

# IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

3.13

06 >  
**Garagen:  
hässlich,  
aber  
erfolgreich**

16 >  
**AKTIEN**  
Wie Sie am globalen  
Immobilienboom  
verdienen

38 >  
**HAUSVERWALTUNG**  
So managen Sie  
Ihre Liegenschaften  
selbst

44 >  
**FINANZIERUNG**  
Was Basel III für  
die Immobilienwirt-  
schaft bedeutet



# Von Ihnen die Entdeckungslust. Von uns die Immobilie.

**ORAG**  
Immobilien. Seit 1871.

[www.oerag.at](http://www.oerag.at)

IMMOBILIEN  
VERMITTLUNG

LIEGENSCHAFTS  
VERWALTUNG

ARCHITEKTUR  
BAUMANAGEMENT

FACILITY  
MANAGEMENT

**PERFORMER** <

**Garage schlägt Zinshaus.**  
Eine unbemerkte Assetklasse wird zum Renditeschlager.



ROUND TABLE <

**Hotelmarkt.** Wie lange kommt der Wiener Tourismusmarkt ohne Businessgäste aus?

BIM! BIM! <

**Daten.** In Europa wird der Planungsprozess revolutioniert.

**NACH DER PLEITE** <

**Baukonzerne.** Immobilienentwicklung als Ausweg?



OBERFLÄCHLICH <

**Clever.** Mit Kunst und Werbung lassen sich schmucklose Fassaden aufpeppen.

**4** > SOCIAL MEDIA  
**Was bringt's?** Toll für Endkonsumenten, unnötig für B2B. Den Unternehmen fehlen die Inhalte.

**12** > PROBLEMLÖSUNGEN

**Die magische 7.** Alte gegen Leerstand, Bewertung zum Spottpreis, frische Finanzierungen.

**16** > IMMO-AKTIEN

**Mehr als Österreich.** Wie man am globalen Immobiliengeschäft mitnascht und welche Märkte dabei vielversprechend sind.

**22** > NICHT LUSTIG!

**Interview.** Die Ansprüche an die Nachhaltigkeit haben die Berufsbilder verändert.



**35** > UMFRAGE

**Entscheidungen.** Wer redet bei Unternehmensumzügen eigentlich mit?

**38** > HAUSVERWALTUNG

**Do it yourself!** Wann und wie man lieber selbst seine Immobilien verwaltet.

**44** > BASEL III

**Wissenschaft.** Was die verschärfte Bestimmungen für die Immobilienfinanzierung bedeuten.

**50** > KOMMENTAR

**Jürg R. Bernet**



**Compliance-Wahnsinn**

Hurra, es geht ins Kino! Per Post kam die Einladung einer Partnerfirma zur Premierveranstaltung. Aber weil ja seit Kurzem die Compliance-Regeln neu sind, musste die Mitarbeiterin der Bank die Einladung melden. Was vier Genehmigungsschritte und Formulare nach sich zog. Und gibt es dort dann womöglich Fingerfood? Wie viel sind die Fleischbällchen wert?

Mit Compliance ist es wie mit Kindern: Niemand darf dagegen sein. Mit einem Haufen Bürokratie das halbe Unternehmen lahm zu legen ist allerdings ebenso wenig nachhaltig, wie Abendveranstaltungen zu verbieten bei denen man – ob Kinopremiere oder inhaltsloser Vortrag eines angeblichen Experten – Kollegen trifft, sich austauscht, neue kennenlernt und halt einfach einen Teil seines Geschäftes macht. Apropos: Das ist, als hätten die Römer die Toiletten verboten.

Stattdessen wird nun zertifiziert und hinausposaunt, was ja eigentlich selbstverständlich ist. Ich gehe davon aus, dass sich Unternehmen sittlich verhalten und moralisch agieren. Und wenn nicht, nützt da auch kein Feigenblatt, keine Corporate Bibel und keine Spendenaktion.

Übrigens ist der Hype der Nachhaltigkeit zumindest theoretisch endlich. Neueste Untersuchungen zeigen, dass sich, sobald sich die Rahmenbedingungen ändern, der Nachhaltigkeitstrend recht schnell wieder auflöst. Investoren neigen nur bei niedriger Renditeerwartung zur Nachhaltigkeit (siehe Seite 50). Vielleicht dürfen dann deutsche Beamte bei einem Meeting mit einer Privatfirma wieder Kaffee trinken. Derzeit dürfen es manche nämlich nur, wenn er nicht am Tisch, sondern auf der Seite steht und selbst zu nehmen ist.



## WER BRAUCHT SOCIAL MEDIA?

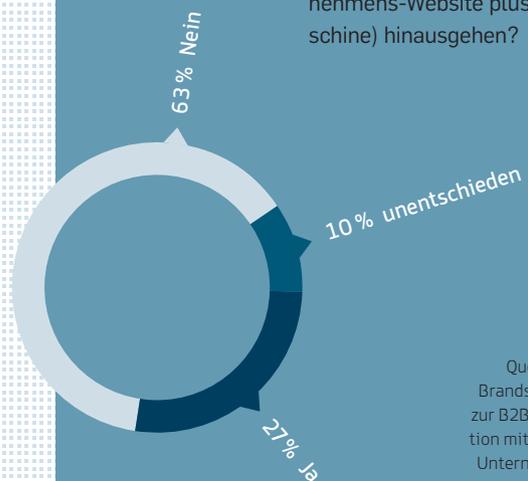
Im Normalfall erinnert die Behandlung dieser Frage an jene Artikel, die sich mit dem Thema „Miete oder Eigentum?“ befassen, um dann recht rasch die Vorteile des Eigentums zu präsentieren – interviewt werden dabei Experten aus dem Bereich Makelei, Bauträger und andere, die vom Immobilienverkauf profitieren.

Bei Social Media ist das um nichts anders, nur noch schlimmer. Die Medien überbewerten, die Foren propagieren und auf Kongressen schleichen sich Vorträge ein, deren Referenten rein zufällig eine New-Media-Agentur besitzen. Magnetisiert wie Lemminge bejubelten alle Facebook, ohne zu hinterfragen, was es denn eigentlich für die eigene Firma bringt. Im B2B-Bereich allgemein: nicht viel. Im Business für Gewerbeimmobilien: noch weniger. Dennoch, die Konsequenz des Hypes ist eine Spirale nach unten. Die Chefs, vom Trend angesteckt, bestellen sich von der Marketingabteilung ein Konzept, die – ebenso ratlos über die eigentlichen Ziele dahinter – ziehen eine externe Agentur bei, die natürlich nicht von dem Facebook-Engagement abrät. Am Ende fehlt es hinten und vorne an Content und dem Konzept. User, Follower und wie sie sonst noch heißen bleiben aus.

Freilich heißt das nicht, dass die sogenannten Social Media keinen Nutzen bringen können. In der IT-Branche ist Personal-Recruiting über Xing gang und gäbe. Hausverwaltungen könnten die trendigen How-to-Videos nutzen, anstatt langweilige kopierte Zettel an Mieter zu verteilen. Wie immer bei der Kommunikation muss halt nur zuerst das Ziel festgelegt sein, damit die richtigen Kanäle ausgewählt werden können.

### BRINGT'S WAS?

Hat die zusätzliche Nutzung von Facebook, Twitter, Myspace, Xing, YouTube & Co für ein mittelständisches B2B-Unternehmen Vorteile, die deutlich über die des klassischen Internets (Unternehmens-Website plus Suchmaschine) hinausgehen?



Quelle: Friends of Brands GmbH, Studie zur B2B-Kommunikation mittelständischer Unternehmen mittels Social Media.

Alle Facebook-Nutzer zusammengerechnet (also auch inaktive etc.) gibt es in Österreich rund 3 Millionen Accounts.

