAUS VIELE ANDERE DINGE ABLEITEN – ETWA SPIELFLÄCHEN FÜR DIE ÖFFENTLICHKEIT.“

Christoph Sommer, blau°blau

>

Sie wollten als Jugendlicher Lehrer für Geschichte und Englisch werden. Jetzt haben Sie eines der größten Neubau-Projekte geleitet und sind auf dem Weg, sich selbstständig zu machen. Was reizt Sie an der Immobilienwirtschaft?

Christoph Sommer: Bauen ist komplex, es gibt kaum etwas Komplizierteres, außer vielleicht Unternehmensfusionen. Bauen hat mit Menschen zu tun. Zugleich sehe ich enorm eingefahrene Muster bei vielen Organisationen – ob Bauherr oder Entwickler. Aber ich fühle mich gar nicht als Teil der Immobilien- oder Baubranche, auch wenn ich mit meiner Beratungstätigkeit und aufgrund meiner Erfahrung beim Campus WU nun sehr viel in diesem Bereich mache. Ich sehe mich eigentlich als Projektmanager und Organisationsexperte. Und jedes Projekt ist eben anders, das reizt mich. Statt „Haben wir immer schon so gemacht“ will ich helfen, Visionen zu finden und diese umzusetzen. Das geht zum Beispiel in der Bauherrenberatung vor allem in der Projektanfangsphase. Man darf nicht vergessen, die Bauherren sind meistens in einer schwierigen Situation, denn sie kennen sich in ihrem Kerngeschäft aus. Aber nicht in den Prozessen des Bau- und Immobilienmetiers. Ich helfe, das Projekt so aufzusetzen, dass es klappt und er es selbst durchziehen kann.

Ihr Beratungsunternehmen heißt blau°blau. Warum das?

Christoph Sommer: Der Name ergab sich aus einer echten Geschichte. Ein Architekt fragte einen Nutzer nach seinem Farbwunsch. Der Nutzer sagte: „Blau“. Der Architekt fragte nach: „Und welches Blau genau?“ Und da sagte Nutzer in seiner Verzweiflung: „Na ja, Blaublau halt.“ Die Geschichte illustriert für mich gut, wie da

zwei Welten aufeinanderprallen. blau°blau will helfen, den Wissensnachteil des Bauherrn durch Organisation, durch Struktur und auch durch Bildung des Bauherren in den Griff zu bekommen. Übrigens: Bei der WU haben wir in einer recht frühen Phase den zukünftigen Nutzern die Entscheidung abgerungen, dass über Farben zwar diskutiert werden darf, aber die Entscheidung letztlich von den Architekten getroffen wird. Denn Aufgabe des Projektmanagements ist es nicht, über die Farben zu entscheiden, sondern sich dann einzumischen, wenn es um die Funktion geht. Ein Boden muss zum Beispiel gut gereinigt werden können. Wir haben daher nicht vorgegeben, welche Farbe der Boden haben muss, aber gesagt, dass unicolor nicht geht, weil man Schmutz zu schnell sieht.

Sie waren 29 Jahre alt, als Sie den Job als Gesamtprojektleiter für den Neubau der WU sowie als Geschäftsführer der Projektgesellschaft antraten.

Wie kamen Sie denn dazu?

Christoph Sommer: Wie die Jungfrau zum Kind. Ich studierte erst Maschinenbau – aber nicht fertig. Dann Wirtschaft. Als ich fast fertig war, arbeitete ich für ein Projekt der WU, es ging um die Besiedelung der ehemaligen Post-Zentrale. Als ich später für Siemens tätig war, wurde ich von der WU angerufen und gefragt, ob ich jemanden kennen würde, der ein Neubauprojekt übernehmen könnte. Das reizte mich enorm. Damals bestand das „Projekt“ nur aus einem Neubaubeschluss und der Zusage des Ministeriums, das Geld einer Sanierung auch für einen Neubau verwenden zu dürfen. Heute sieht man ja, was dabei rausgekommen ist. Ich bin wirklich dankbar, dass ich diese Chance und so ein tolles Team hatte!

Was war das Besondere an dem Job?

Christoph Sommer: Eigentlich gar nicht so sehr das Bauen selbst, sondern das Drumherum: Dass wir für 1.500 Mitarbeiter der WU eine Situation schaffen mussten, in der die Übersiedelung positiv wahrgenommen wird. Man darf nicht vergessen, für manche war das eine unangenehme Veränderung – wenn sie zum Beispiel bereits zum dritten Mal umziehen mussten und dann vielleicht noch in ein kleineres Büro. Das hat mit Immobilien per se wenig bis nichts zu tun, eher mit Change-Prozessen, mit Unternehmenskultur und -kommunikation. Aber es verzahnt sich eben alles. Das Büro des Rektors ist nicht an oberster und prominentester Stelle angesiedelt – dort sitzen die Studierenden. Deren Arbeitsplätze in der Bibliothek sind etwa viel pompöser und wichtiger platziert. Das entspricht der Vision eines offenen Campus mit Aufenthaltsqualität, weg vom Elfenbeinturm. Wenn man so eine Leitlinie entwickelt, lassen sich daraus auch viele andere Dinge ableiten – etwa dass es Spielflächen für die Öffentlichkeit gibt oder dass man hier gastronomisch ein bestimmtes Niveau hat.

Neben dem Campus hat nun ein McDonald's aufgemacht. Warum ist der nicht am Campus selbst?

Christoph Sommer: Der hätte eben nicht ins Konzept gepasst. Wir wollten kein Fast Food am Campus. Jede einzelne Gastrofläche haben wir genau definiert. Hier war ein lifestyliches Lokal geplant, dort ein Stehcafé, dort die gehobene Küche und woanders wieder ein Bierlokal mit möglichst eigener Biermarke. So detailliert wussten wir, was wir wollten und was wir nicht wollten. In Wirklichkeit ist ein Gebäude nichts anderes als ein abgebildeter Prozess, und den darf man nie aus den Augen verlieren. ■



Püchlgasse 1A-1D, 1190 Wien

ORCHIDEENPARK

WOHNEN WIE ANDERE URLAUB MACHEN

Traumhafte Mietappartements von 58 bis 140 m², 2-4 Zimmer mit Balkon oder Terrasse in Wien-Döbling. Alle Appartements sind mit hochwertiger Markenküche und Sanitärausstattung, Parkettboden, Alarmanlage und Internetanschluss ausgestattet. Ein großzügiger Outdoor-Pool, Wellnessbereich mit Sauna und Dampfbad, Fitness-Center und Concierge-Service sowie eine Tiefgarage sorgen für das Wohlbefinden der Mieter.

www.ig-immobilien.com | 0800 / 80 80 90



DIE MAGISCHE SIEBEN

> VON DER NATUR INSPIRIERT



Die Grazer Architekten Michaela Maresch und Gerald Brencic brachten die Container mit Natur nach Österreich.

1 > FRACHTCONTAINER TRIFFT HOLZ

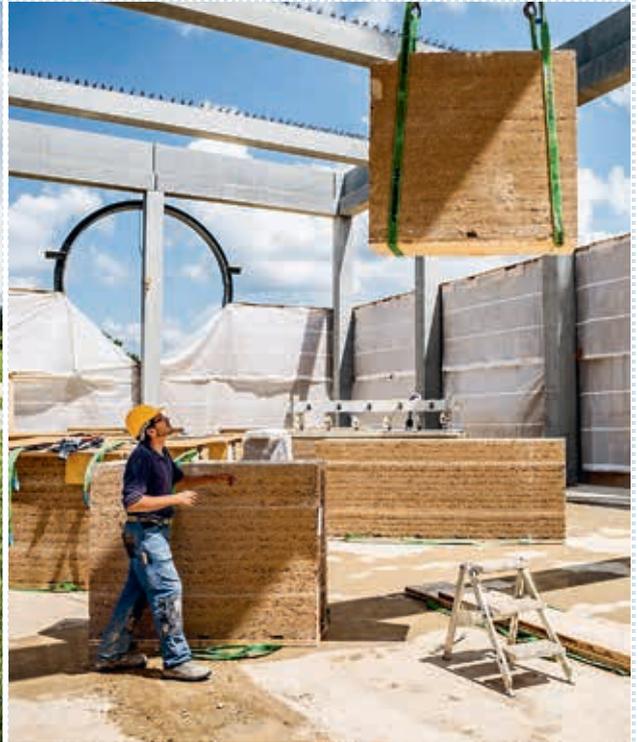
Eine ganz andere Art der Huldigung der Natur werden zukünftig „Commod-Haus“-Fertigteilhäuser der Grazer Architekten Michaela Maresch und Gerald Brencic darstellen. Hier dienen Frachtcontainerrahmen als Tragwerk. Boden, Wand, und Decke sind aus Holz, Stroh und Zellulose. Das Praktische daran: Die gesamte Konstruktion ist zu 100 Prozent ökologisch wiederverwertbar. Das Architekten-Duo ist mit diesem Projekt zwar nicht Vorreiter, denn Ähnliches gibt es bereits in England und den Niederlanden, doch es schlägt mit seinen Ideen einen weiteren Weg in diese innovative Richtung ein – die maßgebliche Verbesserung der Wohnqualität. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: begrünte Dächer, vertikale Fassadengärten, die Verwendung von unbehandeltem Holz, Lehm, Hanf und Stroh für den Innenausbau.