## FACEBOOK

### Welche Makler sind auf Facebook wie aktiv?

EHL Immobilien, RIV und BA Immobilien Service: betreiben keine Facebook-Seite

Real-Treuhand Immobilien: 3 österreichische Filialen haben jeweils eine eigene Seite; 27 Einträge zusammen, letzter vom 19. April 2013, **273 Likes**

Resag: letzter Eintrag: 20. Juni 2013, **282 Likes**

ImmoContract: letzter Eintrag: vor 2 Stunden, **391 Likes**

RE/MAX Austria: letzter Eintrag: vor einer Stunde, **992 Likes**

RE/MAX Prime in Ottakring: letzter Eintrag: 6. August 2013, **1.147 Likes**

S Real: letzter Eintrag: vor einer Stunde, **1.199 Likes**

### Im Vergleich dazu Facebook-Gruppen oder Seiten, die nicht von Maklern stammen:

Wohnung & WG's / Wien, die Makler dezidiert ausschließt: letzter Eintrag: vor ca. einer Stunde, **14.202 Likes**

Wohnungen frei in Wien: letzter Eintrag: vor 5 Minuten, **28.817 Likes**

Provisionsfreie Wohnungen in Wien (Seite von bazar.at): letzter Eintrag: vor 40 Minuten, **37.165 Likes**

Quelle: eigene Recherche, Stichtag: 22. August 2013

# 6 SEKUNDEN

V dauern die Videos auf Vine, dem letzten Schrei für soziale Netzwerke. Vine ist ein Programm, mit dem Kurzvideos gedreht werden, um sie anschließend über Facebook und Twitter zu verteilen. Eine andere – und nicht so Spaß-orientierte – Form der Kommunikation im Netz sind Webinare – also Seminare via Web. Der Linde Verlag, DTZ, Flow Fact, CBRE, Jones Lang LaSalle und der deutsche Bundesverband für die Immobilienwirtschaft setzen auf Webinare. Jörg Winterlich, Betreiber von Immobilien-Investment-Training, veranstaltet im Jahr z. B. zehn Kurzseminare (mit 20 bis 60 Teilnehmern) und im Vergleich dazu 10 bis 15 Webinare (mit 50 bis 100 Teilnehmern).

Unsere Kunden könnten sich z. B. auf Facebook als unsere Fans kennenlernen und austauschen

3%



15%  
Unser Unternehmen hat nicht genug interessante Nachrichten zu melden

26%

Die Mitarbeiter unserer Kunden nutzen keine Plattformen wie Facebook, Twitter und YouTube

Gründe, warum Social-Media-Plattformen für B2B-Unternehmen als nicht hilfreich gesehen werden:

47%  
Inhalte wären weitgehend das, was man ohnehin schon auf unserer Unternehmens-Website finden kann

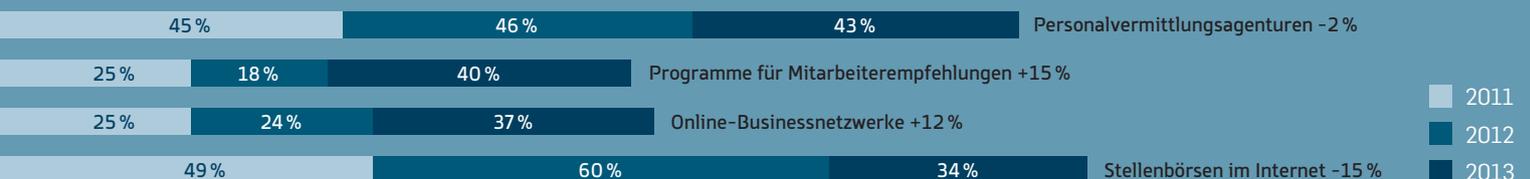
Bedeutet Mehraufwand für Erstellung und Pflege der Plattform(en)

9%

Quelle: Friends of Brands GmbH, Studie zur B2B-Kommunikation mittelständischer Unternehmen mittels Social Media.

## RECRUITING ÜBER XING UND CO

Die wichtigsten Quellen für Personalbeschaffer, um Top-Kandidaten zu finden



Quelle: Weltweite Trends in der Personalbeschaffung 2013, LinkedIn-Studie

**NICHT SEXY,  
ABER ERTRAGREICH.  
PARKPLATZ-  
BEDARF HERRSCHT  
(FAST) IMMER.**

Weltweit etablieren sich Garagen als Assetklasse. Investiert wird langfristig – von privaten Vermögenden, aber auch immer häufiger von Institutionellen und internationalen Fonds.





# GARAGE SCHLÄGT ZINSHAUS

Nicht jedermanns Sache und darum ein intelligentes Nischenprodukt: Parkhäuser. Ihr Rendite-Risiko-Profil ist außerordentlich. Das haben sogar kleine Bauträger entdeckt: Sie bieten jetzt Vorsorge-Garagen an.

Dreckig, dunkel und zweckoptimiert – so schiach kann ein Investment aussehen. Parkgaragen sind wohl eine der unspektakulärsten Nutzungsarten einer Immobilie. Und vielleicht eine der meist unterschätzten, denn nur kühle Rechner trennen Optik von Rendite: Die Familie Breiteneder hat mit dieser Kalkulation ihr Vermögen erwirtschaftet, und auch Hans Christoph List darf auf ein Erbe aufbauen, das im Wesentlichen mit Stellplätzen erwirtschaftet wurde.

## **Aber warum ausgerechnet Garagen?**

Erstens haben sie all jene Vorteile, die auch andere Immobilieninvestments haben, Stichwort Inflation, reale Werte etc. Zweitens lassen sich mit Garagen deutlich höhere Renditen erzielen als mit klassischen Wohnungen – und das bei relativ geringem Risiko. Von einer durchschnittlichen Jahresrendite von 11 Prozent kann ein Wohnungseigentümer nur träumen. Klar, auch bei Parkhäusern muss alle 15 Jahre einmal ordentlich reinvestiert werden, um das Haus in Schuss zu halten, mit den Mietern oder dem Pächter gibt es im Normalfall allerdings nicht so viele Troubles, schließlich hat man keine Fluktuation wie in einem Zins- oder Bürohaus. 15 bis 30 Jahre laufen die Verträge meist. Partnerschaftliches Vorgehen bringt da allen was. „Garagen sind Spezialimmobilien, die

Spezial-Know-how verlangen. Im Grunde handelt es sich dabei sicher um eine vernünftige Assetklasse, die jedoch besonderes Wissen und gezielte Aufmerksamkeit erfordert“, erklärt Ernst Vejdovsky, Vorstandsvorsitzender der S Immo AG. „Für uns als S Immo, die ohnehin schon breit diversifiziert ist, waren Garagen jedoch nie ein Thema. Man kann nun mal nicht auf allen Hochzeiten tanzen.“

## **Wenige Große geben Ton an**

Garagen bleiben ein Randthema und genau deswegen ein interessantes Investmentprodukt. In Österreich teilen sich eine Handvoll Betreiber den Markt, die teilweise die Immobilien auch selbst besitzen. Neben den beiden erwähnten Familienunternehmen (Breiteneders Best in Parking verfügt über rund 40.000 Stellplätze in Österreich, der Schweiz und Italien, zur List Gruppe gehört seit 2007 der Garagenbetreiber BOE, die allein 22.000 Stellplätze managt) dominieren APCOA und Wipark den Markt. Die Wipark mit derzeit etwa 18.000 Stellplätzen gehört der Stadt Wien, APCOA hingegen einer gelisteten französischen Investorengruppe. Sie besitzt keine Immobilien, agiert ausschließlich als Betreiber und macht in 12 Ländern mit 1,3 Millionen Stellplätzen einen Umsatz von über 700 Millionen Euro. Österreich lieferte im vergangenen Jahr 21,5 Millionen Euro an die Mutter ab.

>

## GEPAKKT WIRD IMMER

Zumindest solange es Autos gibt. Dass diese bald nur mehr mit Elektrizität betrieben werden, ist sehr unwahrscheinlich. Gut für die Garageneigentümer, denn sie müssten Unsummen investieren.