2 > MÄH! DÄMMWOLLE VON SCHAFEN

Seegras, Holzfasern, Kork oder Schilfrohr sind ja allseits bekannte natürliche Dämmstoffe. Darf es zur Abwechslung aber auch mal ein bisschen Schaf sein? Einsetzbar ist Schafwolle als Dämmschutz beim Hausbau nämlich so gut wie überall: Von den Wänden über die Decke zum Dach bis hin zur Außenfassade. Auch für die Dämmung von Kühl-, Klima- und Lüftungsanlagen, ob gegen Wärme oder Schall, ist Schafwolle bestens geeignet. Wem das dann aber doch ein bisschen zu viel Schaf in unmittelbarer Nähe ist, wird sich in Neuseeland und neuerdings auch in Deutschland und der Schweiz wohler fühlen, denn in diesen Ländern werden zur Festigung des Gewebes Polyesterfasern beigemischt.

Zwar hat sich diese Dämmweise inzwischen auch in Mitteleuropa etabliert, dennoch liegt der Marktanteil im Dämmstoffmarkt unter 0,5 Prozent und wird aufgrund der doch – im Vergleich zu anderen natürlichen Dämmstoffen – relativ hohen Kosten und der sehr großen Konkurrenz der Textilbranche wohl auch zukünftig kaum 1 Prozent übersteigen.





Passt gut zu Kräuterzuckerl: Die komplette selbsttragende Außenfassade des Ricola Kräuterzentrums in der Nähe von Basel wurde aus Stampflehm hergestellt.

LEHM ALS BAUSTOFF

Lehm ist, neben Holz das älteste verwendete Baumaterial und zählt auch nach über 9.000 Jahren noch, neben Kalk und Zement, zu den wichtigsten mineralischen Baustoffen. Ein perfekter Lebenslauf also – und kein Ende in Sicht! Denn: Hatte die Nachfrage zu Beginn des letzten Jahrhunderts schon ein wenig nachgelassen, fand Lehm als Baustoff bereits ab den 1980ern, in Hinblick auf die vorherrschende Umweltproblematik, erneut großen Anklang.

Lehmverputzte Häuser besitzen eine feuchtigkeitsregulierende Eigenschaft, das heißt, sie nehmen bis zu 300 Prozent an Luftfeuchtigkeit auf, speichern diese und geben sie bei zu trockener Luft wieder frei. Durch diesen Ausgleich ist ganzjährig nahezu gleichbleibende Luftfeuchtigkeit gewährleistet. Mehr als ein Drittel der Weltbevölkerung lebt heutzutage in derartigen Häusern. Einer, der sich seit mittlerweile 30 Jahren den Begriffen Lehm, Ton und Erde verschrieben hat, stammt übrigens aus Österreich: Martin Rauch hat sich mit diesbezüglichen Projekten weit über die österreichischen Grenzen hinaus einen Namen gemacht.



Büro & Lager

im Süden Wiens

NEUE Baustufe 7
 bezugsfertig ab Oktober 2015



Variable Mieteinheiten
Büro & Lagerflächen



Eigene Autobahnabfahrt
A2/IZ NO-Süd



61 TOP-Unternehmen
als Nachbarn



Gratis-Parkplätze
direkt vor Ihrer Tür



Ihr Firmenstandort zum Wohlfühlen

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



Ein Dach wie ein Blatt: Das Wasser perlt einfach ab ...

4
v

DAS INNOVATIVE DACH

Ruß, Moos, Algen, Schmutzpartikel, Fettablagerungen. All das sind Probleme, mit denen ein Dachziegel tagtäglich zu kämpfen hat. Welche Beschaffenheit, welche Eigenschaft muss das ideale Dach erfüllen? Wilhelm Barthlott ist Entdecker des sogenannten Lotus-Effektes. Der Gedanke dabei ist einfach nachzuvollziehen: Wassertropfen landen auf dem Blatt der Lotusblüte, rutschen auf der Oberfläche ab und nehmen, dank einer bestimmten Mikrostruktur auf der Blattoberfläche, Schmutzpartikel mit sich. Genau diesen Selbstreinigungsprozess schaute sich die Baustoffindustrie von Mutter Natur ab.

Gewisse anfängliche Zweifel wurden schnell laut. Mit Überschwemmungen müsse gar gerechnet werden, würde das Wasser auf derartigen Dächern doch wesentlich schneller ablaufen, Regenrinnen würden überlastet. Auch von den extremen Temperaturschwankungen, den durch unterschiedliche Umwelteinflüsse bedingten chemischen Reaktionen, hartnäckigen Verschmutzungen und anderem, dem ein Dach jährlich ausgesetzt ist, war die Rede. Also doch nicht alles so einfach? Entgegen allen Zweifeln hat sich das Prinzip dennoch bewährt und das erste selbstreinigende Tondach hat sich unter dem Namen Erlus Lotus in den letzten zehn Jahren einen guten Ruf gesichert.

MITTIG UND GRÜN

Zuerst kommen sie mit Energieausweisen daher und jetzt das! Straßen aus Pflanzen? Geht das wirklich? Kurzantwort: Ja, natürlich. Langantwort: Wissenschaftler arbeiten daran, das aus Rohöl gewonnene Bitumen auf pflanzlicher Basis herzustellen, wie die American Chemical Society auf einem Kongress nun bekannt gab. Das sogenannte Lignin wird dem Asphalt beigemischt. Je nachdem, wie viel man davon reinmischt, umso „härter“ oder „weicher“ wird die Viskosität der Straße. So kann für die Großglocknerstraße eine andere optimale Mischung gefunden werden als für die Küstenkurven in Sardinien.

Aber nicht nur Pflanzliches soll in die neuen Straßen kommen, ein anderer Bestandteil ist Hightech. Die Wissenschaftler sehen dadurch die Möglichkeit der Kommunikation zwischen Straße und Fahrzeugen, was einiges an Fantasie erweckt: Fahrzeugführung, Lademöglichkeiten, Sicherheit durch die Vermittlung der aktuellen Straßenbedingungen ... Die ersten Teststrecken mit dem Pflanzenasphalt sollen in den USA und in Holland gebaut werden. Übrigens schlägt man mit der Lignin-Idee gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: Der Stoff fällt nämlich eigentlich bei der Papierproduktion aus Holz an und wurde bislang zur Energiegewinnung verbrannt.

5
v

Bald könnten die Straßen grün sein – aber weniger farblich, sondern weil statt Bitumen ein ähnlicher pflanzlicher Stoff verwendet wird.





HAUS MIT FISCHZUCHT UND BASILIKUM

Das NexusHaus, ein Beitrag zum heurigen US-Solar Decathlon, hat es in sich: Neben allgemein beachtlichem Nachhaltigkeits-Firlefanz versorgt der Bungalow die Bewohner auch mit Wasser, frischen Nahrungsmitteln wie Gemüse und Fisch. Der Hintergrund: In vielen Städten im (heißen) Süden der USA wächst die Bevölkerung rapide, während bezahlbarer Wohnraum knapp wird. In der Not errichtet man dort immer häufiger Häuser auf bebauten Grundstücken – das Prinzip heißt Nachverdichtung. Die zusätzlichen Wohneinheiten setzen allerdings die ohnehin prekäre Strom- und Wasserversorgung vieler amerikanischer Städte unter Druck. Also hat ein Studenten-Team der Technischen Universität München und der University of Texas in Austin an einem Haus getüftelt, das seine Bewohner weitgehend unabhängig von öffentlicher Versorgung macht.

Der Mittelraum des Häuschens dient als Klimaregulierung, auf dem Dach ist eine Solaranlage montiert, die eine Spitzenleistung von sieben Kilowatt hat. Der erzeugte Strom wird komplett im Haus genutzt. Die Klimaanlage ist eine Wärmepumpe, die im Winter das nur mäßig warme Wasser auf ein höheres Temperaturniveau hievt. Im Sommer kehrt sie den Prozess um und liefert kaltes Wasser zum Klimatisieren. Und was ist jetzt mit den Fischen? In beiden oben beschriebenen Fällen wird Kondenswasser frei, das nicht, wie etwa bei Klimaanlage in Autos, einfach in die Umwelt gerät. Ein unterirdischer Tank sammelt dieses Grauwasser, genau wie das Abwasser aus Dusche, Waschmaschine und Waschbecken. Damit sollen Nutzpflanzen bewässert und Fische gezüchtet werden – Urban Farming als serielle Lösung. Das System besteht aus einem Tank, in dem Speisefische schwimmen, und einem Behälter, in dem Pflanzen sprießen. Die Studenten schlagen vor, Rauke, Spinat, Basilikum, Rosmarin, Koriander, Schnittlauch, Bohnen, Tomaten und Paprika anzubauen. Das Wasser ist im ständigen Austausch zwischen beiden Behältern, sodass die Pflanzen die Exkremente der Fische als Dünger nutzen, während die Pflanzen das Wasser filtern und so den Lebensraum der Fische erhalten.