>

### Herausforderungen

„Das effiziente Management des ruhenden Verkehrs durch die Bereitstellung professionell gemanagter Parkflächen in Wohngebieten und Innenstädten wird zum zentralen Erfolgsfaktor bei der Bewältigung individueller Mobilitätsansprüche“, beschreibt APCOA-CEO Ralf Bender eine glanzvolle Zukunft. Doch ganz so leicht wird es wohl nicht. Eigentümer bzw. Bewirtschafter von Parkhäusern haben mit einigen Problemen zu kämpfen – die reichen von staubsaugenden Gästen bis zu autofreien Städten.

### Erfolg hängt von Stadtentwicklung ab

Die aktuelle Stadtentwicklung ist für Garagenbesitzer und -betreiber nur mäßig positiv. Innerstädtisch ist der Markt ohnehin saturiert. Der Bau einer Tiefgarage kostet 30.000 bis 35.000 Euro pro Stellplatz. Oberirdisch rechnet man mit ca. 10.000 Euro. Ohne Förderungen sei dies innerstädtisch nie und nimmer finanzierbar, klagt ein Investor: „Dabei sind 4 Euro Parkgebühr für die Stunde in der Innenstadt schon Usus. Aber selbst bei neun oder elf rechnet sich ein Neubau ohne Unterstützung nicht.“

Dazu kommt: Autofahren ist bei jungen Urbanen nicht mehr so beliebt, sie bevorzugen Öffis, Carsharing oder das Fahrrad. Das Auto als Statussymbol war gestern. Weniger Karossen in der Stadt heißt weniger Parkbedarf. Die großen Garagen und Einnahmequellen rücken als Park & Ride-Anlagen immer mehr an den Stadtrand. Um diese zu vermeiden, bleiben Autofahrer entlang der Westeinfahrtsachse Richtung Wien mittlerweile schon in einem der Vororte stehen (gratis), um dann mit dem Zug Richtung Bundeshauptstadt weiterzupendeln.



### E-Mobilität: Nur Probleme

Vielleicht wird die Zukunft in der Innenstadt ja nicht komplett autofrei – dank der E-Fahrzeuge aber zumindest abgasfrei. Wie bei allen kennt auch bei Garagenbetreibern die Lobhudelei der Elektroautos kaum Grenzen. Eifrig bauen sie also die eine oder andere E-Tankstelle ein, um sie sogleich am Pressefoto in die ganze Welt zu twittern. Das war's dann aber auch. Die Freude weicht dem Grübeln, denn die E-Fahrzeuge bereiten den Garagen eigentlich nur Probleme.

Zum Beispiel wegen der Energie: Eine Parkgarage mit 100 Stellplätzen hat zwischen 60 und 110 kW Anschlussleistung. Würden auch nur 10 Prozent der Autos mit durchschnittlich 70 kW plötzlich in der Parkgarage tanken wollen, übersteigt das bei Weitem die Kapazität. Viele weitere Fragezeichen verstellen den Weg: Wie lange dauert das Tanken? Wie viel Energie wird in welcher Zeit benötigt? Wo ist denn überhaupt der Anschluss beim Auto – nach wie vor gibt es keine Standards für die Ladestecker. Ganz zu schweigen von der Problematik des Abrechnens. Derzeit

>



## ASSETS PARK-IMMOBILIEN IM VERGLEICH MIT ANDEREN ANLAGEARTEN

### PERFORMANCE- ANALYSE UNTERSCHIEDLICHER ASSETKLASSEN

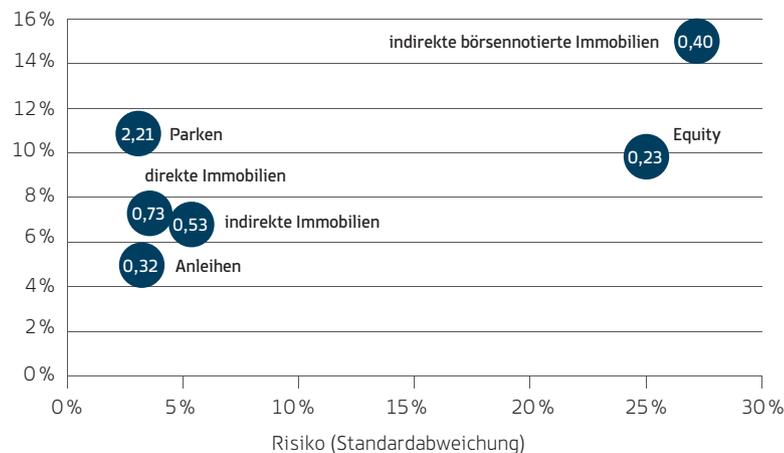
ASSETKLASSE	Durchschnittliche Rendite p. a.	Durchschnittliches Risiko (Standardabweichung)	Rendite-Risiko-Profil	Sharpe Ratio
Parken (IPD)	10,8%	3,1%	3,5	2,2
Immobilien – Direkt (IPD)	7,1%	4,3%	1,6	0,7
Immobilien – Indirekt börsennotiert (GPR)	14,9%	27,3%	0,6	0,4
Immobilien – Indirekt nicht-börsennotiert (INREV)	6,6%	5,2%	1,3	0,5
Equity (MSCI)	9,7%	25,3%	0,4	0,2
Anleihen (CitiGroup)	4,9%	3,3%	1,5	0,3

### CLEVERES TAXI-MANAGEMENT: VORFAHRT FÜR EMISSIONSARME AUTOS

So innovativ können Betreiber sein: Der APCOA-Konzern hat für die Organisation von Taxis an Hochfrequenzstandorten wie Flughäfen einen cleveren und vor allem umweltschonenden Ansatz entwickelt. Durch das sogenannte Taxi-Management-System (TMS) ist es nur noch geprüften und lizenzierten Taxis mit einem definierten Qualitätsstandard möglich, in den Vorfahrtsbereich einzufahren und Gäste aufzunehmen. Ankommende Taxis werden also so geleitet, dass sie erstens sowieso dort, wo Bedarf besteht, ankommen und zweitens werden jene Taxis, die z. B. weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen verursachen, vorgeeilt. In Skandinavien ist dieses System bereits im Einsatz.

### RENDITE-RISIKO-VERGLEICH

Durchschnittliche Rendite p. a.

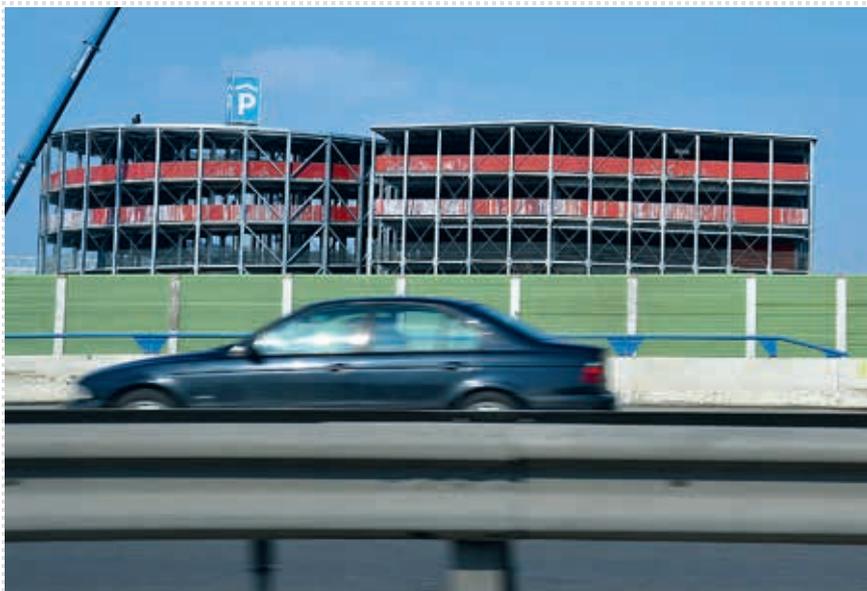


Quellen: IPD, GPR, INREV, MSCI, CitiGroup, Bloomberg, Bouwfonds REIM Research, 2012

### ZU VIEL, ZU WENIG

Die einen haben keinen Stellplatz, die anderen haben zu viele. Auch nach den Änderungen in der Wiener Stellplatzverordnung sind den Bauträgern in manchen Lagen die Parkplätze ein Dorn im Auge: Die Errichtung kostet, die Käufer fehlen – bzw. dürfen sie die Stellplätze nicht am Markt anbieten. Denn drei Jahre lang müssen die Plätze für den möglichen Kauf durch die Wohnungseigentümer freigehalten werden. Nachbarn oder andere Interessenten gehen dabei leer aus. Festgehalten ist diese Regelung im Wohnungseigentumsgesetz. Das Gesetz ist aber nicht nur für die Verwertung „überschüssiger“ Kfz-Abstellplätze hinderlich, weiß Rechtsanwältin Christina Drösler. In jenen Lagen, in denen Stellplätze besonders knapp sind, kommt es vor, dass beim Bau eines neuen Gebäudes mit Tiefgarage eine Etage an Tiefgaragenplätzen für eine Nachbarliegenschaft „mitgebaut“ wird. Diese Etage würde sonst überhaupt nicht errichtet werden. Tatsächlich ist eine Eigentumsübertragung vor Ablauf der Dreijahresfrist auch in diesen Fällen grundbücherlich nicht möglich.

Gibt es Alternativen? „Natürlich kann der Wohnungseigentumsorganisator bis zum Ablauf der dreijährigen Frist Nutzungsrechte (beispielsweise Mietrechte) an den Kfz-Abstellplätzen vergeben. Das gewünschte Ergebnis, nämlich die Eigentumsübertragung, kann damit allerdings nicht erreicht werden“, so Drösler. Außerdem sei im Vorhinein nicht absehbar, wann die Wohnungseigentumsbegründung im Grundbuch erledigt sein wird. Aber erst ab diesem Zeitpunkt beginnt die dreijährige Frist zu laufen. Drösler meint, eine Ausnahmeregelung für den städtischen Bereich könnte eine Lösung darstellen, „bis zu einer allfälligen Änderung der bestehenden gesetzlichen Regelung werden allerdings weiterhin die Vertragsrichter gefragt sein, entsprechende Lösungen zu finden.“



### NITSCH AM PARKHAUS

Es muss nicht hässlich und grau sein. Das Parkhaus neben dem Wiener Bürogebäude „Catamaran“ befindet sich im Portfolio der Aucon-Gruppe und wird mit einem 300 Quadratmeter-Schüttbild von Hermann Nitsch geschmückt.

TREND IN OBERÖSTERREICH:  
EINZELNE BOXEN IN „GARAGEN-CITYS“ WERDEN  
ALS VORSORGEPRODUKT VERKAUFT.





Modernes Konzept: Das Parkhaus Donaumarina verfügt über eigene Stellplätze für Klein-PKWs und Motorräder sowie über verschließbare Räume für Fahrräder.

>

bieten viele Tankstellen den E-Treibstoff noch gratis an – was kein Minus in die Bilanz reißen dürfte, gibt es in Österreich doch 3.291 E-Tankstellen und lediglich 1.389 E-Autos. Würde das E-Phänomen tatsächlich den Durchbruch schaffen, müssten Unsummen in die Parkhäuser investiert werden, so das bautechnisch überhaupt möglich ist. Zusätzlich bräuchte es ein bislang noch nicht ausgearbeitetes Smart-Grid-System, das die Energie intelligent verteilt. Solange die E-Parker allerdings noch der Minderheit angehören, werden sich Parkplatzvermieter noch ärgern müssen: über Falschparker (Nicht E auf E), Nicht-Falschparker (bei voller Auslastung bleiben die E-Stellplätze unverkauft) oder kreative Autofahrer, die ihren Staubsauger anstecken und beginnen, ihren Wagen zu säubern. Wenn dann noch eine Passantin über das Staubsaugerkabel stolpert, ist die Rechtsabteilung mit Haftungsfragen ausgelastet.

#### **Vorsorge-Garage**

Bei allen Problemchen: So radikal wird sich die Kfz-Anzahl nicht senken und nicht nur gewohnt, auch geparkt wird immer. Selbst Bauträger am Land sind

schon auf den Renditebringer gekommen. Das oberösterreichische Unternehmen Planprojekt hat bereits sieben Anlagen mit über 500 Garagen errichtet. Das Konzept ist simpel: Auf einem asphaltierten Grund steht eine weiße Box neben der anderen. Zu mieten ist eine kleine Einheit mit 16,5 Quadratmetern ab 79 Euro im Monat, wer die Garage inklusive Grund sein Eigentum nennen will, legt 19.990 Euro hin. 170 Garagenboxen bringt Planprojekt in dem jüngsten monotonen Boxendorf nördlich von Wels auf geringem Raum unter.

Die Herstellungskosten liegen dabei nicht bei jenen einer Tiefgarage. Preislich etwas billiger sind die Boxen bei Wert Haus zu haben. Dieses Unternehmen hat bereits fünf sogenannte Garagen-Citys gebaut. Beide Anbieter verkaufen die Garagen sogar als Vorsorgemodell und versprechen den Anlegern 5 Prozent Rendite. Rationales Prüfen solcher Zahlen, wie es Breiteneders oder Lists genauso machen würden, dürfte hier kein Fehler sein. Und wer nachrechnet, was der Verkauf aller Einheiten einbringt und was das Aufstellen der Boxen kostet, kommt auf eine – diplomatisch gesagt – etwas höhere Rendite. ■

---

# geht um Haltung.

Wir tragen Verantwortung – gegenüber Anlegern, Mietern, Partnern und gegenüber der Gesellschaft, wenn wir Städte, Wohn- und Arbeitsräume mitgestalten. Immobilien sind mehr als nur eine Geldanlage. Hier investieren Sie verantwortungsvoll.  
Informationen über die S IMMO Aktie: [www.simmoag.at](http://www.simmoag.at)

Weil die Realität zählt.  **IMMO**

# 7 > PROBLEM LÖSUNGEN



Hotelräume statt Leerstand: Endlich ein sinnvolles Konzept für freie Lokale.



Noch wird im Labor getestet, was im Wiener Zukunftshotel eingebaut werden soll.

## ZUKUNFT VORHERSAGEN

Geht's Ihnen gleich? Sind Sie auch immer verärgert, wenn Sie Überschriften wie „Die Zukunft des Büros“ lesen und dann im Artikel darunter nichts wirklich Bahnbrechendes erfahren? Die Frage nach der Zukunft von Hotels läuft Gefahr, ähnlich behandelt zu werden. Gäbe es da nicht das Fraunhofer IAO Institut, das echte Antworten auf die Herausforderungen der Zukunft geben will. Ganz und gar pragmatisch bauen sie das „FutureHotel“ einfach – und zwar in Wien. Eröffnet wird im Herbst 2014, Betreiber ist die Familie Komarek, der Name lautet „Hotel Schani Wien“. Im Quartier Belvedere gelegen, wird es über 125 Zimmer und 10 Studios verfügen. Innovationen und Lösungen aus der Fraunhofer-Forschung sollen hier im laufenden Betrieb eingesetzt, getestet und weiterentwickelt werden. Der Fokus liegt dabei auf Lösungen im Buchungsprozess, Check-in und Check-out, im Hotelzimmer und der Lobby. Schon jetzt testet das Institut Dinge wie Handy-Check-in, einen Minibar-Roboter oder pendelnde Betten, die einen in den Schlaf wiegen.

## 2 v

### BEWERTEN FÜR ALLE

Vor Wut werden Immobilienbewerter toben, wenn das Portal, das zwei Wiener Unternehmer gerade aushecken, real wird. Bewertungen übers Internet im ganz großen Stil – so lässt sich der eine Teil des Geschäftsmodells zusammenfassen. Der andere Part sind die Einnahmen: Der User kann wählen zwischen einem Lagebericht light (4,90 Euro bei einer Mietimmobilie, 7,90 Euro bei einem Kaufobjekt) und einem ausführlichen Bericht (250 Euro).