6
v

INFRAROT-HEIZUNG

Bei jedem Bauprojekt stößt man früher oder später unweigerlich auf die Frage der Heizart. Holz? Öl? Gas? Kohle? Wie wäre es einmal mit einer Alternative zu den üblichen Heizungstechniken: Die Infrarot-Heizung ist kostengünstig, vielfältig einsetzbar und innovativ. Charmant ist das Ganze freilich auch, weil sie leicht an zugigen oder kalten Stellen im Altbau montiert werden kann. Ob als Standheizung, Wandheizung, Heizstrahler oder als Fußbodenheizung, ob als vollwertige Heizung oder als Ergänzung zu einem bestehenden Heizsystem, flexibel sind die Dinger allemal. Verhältnismäßig günstig ist auch der Anschaffungspreis. In Verbindung mit Ökostrom stellt diese Methode zudem auch noch die umweltfreundlichste Art der Beheizung dar. Gleich dem Prinzip der Sonne wird zudem nicht „unnötig“ geheizt. Trifft die Wärmestrahlung auf einen Körper, wird sie von diesem sogleich absorbiert und, in Wärme umgewandelt, im Raum verteilt. Optisch stehen sie sehr im Hintergrund – sind also als Heizkörper gar nicht wahrnehmbar. So sind sie getarnt als Spiegelheizung, Heizkugel, Glasheizung oder gar Bildheizung.

7
<





THEMA
STADT-
ENTWICK-
LUNG

JUNG KAUFT ALT

Hiddenhausen zahlt Bargeld an junge Leute, wenn sie ein altes Haus im Ort kaufen. Das Konzept funktioniert, wie die Zuzugszahlen zeigen. Die Gemeinde erspart sich künftig Infrastrukturkosten der Zersiedelung.

ÜBER DEN AUTOR

Daniel Fuhrhop ist Diplom-Kaufmann, gründete 1998 den Stadtwechsel Verlag und verkaufte ihn 2013, um danach mit dem Blog www.verbietet-das-bauen.de Aufsehen zu erregen. Im Herbst wird Fuhrhop ein Buch mit demselben Titel im oekom Verlag herausgeben.

Die Einwohner wurden älter, und immer mehr Häuser standen leer: Hiddenhausen ging es 2004 wie vielen anderen Kommunen. Doch der Ort in Nordrhein-Westfalen reagierte nicht wie viele andere, die neue Baugebiete ausweisen und damit neue Menschen anlocken wollen, aber am Leerstand nichts ändern. Stattdessen kamen Politiker und Verwaltungsleute auf die Idee, neue Menschen in die leeren Häuser zu locken. „Jung kauft Alt“ nennt sich das Programm, das 2007 startete. Wer seitdem in Hiddenhausen ein altes Haus kauft und dort einzieht, bekommt bis zu 9.000 Euro von der Stadt; am meisten erhalten diejenigen mit Kindern.

Zusätzlich bis zu 1.500 Euro bekommen die möglichen Hauskäufer für ein Gutachten zum Bauzustand.

Inzwischen förderte der Ort den Kauf von 340 Häusern, meistens an Familien mit Kindern oder an junge Paare. Vielleicht noch wichtiger als das Geld ist dabei der psychologische Effekt, wie Barbara Cepielik in einer Reportage im Kölner Stadt-Anzeiger beschreibt: Familien mit Kindern fühlen sich willkommen; und wer erwägt, in ein altes Haus zu ziehen, den beruhigt ein Gutachten, um nötige Reparaturen abzuschätzen. Etwa vier Fünftel derjenigen, die ein Haus begutachten lassen, ziehen dann auch ein, schätzt Simone Schürstedt vom örtlichen Amt für Gemeindeentwicklung. Dessen Amtsleiter Andreas Homburg entwickelte mit anderen das Konzept „Jung kauft Alt“ und sagt, dass seit einigen Jahren mehr Menschen zuziehen als wegziehen – der Trend ist gedreht, und es werden wieder

Junge Familien, die in Hiddenhausen ein Haus kaufen, das älter als 25 Jahre ist, bekommen 9.000 Euro Zuschuss. Um vor teuren Überraschungen geschützt zu sein, wird auch die Erstellung eines Altbaugutachtens mit bis zu 1.500 Euro gefördert.

mehr Kinder im Kindergartenalter; in den letzten Jahren eröffneten zwei neue Kitas. Hiddenhausen zieht nun Hauskäufer aus seinem Umland an, denn nur knapp die Hälfte von ihnen kommt direkt aus dem Ort, ebenso viele aus dem ganzen Kreis Herford, und jeder zehnte sogar von weiter weg.

Zersiedelung würde viel kosten

Freilich kostet das Programm Geld, pro Jahr sind es inzwischen 270.000 Euro. Aber langfristig wird es sich sogar rechnen, sagt Andreas Homburg, und das ist keine Floskel, sondern er verweist auf eine Studienarbeit, die die Folgekosten für Hiddenhausen untersuchte: Für ungehemmte Zersiedelung müsste die Gemeinde in einigen Jahrzehnten die Folgen zahlen, indem sie das dann nach außen gewachsene Gemeindegebiet mit seinen Straßen, Kanälen und Leitungen in Schuss halten müsste. So aber wächst die Gemeinde nach innen und holt sich neue Einwohner in bestehende Häuser. Dieses Beispiel beweist anhand eines konkreten Ortes, was Raumplaner wie Stefan Siedentop in größerem Rahmen untersuchten: Zersiedelung kostet Geld, und kompakte Orte sind effizienter. Diese Vorteile sehen auch andere Städte: Mindestens fünfzig deutsche Gemeinden fördern schon nach der Idee von „Jung kauft Alt“, sagt Andreas Homburg, und das Programm erhielt mehrere Preise. Der schönste Lohn ist aber wohl, dass die Häuser nicht verfallen und zu Bruchbuden werden, sondern neue Bewohner sie beleben. ■

URBANISIERUNG > UND STADTENTWICKLUNG IN CEE

Während in Westeuropa eine starke Urbanisierung zu beobachten ist, bilden sich in vielen CEE-Städten Speckgürtel. In diesem Gastkommentar analysiert Wolfgang Amann (Institut für Immobilien, Bauen und Wohnen) die Trends der Stadtentwicklung, wo sich Firmen ansiedeln und wo gewohnt wird sowie die Unterschiede zwischen Ost und West.

Verstädterung ist ein weltweites Phänomen. Im weltweiten Durchschnitt leben heute 51 Prozent der Bevölkerung in Städten. Die Europäische Union hat einen Urbanisierungsgrad von 73 Prozent, für 2050 sind sogar 84 Prozent prognostiziert und einzelne Regionen liegen schon heute bei über 90 Prozent. Auch in Österreich leben mehr als zwei Drittel der Bevölkerung in Städten. Interessant ist, dass Mittel-Ost- und Südosteuropa diesen Urbanisierungstrend nicht einheitlich mitmachen. Da gibt es ein differenziertes Bild: Russland etwa hat einen Urbanisierungsgrad ähnlich der EU von über 70 Prozent, ebenso die hoch industrialisierten mittel-ost-europäischen Staaten wie Tschechien, aber auch Bulgarien. Mehrere andere Länder der Region liegen – ähnlich Österreich – bei 60 bis 70 Prozent, etwa Ungarn oder Polen, ein großer Teil der südosteuropäischen Länder liegt demgemäß mit 50 bis 60 Prozent näher beim Welt-durchschnitt, etwa Serbien, Rumänien oder die meisten Kaukasus-Staaten.

Die Verstädterung hat unterschiedliche Ursachen. Es gibt sogenannte Pull- und Push-Faktoren für die Land-Stadt-Wanderung. Die Dörfer verlieren an Attraktivität wegen schlecht ausgebauter Infrastruktur und bedingten individuellen Entwicklungschancen. Es zieht immer mehr Menschen in die Städte, weil es hier Jobs, Ausbildung und Freizeitangebote gibt. Die Wirtschaftsleistung der Länder ist in noch viel stärkerem Maße auf die Städte, und hier vor allem auf die Hauptstädte, konzentriert als die Bevölkerung. Doch zeigen sich hier große Unterschiede. Mehrere CEE-Hauptstädte haben hinsichtlich des Bruttoinlandsprodukts (BIP) Wien und andere westliche Metropolen längst eingeholt. Ganz anders sieht es allerdings auf der Ebene der Nationalstaaten aus. Die Transformation seit dem Fall des Eisern

nen Vorhangs passiert also vorwiegend in den Hauptstädten. Umgekehrt ist es ein Erfolgsfaktor von Ländern wie Österreich, der Schweiz oder Deutschland, dass der ländliche Raum hinsichtlich der Wirtschaftsleistung kaum hinter die Metropolen zurückfällt.

Ein anderer Aspekt fällt in einigen CEE-Hauptstädten auf. Die Wirtschaft hätte Potenziale für eine weitere Verstädterung. Tatsächlich stagniert aber die Urbanisierung in vielen dieser Länder. Einer der zentralen Gründe dürfte bei wohnungspolitischen Defiziten liegen. Einerseits fehlen Strukturen für die Schaffung leistbarer Wohnungen in den Wirtschaftsmetropolen, andererseits hat die Massenprivatisierung der 1990er-Jahre die Mobilität der Bevölkerung massiv eingeschränkt. Oft ist die privatisierte Wohnung das einzige Asset der Haushalte. Ihr Wert im Fall eines Verkaufs reicht aber bei Weitem nicht, um sich dort, wo die Jobs sind, eine neue Wohnung zu kaufen. Man nennt dies einen „Lock-in“-Effekt. Die Haushalte und die Struktur der Wohnversorgung stecken im wörtlichen und übertragenen Sinn fest.

Wolfgang Amann ist geschäftsführender Gesellschafter des IIBW – Institut für Immobilien, Bauen und Wohnen in Wien.



BUNT, OFFEN, VISIONÄR: SO GEHT STADTENTWICKLUNG

Kopenhagen ist ein Eldorado für Stadtplaner, Architektur- und Designfans. Die mutigen Visionen machen die bunte Stadt zum Musterschüler Europas in puncto Städteplanung. Eine Reportage von Gisela Gary.