Derzeit befindet sich das Start-up gerade auf der Suche nach Investoren. Geht es nach den Erfindern der online Quick-and-Dirty-Bewertung, sollen 2016 bereits 46.000 Bewertungen über die Plattform stattfinden. Angepeilter Umsatz im selben Jahr: 300.000 Euro. Auch wenn man sachlich durchaus zu Recht gegen die Ungenauigkeit einer Desktop-Bewertung argumentieren kann, heben viele im boomenden Bewertungsgeschäft ihren Hintern auch nicht vom Sessel, um ein Objekt vor Ort zu begutachten. Die Quellen, deren sie sich bedienen, sind tatsächlich bereits fast alle online. Wenn es nun eine Software schafft, diese Datenzugänge und Schnittstellen sauber und endkundenorientiert zusammenzufassen, könnte diese Geschäftsidee zur so oft gesuchten Killer-App werden.

## 1 >

# 4

## JETZT PUNKTE SAMMELN!

Früher war ja alles besser. Da waren die Verantwortlichkeiten zwischen gewerblichem Vermieter und Mieter recht klar geregelt. Der eine gewährleistet einen bestimmten Bau- und Ausstattungsstandard, der andere zahlt die von ihm verursachten Betriebskosten. Dann kam der grüne Trend und ob ein Gebäude nun wirklich weniger CO<sub>2</sub> produziert oder ob es wirklich nachhaltig betrieben wird, hängt nicht nur vom Bau selbst, sondern auch von den Nutzern ab. Hier fehlte bislang ein System, das Eigentümer/Betreiber und Mieter miteinander verbindet.

Eine Lösung dafür: Es werden Punkte vergeben, sogenannte Credit Points, die nachhaltiges Verhalten des Mieters belohnen. Verteilt werden die Punkte etwa für eine bestimmte Art der Flächennutzung, für das Nutzen von Elektroautos oder für Autos einer Fahrgemeinschaft, für einen geringen Energieverbrauch, für den Verzicht auf chemische Reinigungsmittel etc. Wie bei Billa oder Spar können die Punkte dann eingelöst werden. Anstatt Kochtöpfen und Waschmittel gibt es halt andere Incentives, die von der Mietfreistellung bis zum qualitativ besseren Aus-/Umbau reichen können.



# 3

## GASSENLOKALE 2.0

Das traditionelle Gewerbe in der Stadt ist tot, die Gassenlokale stehen leer. Drei junge Architekten wissen, was dagegen zu tun ist. Ihr Konzept: die leeren Lokale als Hotelzimmer zu reaktivieren und ein dezentrales Hotel zu betreiben. Gemeinsam bilden mehrere Zimmer in der Umgebung ein Hotel mit der ganzen Authentizität des Grätzels, von dem auch die Infrastruktur genutzt wird: Gefrühstückt werden kann ja in einem der trendigen Cafés ums Eck, Wellness gibt's im Hamam und die Bars sind ebenso ausgelagert. Kaffee, Minibar und Fahrräder stehen dennoch „zu Hause“ zur freien Verfügung. 120 Euro pro Nacht und Loft kostet der Spaß. Insgesamt drei solcher Zimmer gibt es bereits, im November kommt ein weiteres dazu. „Wir planen um die zehn Zimmer pro Einheit“, erzählt Miterfinderin Theresia Kohlmayr der IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Die Auslastung liegt laut Kohlmayr derzeit bei 60 Prozent, die Flächen werden gekauft. Außer es handelt sich um eine kurze Zwischennutzung, wie bei Pop-up-Zimmern. Von 27. September bis 6. Oktober kann man z. B. in einem Klassenzimmer beim Headquarter der Vienna Design Week nächtigen.

[www.urbanauts.at](http://www.urbanauts.at)

# 5



Kroatien ist nicht immer barrierefrei. Ein medizinisches Servicenetz soll den Pflegetourismus ankurbeln.

## ALTE GEGEN LEERSTAND

Marijan Gjukic ist Arzt. Am Herzen liegen ihm die Immobilien in seinem Heimatland Kroatien. Vor allem deswegen, weil er sie für sein Geschäft braucht. Schritt für Schritt baute Gjukic ein Pflege- und Sozialnetzwerk auf, mit dem er Immobilieninhabern ein geniales Service anbietet.

Das geht so: Klassische Ferien- oder Anlegewohnungen in Kroatien unterscheiden sich kaum vom Mitbewerber und viele Apartments stehen leer – nach der Hochsaison sowieso. Ein Problem. Gjukic erkannte gleichzeitig den hohen Bedarf des Pflegetourismus und schuf ein Netzwerk an Nachfragenden: Menschen auf

Rehab, Alte und Pflegebedürftige, körperlich Behinderte etc. Damit diese längere Zeit im Aus- oder Inland (Gjukic spricht auch die Kroaten selbst an) verbringen können, bietet der Mediziner den Immo-Eigentümern seine Pflege-Services und damit ein Unterscheidungsmerkmal bzw. den Zugang zu einem neuen Mietermarkt an. Die Services reichen vom 24-Stunden-Monitoring und der Organisation von medizinischen Spezialgeräten und Transporten bis zur Pflege- oder Haushaltshilfe. Klassische Hausbetreuungsthemen wie Reinigung, Instandhaltung, Sicherheit etc. finden sich übrigens auch im Leistungsangebot. [www.24plus1.at](http://www.24plus1.at)

## 6 &gt;

## ERSTE BREEAM-AUSBILDUNG IN ÖSTERREICH

Sie sind die Gutmenschen unter den Prüfern. Zertifikate gehören im Immobiliengeschäft mittlerweile zur Normalität. ÖGNI/DGNB ist in Österreich ohnehin stark präsent, LEED ist ebenso nachgefragt, bloß der Dritte im Bunde der internationalen Gütesiegel fehlte bislang.

Jetzt startet BREEAM in Österreich so richtig durch. Im September begann das ursprünglich aus UK stammende Zertifikat mit einer ersten Auditoren-Ausbildung in Wien. Inhaltlich konzentrierte sich diese auf die Bestandszertifizierung. Laut Auskunft des DIFNI (Deutsches Privates Institut für Nachhaltige Immobilienwirtschaft – der offizielle Lizenznehmer für den deutschsprachigen Raum) ist das BREEAM In-Use-Zertifikat bereits für Österreich adaptiert. Alle weiteren Systemvarianten sollen folgen. „Alles, was ab jetzt in Deutschland passiert, wird auch zeitnah in Österreich umgesetzt“, heißt es bei DIFNI. BREEAM ist das älteste Zertifizierungssystem und es hat einen recht umfassenden



Das Einkaufszentrum VARENA in Vöcklabruck ist eines der ersten Objekte, die in Österreich auf BREEAM setzen.

Anspruch. Lebenszykluskosten und Prozesse finden hier genauso Berücksichtigung wie klassische Energiebetrachtungen. Jährliche Rezertifizierungen sollen Anreize für den nachhaltigen Betrieb und die Optimierung der Immobilien schaffen. Das Zertifikat wird in rund 50 Ländern angewandt und ist vor allem bei angloamerikanischen Investoren beliebt.

Mit dem alpenländischen Engagement von BREEAM kommt eine weitere essenzielle Marke nach Österreich, was gemäß dem Grundsatz „Konkurrenz belebt“ nur gut ist. Dass die doch unterschiedlichen Ansätze allerdings auch Verwirrung und Unvergleichbarkeit schaffen, ist die Kehrseite der Medaille. [www.breeam.at](http://www.breeam.at)

## 7

## FRISCHE FINANZIERUNGEN FÜR BAUTRÄGER

Stark gestiegene Eigenkapitalanforderungen und hohe Risikoaufschläge machen klassische Bankfinanzierungen immer schwieriger. Gibt es Alternativen?

Ja. So unbefriedigend derzeit die Finanzierungssituation für Entwickler ist, so unattraktiv ist gleichzeitig die Veranlagungssituation auf den Finanzmärkten für private wie institutionelle Investoren. Es gibt daher grundsätzlich großes Interesse an Alternativen zu Sparbuch, Anleihen oder auch Aktien.