THEMA
STADT-
ENTWICK-
LUNG



„Den Begriff Migrant kennen wir nicht – bei uns sind alle Zuwanderer und Ausländer einfach neue Dänen“, schmunzelt Bo Christiansen, vom Netzwerk guiding architects. Kopenhagen ist Teil der EU – das Beibehalten der dänischen Krone ist dabei offensichtlich nur ein Synonym für die Eigenständigkeit und die betonte Vielfalt des reichsten nordischen Landes. Die Vielfalt spiegelt sich bereits in den ersten Stunden auf dänischem Boden in den Gebäuden, der Buntheit und den abwechslungsreichen Entwürfen wider. Bauen am Wasser ist die Zukunft – ehemalige Industrie- und Hafengebiete werden für großvolumige Wohnbauten intensiv genutzt. Kräne und Baustellen, wohin man schaut, doch eines ist gänzlich anders: Jeder Wohnbau hat seinen eigenen Charakter, jeder Bau sein eigenes Konzept. Und Hochhäuser gibt es keine.

Grünflächen und Wachstum

Der Guide Bo Christiansen betont die eifrigen Ambitionen von Kopenhagens Stadtplanern: „Autos werden nicht mehr akzeptiert. Die Stadt hat sich zum Ziel gesetzt, dass die Bevölkerung via Rad und zu Fuß unterwegs sein muss.“ Radfahren ist jetzt schon Alltag. Über 50 Prozent der Kopenhagener sind Pedalritter. Bis 2025 will Kopenhagen CO₂-neutral sein, „ein ambitioniertes Ziel, aber schaffbar“, meint Christiansen. 90 Prozent der Gebäudewärme wird mit Fernwärme erzeugt. Auch bei den Industriebauten zeigt sich die Stadt innovativ – zurzeit wird eine neue Verbrennungsanlage errichtet, das schräge Dach soll als Skipiste genutzt werden (siehe IMMOBILIENWIRTSCHAFT Nr. 3/14). Eines der obersten Prinzipien der Stadtentwicklung lautet Grünflächen



Ehemalige Speicher werden zum Wohnen direkt am Wasser genutzt.



Die königliche Bibliothek erhielt einen neuen Anbau – ganz in Beton und gewaltigen Stützen – mit spektakulären Ein- und Ausblicken, geplant von den Architekten Schmidt, Hammer, Lassen.



Beeindruckend zeitlos und längst unter Denkmalschutz: Die Sørholm Row Houses des dänischen Architekten Arne Jacobsen aus dem Jahr 1946.

erhalten – und zugleich das Wachstum der Stadt zu beschränken. Der dänische Architekt Peter Bredsdorff entwarf dafür einen Stadtentwicklungsplan. Dieser Plan gilt in leicht aktualisierter Form heute noch. Die Stadtentwicklung ist seither auf fünf Korridore entlang der Hauptverkehrsachsen beschränkt – daher auch der Name Fingerplan. Die „Handfläche“ ist das Zentrum der Stadt. Zwischen den „Fingern“ wurden geschützte Naherholungsgebiete errichtet – die von den Vorstädten bis ins Stadtinnere reichen. Hochhäuser werden so gut wie keine genehmigt – dafür dürfen brachliegende Gebäude wie zum Beispiel alte Speicher relativ unkompliziert und rasch für die Schaffung von Wohnraum genutzt werden. Hinter all den Bemühungen wie auch dem extrem hohen sozialen Standard steht die Königsfamilie, die in Dänemark geschätzt und respektiert wird. Die öffentliche Hand schaut auf ihr Volk – 90 Prozent der Bauaufträge stammen von der Regierung.

Neu und alt gemeinsam

Die unzählig vielen ehemaligen Kornspeicher werden exzessiv genutzt. Blue Planet ist der neue Besuchermagnet Kopenhagens, ein Riesenaquarium in perfekter Sichtbetonqualität, das skulpturähnliche Gebäude schmiegt sich ans Meer und bietet dem Besucher auf rund 9.000 Quadratmeter Geländefläche rund 20.000 verschiedene Wassertiere. Die Architekten 3XN entwarfen einen Wasserstrudel für den Bau. Weil Wasser, ja, das spielt einfach eine ganz wesentliche Rolle bei den Dänen. Daher auch solche Szenen, die Besucher in Erstaunen versetzen. Bei rund zehn Grad Wassertemperatur baden da Dänen munter im Meer. „Wir gehen das

ganze Jahr hinein“, so Christiansen. Dieser Leidenschaft kommt die Vielzahl an neuen Wohn- und Landschaftsplanungsprojekten entgegen. Mit dem Amager Strandpark schuf die Stadt nach Plänen von Haslov and Kjaersgaard Planners and Architects eine Oase für Stadtflüchtende. Auf rund 60 Hektar wurde eine künstliche Insel errichtet, die aus einem rund fünf Kilometer langen Badestrand besteht und ein Naherholungsgebiet für zahlreiche Vögel bietet. Dem starken Wind zum Trotz tummeln sich auch unter der Woche einige Dänen – oder neue Dänen – und genießen ihre Freizeit.

Kultur pur

Kultur, Sport und sinnvolle Freizeitbeschäftigungen sind ein zentrales Anliegen der Stadt. Die Jugend soll gefordert und beschäftigt werden, die vielen verschiedenen „neuen Dänen“ den Umgang miteinander lernen. Im Holmbladsgade, am Rand von Kopenhagen, wurde das Prism errichtet, ein Sport- und Kulturzentrum, das die Nachbarschaft sportlich miteinander verbindet – Herkunft, Religion und Status sind hier kein Thema. Alle kommen zum Fußball oder auch zu Konzerten und anderen Veranstaltungen. Das ehemalige triste Viertel sollte aufgewertet werden, dazu kam eine Vielzahl an Wohnbauten, die Familien und Singles einen neuen attraktiven Wohnort versprochen. Auffällig sind die vielen Grünbereiche und großzügigen Plätze mit Sitzmöbeln – die auch reichlich genutzt werden. Das Miteinander fördern will auch das Nachbarschafts- und Kulturhaus, in einer ehemaligen Fabrik. Auf der Weiterfahrt sticht die königliche Oper mit ihrem weit auskragenden Dach ins Auge. Ein Entwurf von Henning Larsen,

der ein bisschen dem KKL in Luzern von Jean Nouvel abgeschaut wirkt. Ein privater Bauherr übernahm die Kosten – 500 Millionen Euro – für den Prachtbau: „Deshalb konnte er auch das eigentlich Unmögliche durchsetzen, dass die Sichtachse zum Königshaus voll genutzt wird. Doch der Bau steht auf der falschen Seite der Stadt. Jetzt wird noch eine Fußgängerbrücke errichtet, damit man aus Kopenhagen zu Fuß zur Oper gelangt“, merkt Christiansen an.

Das königliche Schauspielhaus, geplant von den Architekten Lundgaard & Tranberg, erhielt ebenso einen prominenten Platz direkt am Wasser. Und wieder eine dänische Besonderheit: Der Platz davor wurde großzügig angelegt, Stühle und Tische laden zum Verweilen, Lernen oder auch nur zum In-die-Sonne-Blinzeln ein.

Typisch skandinavisch

Mit dem Wassertaxi – ein öffentliches Verkehrsmittel in Kopenhagen – geht's in Richtung Sluseholmen, ein Stadtgebiet im südlichen Hafen, das Amsterdam zum Vorbild hatte. Künstlich angelegte Kanäle sind die „Straße“ für die Bewohner der rund 1.000 Wohnungen, die hier errichtet wurden. Die Bewohner im Erdgeschoß haben einen direkten Zugang zum Wasser und somit alle auch ein Boot vor der Haustüre, die oberen Wohnungen verfügen dafür über eine Dachterrasse mit sensationellem Ausblick: „Das ist das dänische Prinzip, es soll allen gut gehen“, erläutert Christiansen das Konzept. Mit diesem Wohnbau wurde ein Kanalviertel auf insgesamt acht Inseln geschaffen. 25 Architekten wurden mit den Entwürfen der Wohnungen beauftragt, um die beliebte Vielfalt an Designs gewährleisten zu können. ■



Weniger Kosten heißt nicht weniger Leistung

Christian Höger beschäftigt sich seit über 30 Jahren mit dem Thema Gebäudereinigung. Nun ist er Gerichtssachverständiger und berät mit seinem Unternehmen „Högers Rotstift“ Immobilien-Eigentümer, wie sie die Balance zwischen sauberen Flächen und Kosteneffizienz hinbekommen.

Sie haben ein Lied in Wiener Mundart schreiben und komponieren lassen.

Darin heißt es über Sie: „Wenn ma ihm ins G'sicht liagt, wird er z'wida“ – das kommt anscheinend oft genug vor in Ihrem Beruf?

Christian Höger: In Wien gibt es ca. 4.000 Reinigungsunternehmen, die seriös um Aufträge unter schwierigen Wettbewerbsbedingungen kämpfen. Selbstverständlich gibt es wie in jeder Branche auch hier schwarze Schafe. Der Satz beschreibt eigentlich auch meinen Job: Meine Aufgabe ist es, für den Auftraggeber das Reinigungskonzept zu optimieren, nachvollziehbar und messbar zu gestalten, um die Reinigungskosten zu senken und das Reinigungsergebnis zu heben.

Was wollen Sie mit dem Lied aussagen?

Christian Höger: Eine tiefere inhalts-

mäßige Aussage würde ich dem Lied gar nicht zusprechen, es ist ein Werbejingle, der uns und auch unseren Kunden Freude bereitet. Ein wichtiger Faktor ist auch der Spaß an der Sache und dass nicht alles sooo ernst genommen werden soll. Die Wiener Mundart habe ich gewählt, weil meine Kunden doch vorwiegend aus Wien kommen.

Die Facility Management Austria (FMA) hat vor Kurzem eine Taskforce gegründet, um Lösungen gegen das Preis- und Qualitätsdumping zu finden. Liegt da nicht viel Schuld beim Auftraggeber? Er will schließlich so wenig wie möglich zahlen. Kostenoptimierung steht über allem ...

Christian Höger: Kostenoptimierung bedeutet nicht Preis- und Qualitätsdumping. Die Marktpreise bewegen sich

aktuell zwischen 16,50 und 22,50 Euro pro Stunde exkl. MwSt. Kostenoptimierung steht dafür, dass der Auftraggeber weiß, wofür er bezahlt und dafür auch die richtige, angemessene Leistung bekommt. Da spielen im Detail dann viele Parameter mit und die Aussage, dass höhere Preise automatisch mehr Leistung bringen oder auch umgekehrt, ist auch falsch. Selbstverständlich müssen alle kollektivvertraglichen und gesetzlichen Leistungen im Leistungsvertrag enthalten sein, alles andere ist unseriös und ungesetzlich.

Was sind die wichtigsten Benchmarks, die ein Immobilienbesitzer heranziehen kann, um zu sehen, ob er zu viel bezahlt?

Christian Höger: Da gibt es viele Benchmarks, das kann man nicht auf einen Satz herunterbrechen, dafür ist es ein zu komplexes Thema. Es gibt aber auch eine Variantenstudie, die auf dem neuen Kollektivvertrag mit der ÖNORM D 2050 aufbaut, die dem Auftraggeber bereits im Vorfeld aufzeigt, ob sich eine neue Ausschreibung bzw. ein Lieferantenwechsel rechnet. Ich habe für mein Geschäft einen Quickcheck entwickelt, der auf meiner Website öffentlich einsehbar ist – ich halte das für die wichtigsten Eckpunkte. Außerdem ist es dann noch legitim zu hinterfragen, wer ein seriöser Berater ist. Ich finde, ein solcher zeichnet sich dadurch aus, dass er sofort Lösungsansätze bieten kann, die



„ES GIBT REINIGUNGSUNTERNEHMEN,
DIE BEI IHREN VERHANDLUNGEN
ABSICHTLICH AUF DEN ERMÜDUNGS-
FAKTOR ABZIELEN.“

Christian Höger, Högers Rotstift

DIE HÄUFIGSTEN FEHLER

Laut Christian Höger sind dies die häufigsten Fehler, die die Reinigungskosten aufblähen und die Ergebnisse schmälern:

- > Fehlende oder irreführende Kommunikation
- > Begriffsbestimmung – Auftraggeber und Auftragnehmer sprechen nicht vom Gleichen, dadurch werden falsche Erwartungshaltungen geschaffen
- > Fachliche Schwächen wegen fehlender Schulungen
- > Ernüchterndes Halbwissen bei den Auftragnehmern
- > Ignoranz der mittleren und oberen Führungsebenen
- > Konfrontation statt Kooperation
- > Fehlende Dokumentation

jeder versteht und nachvollziehen kann. Für ihn gilt die Faustregel: Wenn der Berater nicht mindestens das Doppelte dessen einspart, was er kostet (und das im 1. Jahr), dann taugt er nicht wirklich viel; dann verspricht er mehr, als er bereit ist zu halten, und dann agiert er nicht messbar und nachvollziehbar.

Stimmt das Bild, dass es manchen Auftraggebern auch einfach egal ist, ob Qualität geliefert wird oder nicht?

Christian Höger: Das hängt ganz vom Auftraggeber ab. Jene, denen es nicht egal ist, wollen für das Ergebnis bezahlen und nicht für das Bemühen oder für die Standard-Ausreden der Reiniger. Sie wollen einen Reinigungspartner auf Augenhöhe, mit dem sie das „gleiche“ Reinigungsziel verfolgen können. Das sind gute, klassische Geschäfte, eigentlich doch schön, oder?

Sind große Immobilienbestandhalter professioneller in der Vergabe von Serviceleistungen?

Christian Höger: Nur teilweise. Wenn einem kleineren Unternehmen das Thema Gebäudereinigung sehr wichtig ist, dann wird es damit verantwortungsvoll und professionell umgehen. Nein, das hängt nicht von der Größe des Objektes ab. Natürlich verfügen größere Unternehmen auch über mehr Ressourcen. Die Konzentration des kleineren Auftraggebers kann mit der Zeit auch nachlassen – und sein Leidensdruck steigt damit. Es gibt einige Reinigungsunternehmen, die auf diese Taktik der eingeschränkten Ressourcen der Auftraggeber hin ihren Auftrag ausrichten und auf diesen Ermüdungsfaktor bei ihren Verhandlungen abzielen. ■



S IMMO AG

Die Guten ins Töpfchen.

Wir investieren ausschließlich in Standorte und Nutzungsarten, die wir sehr gut kennen. Das ist die Basis unseres Erfolgs. Nähere Informationen unter www.simmoag.at

Weil die Realität zählt.



NACHHALTIG, EIN LEBEN LANG

Vasko+Partner hat sich als Generalkonsulent für bedeutende Bauvorhaben etabliert. Der Ansatz, ein Gebäude über seinen Lebenszyklus zu betrachten, ist dabei selbstverständlich und verschafft Bauherrn Sicherheit und eine nachhaltige Immobilie.

Für Vasko+Partner als Generalkonsulenten und somit als der Berater des Bauherrn, ist die ganzheitliche Betrachtung eines Projektes selbstverständlich und ist der Ansatz, der zugleich auch die Philosophie des Generalkonsulenten beschreibt. Denn nur mit einer ganzheitlichen Betrachtung ist eine optimale Kooperation der einzelnen Disziplinen, die bei einem Bauvorhaben zusammenarbeiten müssen, möglich. Das bedeutet Qualität, Termin und Kosten müssen stimmen. „In Wahrheit ist die Berücksichtigung der Lebenszykluskosten bei

jedem Bauvorhaben notwendig und dürfte gar keine Diskussion mehr sein. Da läuft zurzeit jedoch noch vieles falsch. So mancher Bauherr schmückt sich mit den Stichworten Nachhaltigkeit und Lebenszyklusbetrachtung, bei näherem Hinsehen sind das häufig nur Alibi-zahlen, die vorgelegt werden. Die Kosten sind jedoch der Punkt. Bei einem Gebäude kostet die Planung zwei Prozent, die Errichtung 18 Prozent und 80 Prozent der Betrieb über den gesamten Lebenszyklus gerechnet. Leider wird bei der Planung immer noch gefährlich gespart. Wenn ich beim Planerhonorar 20 Prozent einspare, dann sind das 0,4 Prozent der Gesamtkosten. Wenn ich beim Betrieb ein Prozent spare, dann sind das aber 0,8 Prozent der Gesamtkosten. Ein Planer, der die Lebenszyklus- und Betriebskosten mit einrechnet, garantiert dem Bauherrn zwei entscheidende Vorteile: Qualität und Kostentransparenz“, ist Wolfgang Poppe, Partner Vasko+Partner, überzeugt.

Das Stadtpalais Liechtenstein wurde umfassend revitalisiert – Vasko+Partner, der Generalkonsulent, vertrat die Interessen des Bauherrn.



Foto: SFL/Fotomanufaktur Grünwald

Flexibel und umnutzbar

Eine Lebenszyklusbetrachtung umfasst die Errichtung, den Erhalt wie auch den Betrieb und den Rückbau. Heutige Planungen berücksichtigen mögliche Umnutzungen, vor allem auch in puncto Tragwerksplanung. „Wir Planer müssen gemeinsam mit der Bau- und Immobilienwirtschaft gewährleisten, dass ein Gebäude errichtet wird, das eine angepasste und neueste Gebäudetechnik besitzt, eine langfristige Nutzung garantiert, eine höchstmögliche Flexibilität in der Nutzung erreichbar macht und obendrein den besten Nutzerkomfort bietet“, erklärt Günther Sammer, Partner Vasko+Partner.