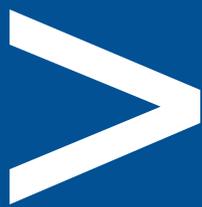
Diese Situation eröffnet für Bauträger und Entwickler gute Chancen für Finanzierungen

über den Kapitalmarkt durch Emission eigener Finanzprodukte (Anleihen, Hybridanleihen, KG-Anteile, stille Beteiligungen, Genussrechte etc.). Mehr noch als die korrekte rechtliche Gestaltung ist es dabei die größte Herausforderung, das Finanzprodukt so zu gestalten, dass es vom Markt auch tatsächlich angenommen wird.

Die Lösung: Die Agentur Lustig+Brey bietet seit Kurzem das Produktpaket „Emissionsmanagement“ an. Die Leistungspalette von Thomas Brey und Francis Lustig reicht dabei von der Evaluierung der Marktchancen der in Frage kommenden Produktvarianten über die

Ausarbeitung marktfähiger Konditionen und den Aufbau interner wie externer Vertriebsstrukturen bis zur Kapitalmarkt-kommunikation (PR, IR) und der Organisation von Roadshows etc. Auch bei der Entscheidung über die Zielgruppe (Institutionelle, große Private, Retail), über Laufzeiten und Renditehöhen und der Gestaltung von Vertriebsvereinbarungen hilft die Agentur gegen ein entsprechendes Honorar. Kurz alles, was zwischen der Idee, sich über den Kapitalmarkt zu finanzieren, bis zur erfolgreichen Realisierung der Finanzierung zu bewältigen ist.

**Infos: [www.lustigbrey.at](http://www.lustigbrey.at)**



# Hier gehts zu Ihrer neuen Wohnung.



<  
1050 Wien,  
Laurenzgasse 8-10  
HWB 33



>  
1220 Wien,  
Wagramerstraße 124  
HWB 38

frei finanzierte, provisionsfreie Anlage- oder Eigennutzerwohnungen mit hochwertiger Ausstattung und großzügigen Freiflächen



<  
1120 Wien,  
Vivenotgasse 56  
HWB 34



<  
1100 Wien,  
Davidgasse 8  
HWB 29



>  
1130 Wien,  
Stranzenberggasse 7a-7c  
HWB 41

# The world in Austria is too small

Wer am Wachstum globaler Immobilienmärkte teilhaben will, muss über die rot-weiß-roten Grenzen schauen. Hier finden Sie einen Überblick, wo heimische Investment-Papiere punkten und wann internationale Aktien sinnvoller sind.

## SPESEN > GERING HALTEN

Wie kommt man zu den Aktien seiner Wahl, wenn diese nicht in Österreich gelistet sind? Am günstigsten sicher über einen Online-Broker – wie bei heimischen Papieren auch. Für eine Order in der Höhe von 1.000 Euro werden dort rund 10 Euro verrechnet. Etwaige Depotkosten müssen noch dazugerechnet werden – hier lohnt es sich, die unterschiedlichen Anbieter näher unter die Lupe zu nehmen. Bei aller Freude über eingesparte Spesen, bei der Hausbank sind diese zwar wesentlich höher, dafür wird man allerdings auch beraten.

Direktinvestitionen in Immobilien waren in den letzten paar Jahren in Österreich bekanntlich ein heißes Thema. Dafür gibt es eine Reihe von Gründen: Das niedrige Zinsniveau und der damit verbundene Mangel an attraktiven Anlagemöglichkeiten, Sorgen um das wirtschaftliche Umfeld sowie die – wenngleich derzeit unbegründete – Urangst vieler Menschen vor Inflation. So weit, so gut. Argumente gegen Immobilien-Direktinvestments gibt es allerdings auch zur Genüge: Da wäre zum einen das Klumpenrisiko. Umgangen kann dieses nur mit einem entsprechend breit diversifizierten Immobilienportfolio werden. Letzteres scheitert jedoch in der Regel am mangelnden Kapital. Damit sind wir auch schon beim wohl triftigsten Grund gegen Direktinvestitionen: die hohen Kosten. Neben der Investitionssumme müssen nämlich auch noch Grunderwerbssteuer und Eintragungsgebühren geblecht werden.

Immobilien Eigentümer kann man auch mit vergleichsweise geringeren Beträgen werden. Mit dem Kauf von Aktien sichert man sich einen Anteil an einer Immobiliengesellschaft und damit auch an dessen Portfolio. „Auf längere Sicht besteht zwischen den Erträgen von Immobilienaktien und Immobilien eine hohe Korrelation“, erklärt Gilian Tiltman, Managerin des M&G Global Real Estate Securities Fund, einem Aktienfonds, der in Immobilienunternehmen auf der ganzen

Welt investiert. Gerade das große Angebot an investierbaren Unternehmen – sie spricht von einem milliarden schweren Anlageuniversum, das sich aus 3.800 Unternehmen in mehr als 60 Ländern zusammensetzt – ist für die Expertin ein großer Vorteil von Aktieninvestments. „Dazu kommt eine transparente Preisfeststellung sowie die Möglichkeit einer kostengünstigen Liquidierung“, hält sie fest.

Risiken, die mit Immobilienaktien – und Aktien an sich – verbunden sind, können jedoch auch nicht von der Hand gewiesen werden – nachhaltig nach Norden tendierende Aktienkurse sind bekanntlich alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Vielmehr wurden in der Vergangenheit bei Kurskorrekturen Immobilienaktien in der Regel noch härter abgestraft als der Gesamtmarkt. Als nicht unwesentliche Sicherheitspolster können in diesem Zusammenhang die Dividendenausschüttungen vieler Immobilienunternehmen gesehen werden. Für das Jahr 2012 wurden Aktionäre der heimischen Immofinanz etwa mit einer Dividendenrendite von 5,6 Prozent belohnt. Für das laufende Geschäftsjahr stellen Analysten einen Wert von knapp 5 Prozent in Aussicht. Von ähnlichen Erträgen können Anleger, die in die Staatsanleihen sicherer Emittentenländer investiert sind, bestenfalls träumen. Zehn Jahre laufende Deutsche Bundesanleihen rentieren derzeit etwa bei 1,57 Prozent.

Wer sich für Aktien entscheidet, sollte sich auch auf eine Strategie festlegen. An welche Märkte glaubt man? Setzt man auf große Potenziale in den USA, auf Boom-Regionen wie China und Indonesien oder auf stabilen heimischen Boden? ■



---

## WELTWEITE > MARKTDATEN

Globale Beratungsunternehmen wie Jones Lang LaSalle, CBRE, DTZ bieten meist kostenlose Marktberichte für weltweit verstreute Immobilienstandorte. Unter dem Punkt Research sind sie auch auf den jeweiligen Websites ersichtlich.

[www.joneslanglasalle.com](http://www.joneslanglasalle.com)

[www.cbre.com](http://www.cbre.com)

[www.dtz.com](http://www.dtz.com)

[www.realestate.bnpparibas.com](http://www.realestate.bnpparibas.com)

---

## USA UND DIE WELT > DIE GLOBALISIERUNG FÜR SICH NUTZEN

Großes Aufatmen in den USA: Mehr und mehr verdichten sich die Anzeichen, dass der Immobilienmarkt eine Erholung erlebt. Und auch für Immobilienaktien schau es gut aus: Im bisherigen Jahresverlauf konnten die Performanceindexwerte der vergangenen drei Jahre übertroffen werden. Spricht man von US-Immobilienaktien, dann spricht man streng genommen von REITs (für: „Real Estate Investment Trust“, Anm.). Die Unternehmen unterliegen steuerlichen Vergünstigungen und müssen dafür einige Auflagen erfüllen. Dazu gehört etwa, dass mindestens 90 Prozent der Erträge an die Aktionäre ausgeschüttet werden müssen. „Das unterscheidet REITs auch von Immobilienentwicklern, die stattdessen ihre Gewinne in neue Projekte investieren“, erklärt Patrick Sumner, Head of Global Indirect Property bei Henderson Global Investors.