Anforderungen, die aber nur umsetzbar sind, wenn der Bauherr diesen Anforderungen zustimmt. Dies erfordert eine nachhaltige Bestellqualität, die automatisch zur Erfüllung der hohen Planerqualität führt. Hilfreich dabei kann sein, wenn eine Lebenszyklusberechnung bereits zu Beginn eines Projektes verlangt wird und bei wesentlichen Änderungen des Projektes auch aktualisiert wird. Vasko+Partner lebt die Philosophie der ganzheitlichen Betrachtung bei all seinen Projekten – egal, ob es sich um eine umfassende Revitalisierung wie beispielsweise das Stadtpalais Liechtenstein oder einen Neubau wie den Campus WU handelt. Das Stadtpalais Liechtenstein wurde umfassend revitalisiert – unter der architektonischen Leitung von Manfred Wehdorn vertrat Vasko+Partner, der Generalkonsulent, die Interessen des Bauherrn. Beim Campus WU zeichnete Vasko+Partner als Generalkonsulent und in Arge mit BUSArchitektur für die Gesamtplanung verantwortlich. Nachhaltige Konzepte, die ein Leben lang funktionieren. ■



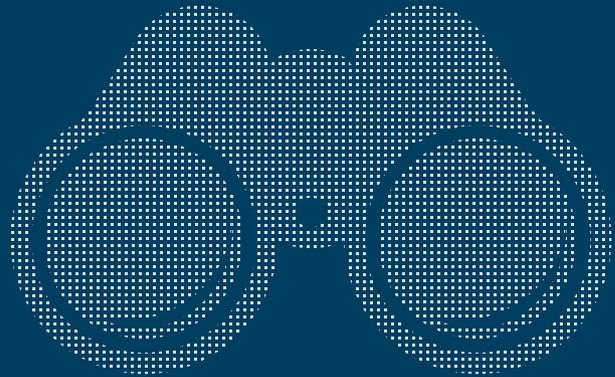
Campus WU: Mehr als nur studieren – die neue Wiener Wirtschaftsuniversität wurde auf eine komplexe Nutzung hin geplant.

Foto: Franz Ertl/W+P

www.vasko-partner.at

Prognosen

Nach dem Lehman-Debakel waren die Experten schmähsad, da trauten sich selbst internationale Profis gar nichts mehr vorherzusagen. Heute läuft alles wieder geordneter, und es gibt wieder Prognosen zum Investmentverhalten und den Märkten.



INDUSTRIEFLÄCHEN IN CEE >

FERDINAND HLOBIL
C&W

Wir befinden uns in einer glänzenden Dekade für den Industrieflächenmarkt in Central Europe, getragen von einem deutlichen Wachstum des Brutto sozialprodukts in Osteuropa. Der Markt hat riesige Fortschritte gemacht und wird auch weiterhin wachsen. Wir erwarten, dass neue Bauvorhaben auf längere Sicht mit kommunalen Plänen kollidieren werden, da Letztere die Revitalisierung von bebauten Flächen favorisieren. Neuentwicklungen sollten daher gut bedacht sein.

MEHR THEMENFONDS >

HENRIK FILLIBECK
Catella Real Estate AG

Stetig steigende Investitionsvolumina stehen einer Veränderung der bisherigen Ankaufprofile von institutionellen Investoren gegenüber. Die Toleranzschwelle, in boomenden Investitionsmärkten weiter steigende Preise zu akzeptieren, wird weiter sinken und auch den Druck zu Alternativenanlagen in anderen Marktsegmenten erhöhen. Diese Marktlage wird themenorientierte Fundslösungen, zum Beispiel Regionalfunds, mit sich bringen, aber auch die Restrukturierung bestehender Funds fördern.

ZUKUNFT DER STÄDTE >

ROSEMARY FEENAN
JLL

Im 21. Jahrhundert erscheinen neue Städte schneller als je zuvor auf der Bildfläche. Aufstrebende Zentren wie Ho-Chi-Minh-Stadt, Nairobi und Delhi versuchen, ihren Platz in der Weltwirtschaft zu erobern und ihr Wachstum durch Innovationen und Investitionen in Technologie voranzutreiben. Gleichzeitig sind angestammte Innovationszentren sowie Städte mit besonders hoher Lebensqualität bestrebt, sich durch Infrastruktur- und Bildungseinrichtungen als Start-up-Zentren zu etablieren.



< ENDE DES ZYKLUS?

ANDREAS POHL
Deutsche Hypo

Von Jahr zu Jahr steigende Preise, wachsende Transaktionsvolumina und sinkende Renditen deuten darauf hin, dass wir uns in Deutschland immer weiter der Spitze des Zyklus nähern. Ein Ende des Booms ist derzeit aber nicht absehbar. Die hohe Liquidität im Markt und die ungebrochene Nachfrage von Investoren nach gewerblichen Immobilien sprechen weiterhin für eine Fortsetzung des Aufschwungs.



< HANDEL IM WANDEL

HANIA BOMBA
RegioPlan Consulting

Die Komplexität im Einkauf hat sich massiv erhöht, das Handelsbusiness essenziell verändert, und in der Top-Liga spielen nur noch jene, die das Ausmaß verstanden haben und sich passend und neu aufstellen. Mittelfristig muss es Lösungen für ca. 25 Prozent Fläche geben. Alleine Schöps, Niedermeyer, Dayli/Schlecker, DiTech, Praktiker und Cosmos haben ca. 260.000 Quadratmeter Fläche hinterlassen, das kann ein myMüsl, ein Amazon-Testladen oder auch ccc nicht aufholen.



< ÖLPREIS FÖRDERT INVESTITIONEN

MAT OAKLEY
Savills

Mit einem Transaktionsvolumen von ca. £ 2,4 Mrd. zeichneten Investoren aus dem Nahen Osten im letzten Jahr für einen Marktanteil von 11 Prozent in Central London verantwortlich, und wir rechnen damit, dass sich dieser Anteil – ähnlich wie bei früheren Ölpreisrückgängen – in diesem Jahr noch erhöht. Unsere Researchanalyse geht davon aus, dass auf Seiten der Staatsfonds der Trend in Richtung Immobilien zunimmt, was darauf schließen lässt, dass Immobilien als Anlagemodell gelten, das höhere Renditen erwirtschaftet als festverzinsliche Anlagen bzw. weniger volatil ist als Gewinne aus Aktien.



Mythos Privatstiftung

Stiftungen sind bedeutende Player im Immobilien-Monopoly. Sie haben es leicht, da sie steuerlich deutlich bessergestellt sind. Stimmt nicht, meint Steuerexperte und Gastautor Gernot Ressler und räumt mit ein paar Vorurteilen auf.

Rund 3.230 Privatstiftungen gibt es derzeit in Österreich und sie verfügen über ein geschätztes Vermögen von rund 70 Milliarden Euro. Der Großteil des Vermögens liegt mit 64 Prozent in Unternehmensbeteiligungen. An zweiter Stelle kommen bereits Immobilien (ca. 24 Prozent). Mit einem Immobilienvermögen von insgesamt 17 Milliarden Euro gehören Privatstiftungen jedenfalls zu den signifikanten Playern am Immobilienmarkt, wobei der Fokus meist auf Wertbeständigkeit gelegt wird. Vor dem Hintergrund, erwirtschaftetes Vermögen für nachfolgende Generationen nachhaltig zu bewahren, erscheint diese Investitionstätigkeit am Immobilienmarkt somit nur konsequent.

Vermögen ohne Eigentümer

Zweifellos wurden zahlreiche Privatstiftungen auch aus steuerlichen Überlegungen etabliert, da zu Zeiten der bis 2008 bestehenden Erbschafts- und Schenkungssteuer mit einem Höchststeuersatz von 60 Prozent die Zuwendung an Privatstiftungen mit einer deutlich geringeren Schenkungssteuerbelastung von 5 Prozent behaftet war. Flankiert wurde dies seinerzeit mit körperschaftsteuerlichen Privilegien. Wohlgermerkt: Dies wurde vom Gesetzgeber in den 1990er Jahren bewusst als Anreiz für die Gründung von Privatstiftungen geschaffen, um die Kapitalabwanderung ins Ausland einzudämmen, Kapitalzuwanderung zu fördern und sinnvolle Nachfolgelösungen in Österreich zu schaffen. Wie sieht es denn nun eigent-



Besitzerin des Hotels Sacher ist eine Stiftung – obwohl sich Elisabeth Gürtler eigentlich gegen Stiftungen ausgesprochen hatte. Steuerliche Gründe seien keine Motivation gewesen, beteuerte die Sacher-Chefin, vielmehr ging es um die Generationenübergabe.

lich aus, wenn eine Stiftung Immobilien kauft? Dazu muss man eine Sache schon im Hinterkopf haben: Mit Zuwendung an die Stiftung überträgt der Stifter die Verfügungsbefugnis über das gestiftete Vermögen an die Privatstiftung. Diese ist rechtlich eine eigentümerlose Vermögensmasse, deren Verwaltung dem Stiftungsvorstand obliegt. Nach derzeitiger Rechtslage unterliegt dieser Vorgang der

2,5-prozentigen Stiftungseingangssteuer (ermittelt vom Marktwert des Vermögens). Wendet der Stifter Immobilien zu, ist neben der Grunderwerbsteuer in der Höhe von 3,5 Prozent ein 2,5-prozentiges Stiftungseingangssteueräquivalent zu erheben, sodass sich die Gesamtbelastung in solchen Fällen auf 6 Prozent erhöht. Generiert die Privatstiftung laufende Einkünfte aus der Bewirtschaftung der Immobilien, unterliegen diese zunächst der 25-prozentigen Körperschaftsteuer; zum Zeitpunkt der Zuwendung der Erträge überdies der 25-prozentigen Kapitalertragsteuer (und ab der Steuerreform 2015 voraussichtlich 27,5 Prozent). Durchgerechnet auf den Begünstigten der Privatstiftung ergibt sich daraus eine Gesamtbesteuerbelastung von 43,75 Prozent (hinkünftig: 45,63 Prozent) Besteuerungsniveau.

Exit mit Kosten

Veräußert die Privatstiftung eine (in der Regel außerbetrieblich gehaltene) Liegenschaft, stellt dies analog zur Besteuerung bei natürlichen Personen Einkünfte aus einer privaten Grundstücksveräußerung dar. Unabhängig von der Behaltdauer unterliegt dies einer Zwischensteuer, welche auf die Kapitalertragsteuer auf Zuwendungen angerechnet werden kann. Zieht man als Vergleichsmaßstab die Besteuerung von Immobilienverkäufen von natürlichen Personen heran, die derzeit der 25-prozentigen (allenfalls geplant: 30-prozentigen) Immo-ESt. unterliegen, soll damit eine wirtschaftlich gleichwertige Steuerbelastung bewerkstelligt werden. Der Erstentwurf zum Steuerreformgesetz 2015/16 sieht zumindest keine Erhöhung auf 30 Prozent für Privatstiftungen vor, sodass sich daraus ein gewisser Vorteil für Privatstiftungen ergeben kann. Dieser bleibt am Ende des Tages allerdings überschaubar, da andererseits die Kapitalertragsteuer auf Zuwendungen von 25 Prozent auf 27,5 Prozent erhöht werden soll. Allfälliger Vorteil einer Privatstiftung: die Übertragung von aufgedeckten Gewinnen

aus der Veräußerung von Beteiligungen an Kapitalgesellschaften auf die Anschaffungskosten einer neu angeschafften Beteiligung. Im Hinblick auf Immobilien kann sich das als sinnvolle Option erweisen, wenn die Liegenschaften über Objektgesellschaften gehalten werden. Im gleichen Atemzug muss man aber auch erwähnen, dass dies letztlich nur einen Besteuerungsaufschub bewirkt und jedenfalls eine Reinvestition der Mittel voraussetzt. Die Erbschafts- und Schenkungssteuer ist seit 2008 Geschichte, somit ging auch ein steuerlicher Beweggrund für Stiftungen verloren, zu dem man stehen mag, wie man möchte. Privatstiftungen wurden indes generationenübergreifend errichtet.

Privilegien relativ

Die in der Öffentlichkeit oft und gerne diskutierten körperschaftsteuerlichen Privilegien wurden seit deren Einführung im Jahr 1993 insgesamt 16 Novellen unterworfen und massiv beschnitten. Von einem berechenbaren Umfeld kann daher keine Rede sein. Wie sich zeigt, unterscheiden sich die steuerlichen Folgen – insbesondere für Immobilieninvestments – mittlerweile nicht mehr signifikant von jenen für natürliche Personen. „Kapital ist wie ein scheues Reh“ – dieses Zitat stammt von niemand Geringerem als Karl Marx und trifft besonders auch für Privatstiftungen in Österreich zu. Eine polemisierende Steuerdiskussion ist in dieser Hinsicht wenig förderlich, zumal „Konkurrenzprodukte“ wie die liechtensteinische Privatstiftung, die an Attraktivität die österreichische deutlich übertreffen, längst am Markt existieren. Für den Immobilienmarkt in Österreich wäre eine solche Abwanderung von Kapital jedenfalls wenig förderlich, da über kurz oder lang die Veranlagungsentscheidungen von Vermögensverwaltern im Ausland – und nicht von Österreich aus – getroffen werden würden. Ob dann ausgerechnet in österreichische Immobilien investiert wird, ist zumindest hinterfragenswert. ■

ÜBER > DEN AUTOR

Gernot Ressler ist Steuerberater und Director bei LeitnerLeitner in Wien sowie Lehrbeauftragter am Institut für Österreichisches und Internationales Steuerrecht an der WU Wien.



Nur 5 Minuten

VOM BAHNSTEIG ZUM BUSINESS

Kommen Sie gut an in Ihrem neuen Büro: modernes Bürogebäude nahe am neuen Stadtgebiet Wien-Hauptbahnhof, mit flexibler Raumaufteilung und sensationell günstigem Quadratmeterpreis

Gut vernetzt und attraktiv ausgestattet

- Hauptbahnhof, Flughafen und City in wenigen Minuten erreichbar
- Einheiten von ca. 90 m² bis ca. 9.000 m² (pro Ebene ca. 1.500 m²)
- Hauseigene Tiefgarage
- Raumteilung nach Ihren Wünschen – mit kostenloser Raumplanung!

Für nur 7,90 Euro netto pro m²/Monat!

Bitte einsteigen und Besichtigungstermin vereinbaren.
Wir freuen uns auf Ihren Anruf:

Colliers International Wien +43 1 535 53 05

Modesta MG Real Estate Wien +43 1 513 29 39-0



www.brehmstrasse12-wien.at

Büros: Nach 19 Jahren ist Schluss

Alle reden vom Lebenszyklus. Wie lange dauert der denn? Von 20 bis 100 Jahre reicht die Bandbreite laut Experten. Eine wissenschaftliche Studie untersuchte empirisch, wie lange Büros wirklich genutzt werden: 19 Jahre. Das bedeutet, dass sämtliche Annahmen der Lebenszykluskosten falsch – weil zu niedrig – sind.



ÜBER > DIE STUDIE

Die Dauer von Nutzungszyklen lässt sich statistisch nicht so einfach belegen, weil sie nicht erhoben wird. Berit Offergeld hat daher den sogenannten sekundärstatistischen, ökonometrischen Ansatz zur Bestimmung der Zyklen angewandt. Die Untersuchung wurde an der Bergischen Universität Wuppertal (Lehr- und Forschungsgebiet Baubetrieb) durchgeführt.

Man freut sich ja immer, wenn ein architektonischer Leckerbissen aus dem Boden sprießt. Wieder ein toller Officetower! Immer mehr Bürogebäude gibt es zwar, das Wachstum des Bestands insgesamt nimmt aber immer stärker ab. Vor fast zwanzig Jahren wuchs der Office-Bestand (in Deutschland) noch um 4 Prozent, 2010 nur mehr um rund 0,7 Prozent.

Klar, irgendwann braucht man keine neuen Büros mehr bzw. zieht man in neue um und die alten stehen dann zur Vermietung – oder leer. Dann haben sie das Ende ihres Nutzungszyklus erreicht. Sie müssen rückgebaut werden. Aber wie lange dauert denn eigentlich so ein

Lebenszyklus? Berit Offergeld ackerte sich durch die Literatur und muss zusammenfassen, dass es erhebliche Streuungen hinsichtlich dieser Länge gibt. Allgemein gelten oft 100 Jahre als richtig, für Bürogebäude dann eher 60 Jahre, wobei andere wieder von nur 20 bis 50 Jahren reden – und alle Meinungen stammen von ausgewiesenen Experten und Wissenschaftlern.

Tatsächliche Nutzung

Offergeld hat sich daher die Arbeit angeeignet und nachgeforscht, wie lange denn Bürogebäude wirklich genutzt werden. Sie kommt nach der eingehenden Analyse der Daten zu folgendem – doch recht überras-



schendem - Ergebnis: 2002 wurden Bürogebäude lediglich 15 Jahre genutzt, 2010 im Schnitt 20 Jahre. Der Durchschnitt des untersuchten Zeitraums insgesamt beträgt 19 Jahre Nutzung. Warum beginnt die Untersuchung erst 2002? Das ist einfach zu erklären, die Daten sind früher noch nicht so professionell aufbereitet worden, als dass man ein sinnvolles Ergebnis erwarten hätte können (andere Störfaktoren: siehe Kasten).

Konsequenzen

Das Ergebnis der empirischen Untersuchung ist jedenfalls prekär, beruhen doch so gut wie alle Berechnungen von Lebenszykluskosten - ob rein akademisch als Modell oder ganz konkret für Investitions-/Developmententscheidungen - auf einer Zeitspanne von über 20 Jahren, meist sogar viel mehr als diese zwei Dekaden. Bedeutet: Die errechneten Lebenszykluskosten sind viel zu niedrig bzw. sind die Renditeberechnungen und Modernisierungsintervalle - vor dem Hintergrund zurückgehender Bürobeschäftigungszahlen und eines nachlassenden Büroflächenbedarfs - falsch. Vor allem Gebäude, die nicht flexibel und nachhaltig im Sinne einer Umnutzung oder Wiederverwertbarkeit geplant wurden, haben damit ein Problem - bzw. ihre Eigentümer. Oder ihre Manager, wenn sie sich diese schlechte Nachricht nicht dem Investor überbringen trauen und somit schlecht beraten.

Noch etwas hat Offergeld in ihrem Paper belegen können. Nämlich, dass die Nutzungszyklen tendenziell länger werden - bei Immobilienexperten ist hingegen die Idee, dass sie sich verkürzen würden, weit verbreitet. Die Autorin in-

terpretiert dies als „Signal nachlassender Investitionen in den Substanzerhalt“. Was müssen Investoren, Planer und Berater nun also berücksichtigen? Sie sollten entweder so bauen, dass alles offen und flexibel bleibt und die Drittverwendungsfähigkeit auf lange Sicht gegeben ist (wobei: Hand aufs Herz, wer weiß schon, wie die Welt in 30 Jahren wirklich aussieht?) oder sie sollten beinhart monofunktionale Gebäude konzipieren. Und diese auch nach dem kurzen Nutzungszyklus wieder abreißen bzw. „rückbauen“, wie es schöner formuliert heißt. ■

LEBENSVERLÄNGERENDE > BEEINFLUSSUNGEN

Die Nutzungsdauer eines Gebäudes wird stark durch werterhaltende bzw. werterhöhende Bestandsmaßnahmen (Umbauten, Modernisierungen etc.) beeinflusst. Diese musste die Wissenschaftlerin in ihre Analyse miteinfließen lassen. Sie stieß aber auch noch auf andere Problemfelder:

- 1** Der Betrachtungshorizont der verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Marktakteure in Bezug auf ein Gebäude ist sehr unterschiedlich:
 - > Facility-Manager bzw. Property-Manager: 1-5 Jahre,
 - > Investoren (Banken/Versicherungen etc.): 1-15 Jahre,
 - > Einzeleigentümer: 10-100 Jahre,
 - > Eigentümer, Öffentliche Hand: 50-100 Jahre.
- 2** Die erforderlichen Daten werden nahezu ausschließlich von professionell aufgestellten Immobilieneigentümern bzw. -verwaltern (d. h. Banken, Versicherungen, Property Manager o. Ä.) erhoben, und dies größtenteils auch erst seit etwa 10 Jahren.
- 3** Professionelle Eigentümer sind während der kurzen Dauer des Eigentums nur bedingt daran interessiert, Instandsetzungen bzw. Modernisierungen vorzunehmen, um die Rendite nicht negativ zu beeinflussen.
- 4** Professionelle Eigentümer bzw. Verwalter sind nur bedingt an der geforderten Transparenz in der Bau- und Immobilienwirtschaft interessiert.