Die Performance von US-REITs – auch in Europa und anderen Regionen gibt es diese Anlageform mittlerweile – kann sich zumindest in der jüngeren Vergangenheit sehen lassen: Im vergangenen Jahrzehnt konnte der S&P 500 in acht Jahren geschlagen werden. Anleger lukrierten eine durchschnittliche jährliche Performance von +12,6 Prozent. Auch für 2013 schaut es nicht schlecht aus: Sumner geht davon aus, dass die Assetklasse am Ende des Jahres

eine durchschnittliche Wertentwicklung von rund 12 Prozent verzeichnen wird. In dem Betrag eingerechnet ist die Dividendenrendite von knapp 4 Prozent. Gute Chancen sieht der Experte unter anderem bei Unternehmen, die in den Sektoren Health Care und regionaler Retail tätig sind. „Gut schaut es auch am Büromarkt aus – allerdings nur für Toplagen in New York und den kalifornischen Metropolen.“

### BIG IN JAPAN – NOCH IMMER

Stark gelaufen sind in den vergangenen Wochen japanische Immobilienaktien. „Sie profitieren davon, dass die Regierung derzeit viel Geld in die Hand nimmt, um die Wirtschaft anzukurbeln“, erklärt Gabriela Tinti, Managerin des Immobilienaktienfonds ESPA Stock Asia-Pacific Property. Die Expertin verweist auf die ansehnliche Leerstandsrate von 7,5 Prozent bei Büro- und Retailimmobilien im Raum Tokio. „Japan ist als Wirtschaftsstandort wieder deutlich attraktiver geworden“, so Tinti. Dementsprechend stark ausgeprägt sei auch das Interesse ausländischer Investoren am japanischen Immobilienmarkt. Zu den interessantesten japanischen Immoaktien zählt die Expertin derzeit Mitsubishi Estate und Mitsui Fudosan.

Große Stücke hält Tinti auch auf Immobilienaktien aus den asiatischen Schwellenländern. Ein Treiber in Indonesien sei etwa der gewaltige Infrastrukturbedarf. Ganze Ortsteile – also Wohnungen, Büros, Spitäler etc. – würden derzeit aus dem Boden gestampft werden. Auch in Malaysia herrsche

rege Bau- und Entwicklungstätigkeit – etwa in den südlichen Landesteilen. Der wichtigste Markt der Region ist für sie jedoch der chinesische, wenngleich dieser durchaus als „komplex“ einzustufen sei. Sie verweist auf eine Reihe von Restriktionen, die Investoren das Leben schwer machen. Im aktuellen, von einer eingeschränkten Verfügbarkeit von Kreditmitteln gekennzeichneten Umfeld bevorzugt sie eher staatsnahe Unternehmen wie China Overseas Land. „Sie sind von der Verschuldung her sehr solide aufgestellt und haben auch kein Problem, Kapital aufzustellen“, sagt sie.

„Die aussichtsreichsten Immobilienmärkte in den Emerging Markets lassen sich nicht auf Basis von Wachstumsprognosen der jeweiligen Länder ausmachen. Eine wichtige Rolle spielen auch Elemente wie Liquidität, die Größe der lokalen Investoren-Community sowie das steuerliche Umfeld“, meint Michael Lipsch, Senior Portfolio Manager Sector Funds – Real Estate, bei ING Investment Management. In seinem globalen Immobilienaktien-Universum befinden sich mit Südafrika, Brasilien, Indonesien, Israel, Malaysia und China derzeit sieben Schwellenländer. Im Fokus habe er derzeit die drei größten Länder – allen voran Südafrika. Für das Land am Kap würden die große Anzahl an Immobilienfirmen, die steuerfreundliche REIT-Gesetzgebung sowie die Wachstumsaussichten sprechen. Auf der Rechnung hat er etwa den Retail-Investor Hyprop. „Das Unternehmen hat über die Jahre bewiesen, dass ein hochqualitatives, von Wachstum gekennzeichnetes Portfolio attraktiv für Investoren sein kann“, meint er.

## EUROPÄISCHE WERTE > TRADITION MIT MEHR STREUUNG

Besser als die heimischen Aktien haben sich im bisherigen Jahresverlauf europäische Immobilienwerte geschlagen – zumindest bis Fed-Chef Ben Bernanke im Juni ein Ende der monetären Lockerung – dazu gehört neben der Festsetzung eines extrem niedrigen Zinsniveaus der großangelegte Aufkauf von Staatsanleihen – in Aussicht stellte. Die Folge war ein im Vergleich zum Gesamtmarkt überdurchschnittlicher Abverkauf von Immobilienpapieren. Der Hintergrund: Gerade die Immobilienbranche hat einen hohen Kapitalbedarf, und dementsprechend stark profitiert sie vom Niedrigzinsumfeld. 3-Banken-Generali-Fondsmanager Rupp spricht jedenfalls von einer „gesunden Korrektur auf ein vernünftiges Preisniveau nach einer deutlichen Überbewertung des Gesamtmarktes“.

Tatsächlich sind zuletzt die Bewertungen vieler europäischer Immobilienwerte ziemlich hoch gelaufen. Dazu gehören vor allem deutsche Wohnimmobilien-gesellschaften wie Deutsche Wohnen und LEG. Dass diese über ihren NAV notieren, ist für Jörn Lange, Analyst für Immobilienaktien bei Raiffeisen

Capital Management (RCM), nicht nur ein „seltener Zustand“, sondern „durchaus auch ein Warnsignal“. Vorsichtig stimme ihn auch der Börsengang der Deutsche Annington. Erst nachdem der Ausgabekurs herabgesetzt und das Emissionsvolumen drastisch eingeschränkt wurde, konnte dieser Mitte Juli schließlich besiegelt werden. Wieso hatte das Unternehmen so viel Wert darauf gelegt, den Börsengang trotz mauen Interesses durchzuziehen? „Eine mögliche Begründung ist eine pessimistischere Einschätzung der näheren Zukunft durch das Management“, meint Lange.

### RETAIL-DARLINGS

Weitaus weniger brisant schätzt Lange die Situation bei deutschen Gewerbeimmobilienwerten ein, die ja bekanntlich stark vom wirtschaftlichen Umfeld abhängig sind und dementsprechend in der näheren Vergangenheit nicht gerade zu den Börse-Darlings gehörten. Für sie würden jetzt Erholungstendenzen beim Wirtschaftswachstum sprechen, die auf eine langfristig positive Entwicklung der Unternehmen deuten könnten. Gut gefällt Lange „über den Zyklus hinweg“ der Shoppingcenter-Investor Deutsche Euroshop, der sehr antizyklisch vorgehe. „In Zeiten, in denen sich die Konkurrenz nicht bewegte, hat das

Unternehmen sein Portfolio ausgeweitet und die Minderheitsanteile rausgekauft“, erklärt er. Seit der Immobilienmarkt wieder besser laufe, verhalte man sich wiederum eher passiv.

### SCS-BESITZER

Auf der Rechnung vieler Analysten ist der französische Shoppingcenter-Spezialist Unibail Rodamco, der mit der Shopping City Süd und dem Donauzentrum auch in Österreich über zwei Objekte verfügt. „Von der Qualität her ist das Unternehmen ganz vorne dabei“, meint Rupp. Positiv hervorzuheben sei vor allem die starke Orientierung am Shareholder Value. Allerdings müsse ein doch recht erheblicher Aufschlag auf den NAV von rund 7 Prozent in Kauf genommen werden. Angesichts des langfristigen Wachstumspotenzials empfiehlt er, erst bei etwaigen Kursrückgängen das Papier zuzukaufen. Für sicherheitsorientierte Anleger sei wiederum Cofinimmo eine Überlegung wert. Das belgische Unternehmen, in dessen Portfolio sich unter anderem Pflegeheime und Büros befinden, punkte mit einer Dividendenrendite von 7 Prozent. Mit British Land und Hammerson gefallen Rupp zudem auch zwei britische Immowerte, wobei vor allem Letzterer „dynamisch“ wirke.