Quelle: Berit Offergeld, Zeitschrift für Immobilienökonomie

KOMMENTAR >

GERNOT SINGER



Immo 2.0 – Der Weg zur Immokratie

Manchmal kann man den Eindruck gewinnen, dass sich Teile der Immobilienbranche mehr mit sich selbst beschäftigen als mit ihren Kunden. Und mit denen auch nur eher unliebsam in Kontakt treten. Man stelle sich etwa eine Online-Partnerbörse vor, die vor der Registrierung umfassend zum Thema „Scheidung“ aufklärt. Oder ein Autohaus, wo man beim Betreten unterfertigen muss, alle Risiken des Straßenverkehrs zu kennen. Klingt merkwürdig, oder?

Bei Immobilien passiert genau das, wenn man als Interessent zwangsläufig mehr Zeit mit dem Thema „Rücktrittsrecht“ verbringt als mit den eigentlichen Objektdaten. In allen anderen Branchen werden Kunden zum Kauf verführt, bei Immobilien werden sie eher verunsichert. Und es gibt auch wohl kaum einen anderen Wirtschaftszweig, in dem die wichtigste Produkteigenschaft in der Vermarktung oft bewusst zurückgehalten wird: die Lage.

Der Übergang von Print auf Online war wohl die einzige große Innovation der letzten zwei Jahrzehnte, später kamen Meta-Suchmaschinen und mobile Apps dazu, heute wird von Privatpersonen teilweise schon mehr in Facebook-Gruppen inseriert als auf traditionellen Portalen. All dies sind Gründe, warum der Immobilienmarkt – genauer gesagt jener der Vermarktung und Vermittlung – nach Meinung vieler überfällig für das ist, was man im Startup-Jargon „Disruption“ nennt: eine grundlegende Änderung des Geschäftsmodells, der Wertungskette, der Kundenbeziehung etc. Dabei werden bestehende Strukturen von neuen Marktteilnehmern radikal hinterfragt und aufgebrochen, Bisheriges ohne jegliche Vorlasten grundlegend neu gedacht. Bekannte

Beispiele dafür sind der Übergang von Brief und Fax zu E-Mail, von analoger zu digitaler Fotografie, von der Kutsche zum Auto. Zwei Faktoren können in diesem Prozess als Beschleuniger dienen: 1. eine Technologie-Komponente – siehe MP3 in der Musikindustrie – und 2. Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen wie aktuell durch das Bestellerprinzip in Deutschland. Dort geben Seiten wie smmove.de, mietercasting.de, oder faceyourbase.com einen Ausblick auf die Realitäten der kommenden Jahre. Solche fundamentalen Veränderungen und Verschiebungen bringen zahlreiche Chancen und Risiken mit sich, sind nicht wirklich schmerzfrei und können bis hin zum gesellschaftlichen Wandel führen, speziell wenn neue, gut finanzierte internationale Player alte Märkte aufzumischen beginnen wie zum Beispiel Uber bei Taxis.

Auch auf der Anfang Mai in Berlin stattfindenden Konferenz der ICMA (International Classified Media Association) wurde von einem grundlegenden Wandel bei Kleinanzeigen gesprochen. Weg von einer „Schalte Anzeige, warte auf Rücklauf“-Mentalität, hin zu einer allumfassenden Lösung für die darunterliegende, grundlegende Problemstellung. Auf Immobilien umgelegt könnte man aus diesem Hintergrund Online-Portale andeuten, die es ermöglichen, die persönliche Wohnsituation umfassend zu verwalten, auf denen man den Status der aktuellen Lage sieht – zum Beispiel die Wertentwicklung der Eigentumswohnung oder den eigenen Mietzins vs. die Preise im Umfeld – oder man proaktiv andere Wohnmöglichkeiten vorgeschlagen bekommt, der Nachmieter automatisch gesucht wird, Wohnungen passend zum eigenen Möbel-Inventar vorgeschlagen werden etc., um nur einige Beispiele zu nennen. Ganz generell: Warum nicht direkter, digitaler kommunizieren? Warum nicht Effizienz und Transparenz steigern?

Denken wir gemeinsam neu, verlassen wir unsere Komfortzone und begegnen dem Wandel mit positiver Grundeinstellung. Bezogen auf eines der obigen Beispiele: Gehen wir den Weg von Canon, nicht den von Kodak.

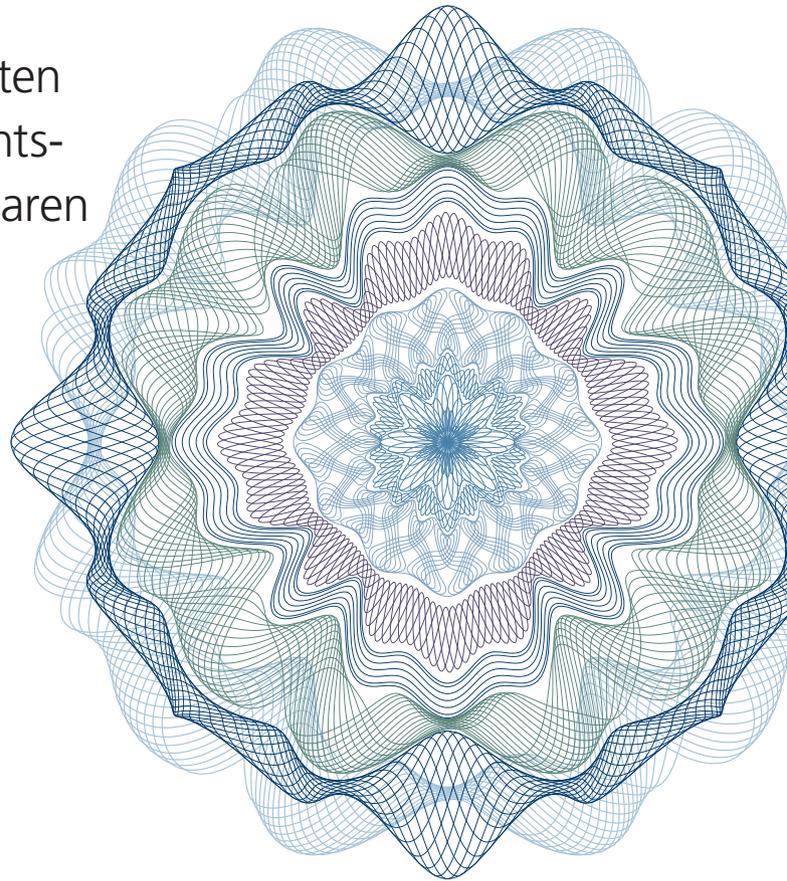
Gernot Singer ist Gründer und Geschäftsführer von immosuchmaschine.at

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Vera Kapfenberger, Barbara Günther
Bildbearbeitung Reinhard Lang
Illustration Sascha Vernik (S. 32)
Fotos Shutterstock/Photosani (S. 1, 3, 6, 8, 10, 13), Shutterstock/Ivan Mogilevchik (S. 4), Heimo Rollett (S. 14), Tamara Frisch (S. 18), Shutterstock/Trevor Kelly (S. 18), Ricola AG, Laufen/Markus Bühler-Rasom, Zürich (S. 19), Shutterstock/RusticBoy (S. 20), beigestellt (S. 20), UTA/TUM (S. 21), Fotolia (S. 21), Wikimedia Commons/Hiddenhauser (S. 22), Rainer Knäpper, Free Art License (<http://artlibre.org/licence/lal/en/>) (S. 22), IIBW (S. 23), Shutterstock/S-F (S. 24), Gary/Adam Mörk/3XN (S. 25), Shutterstock/Anna Burkina (S. 26), beigestellt (S. 27), beigestellt (S. 29), Politikeraner (S. 30) beigestellt (S. 34)
Autoren Gisela Gary, Gernot Ressler, Daniel Fuhrhop, Edgar Loewenstein, Gernot Singer
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 EGGGER & 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

Liebe(r) LeserIn, diese Anzeige kann Euros retten

Und zwar Ihre. Dank der fundierten
Branchenkenntnisse unserer Rechts-
und Steuerexperten. Und dem klaren
Fokus auf Ihre Ziele.



MSD
WELCOME
BACK!

MSD – MERCK SHARP & DOHME

kehrt zurück in die Donaucity.

Herzlich Willkommen im ARES TOWER!



MSD

Be well

**ARES
TOWER**
www.ares-tower.at