## ÖSTERREICH > DAHOAM IS DAHOAM

Das folgende Bild ist den Besitzern von heimischen Immobilienaktien wohl bestens bekannt und damit auch das wohl größte Risiko, das mit dem Börsestandort Wien verbunden ist: Der Immobilien-ATX (IATX) – der sich aus CA Immo, Conwert, Immofinanz, S Immo und Warimpex zusammensetzt – hinkt den internationalen Vergleichsindizes hinterher. Seit Jahresbeginn steht etwa gegenüber dem europäischen EPRA ein doch recht deutliches Minus von 11 Prozent zu Buche. Martin Rupp, Fondsmanager der 3 Banken-Generali Investmentgesellschaft, sieht dafür eine Reihe von Gründen: Zum einen würden manche Titel eine extrem geringe Handelsliquidität aufweisen. „Das macht sie de facto für große institutionelle Investoren uninteressant“, sagt er. Wenig Freude hätten diese – ebenso wie internationale Investoren an sich – auch mit dem hohen Osteuropa-Exposure der heimischen Immo-gesellschaften. In ihrem Fokus stünde deshalb eher Deutschland.

### MARKTTREIBER FEHLEN

Ein weiterer Grund für die aktuell besonders mauer Performance österreichischer Immobilienaktien ist für Rupp der Mangel an kurzfristigen Markttreibern. Er glaubt etwa nicht, dass der für das Ende des dritten Quartals angekündigte Verkauf des Frankfurter Bürohochhauses Tower 185 der Aktie der Eigentümerin CA Immo großartig auf die Sprünge helfen wird – obwohl das Prestigeobjekt einen Wert von 10 Prozent des gesamten Portfolios hat. Deutlich anders schau die Geschichte

freilich aus, falls auch das 2007 von der CA Immo erworbene Hessen-Portfolio zur Disposition stehen würde. Dieses sei zwar qualitativ hochwertig und langfristig an das Land Hessen vermietet, weise aber keine besonders attraktive Rendite auf. „Positiv einzuschätzen ist jedenfalls, dass die CA Immo nach der – zu – schnellen Expansionsphase in der Vergangenheit nun eine notwendige Phase der Kostenoptimierung durchläuft“, so Rupp.

### BUWOG-IPO KAUM DENKBAR

Die Analysten der Erste Group haben derzeit eine „Akkumulieren“-Empfehlung für die Aktie der CA Immo ausgesprochen. Etwas positiver sind sie offensichtlich für das Papier der Immofinanz eingestellt, die sie zum Kauf empfehlen. Als möglichen Kurstrigger sehen sie den geplanten Börsengang der Wohnimmobilien-Tochtergesellschaft BUWOG in Deutschland. Ob dieser jedoch wirklich stattfinden wird, bleibt jedoch fraglich. Dagegen spricht jedenfalls der mäßig erfolgreiche IPO des Konkurrenten Deutsche Annington im Juli. Experten bezweifeln, ob der Markt für eine weitere Wohnimmobiliengesellschaft aufnahmefähig ist, insbesondere wenn die Immofinanz ihre Aktie nahe am Nettovermögenswert platzieren möchte. Dazu komme, dass sich der „Charme“ der BUWOG erst auf den zweiten Blick erschließe.

Bei der Aktie der S Immo handelt es sich ebenfalls um eine Kaufempfehlung der Erste Group. Für Analyst Günther Artner punktet das Unternehmen mit hoher Profitabilität und einer günstigen Bewertung im Vergleich zu Buchwert und Cashflow, weshalb das gerade laufende Aktienrückkaufprogramm einen positiven Effekt auf die verbliebenen ausstehenden Aktien haben werde. „Wir sehen den Wert

als konservativen Dividentitel, den man auf den aktuellen Niveaus durchaus ins Depot legen sollte“, meint er. Zu den Werten, mit denen sich der Analyst auseinandersetzt, gehört auch Conwert – seine aktuelle Empfehlung: „Akkumulieren“. Das Unternehmen befindet sich derzeit in einer Transformationsphase von einem Immobilienunternehmen mit Schwerpunkt Handel hin zu einem klassischen Bestandshalter. „Dafür muss aber die Kostensstruktur noch deutlich angepasst werden“, so Rupp. Er sieht bis Ende 2014 ein Einsparungspotenzial von 15 bis 20 Millionen Euro. Nachsatz: „Zeigt das Management, dass es zum Sparen bereit ist, dann wird auch der Aktienkurs den horrenden Abschlag auf den NAV deutlich reduzieren.“

### DIE SACHE MIT DEM NAV

Stichwort: Abschlag auf den NAV. Das wohl größte Argument für österreichische Immobilienaktien ist derzeit mit Sicherheit die Tatsache, dass sie im internationalen Vergleich unverschämte günstig sind. Zur Veranschaulichung: die heimischen Immowerte notieren derzeit im Durchschnitt um 50 Prozent unter dem NAV. Will man sich dagegen westeuropäische Titel ins Portfolio legen, so muss man eine Prämie von 3 Prozent – das bedeutet, dass der Aktienkurs über dem Nettovermögenswert notiert – blechen. Für heimische Immobilien-gesellschaften spricht letztlich auch der nicht unwesentliche Faktor Vertrautheit. Dank Medienpräsenz, der Möglichkeit, zu Hauptversammlungen zu gehen, oder einfach der optischen Präsenz der Unternehmen über ihre Objekte und Projekte kennt man seine Pappenheimer einfach besser als internationale Werte. Nicht umsonst empfehlen Experten, die Finger von Investments zu lassen, die man nicht kennt und versteht.

# OFFEN FÜR UNTERNEHMEN, DIE EINEN STARKEN PARTNER SUCHEN.

Mit erstklassigen Büro-, Gewerbe- und Entwicklungsliegenschaften macht die ARE Unternehmen unterschiedlichster Größe ein attraktives Angebot. Ob schlankes Start-up, aufwendiges Speziallabor oder großes Dienstleistungszentrum: Die ARE entwickelt, vermietet und betreut Top-Standorte in ganz Österreich und ist darüber hinaus auch Ansprechpartner für den An- und Verkauf spannender Liegenschaften. [www.are.at](http://www.are.at)



**ARE** AUSTRIAN  
REAL  
ESTATE  
OFFEN FÜR NEUE PERSPEKTIVEN.

BESUCHEN SIE UNS AUF DER EXPO REAL  
AM STAND **AUSTRIA, HALLE B2.**

# INTERNATIONALE IMMO-AKTIEN IM VERGLEICH

## DEUTSCHE EUROSHOP: ANTIZYKLISCHER INVESTOR

Der Shoppingcenter-Spezialist hat in der Vergangenheit immer dann zuge schlagen, als die Konkurrenz passiv war. Starke Umsatzprognose für 2013.



Einjahresperformance: +7,14 % KGV: 13,41  
 Dividendenrendite: 3,79 % Dividende 2012: 1,20 €

## UNIBAIL RODAMCO: DIE QUALITÄTSAKTIE

Die Aktie des französischen Shoppingcenter-Betreibers ist derzeit zwar kein Schnäppchen, das langfristige Wachstumspotenzial stimmt aber.



Einjahresperformance: +5,23 % KGV: 11,52  
 Dividendenrendite: 4,62 % Dividende 2012: 8,40 €

## MITSUBISHI ESTATE: GROSSES PORTFOLIO

Zum Portfolio des japanischen Immobilieninvestors gehören Wohn- und Büroimmobilien sowie Freizeiteinrichtungen – darunter auch Golf- und Tennisplätze.



Einjahresperformance: +103,91 % KGV: 24,71  
 Dividendenrendite: 0,43 % Dividende 2012: 6 JPY

## MITSUI FUDOSAN: TOP-PERFORMER

Wie Konkurrent Mitsubishi Estate weist auch Mitsui Fudosan derzeit eine starke Performance auf. Beide Titel profitieren von der Notenbankpolitik.



Einjahresperformance: +126,68 % KGV: –  
 Dividendenrendite: 0,67 % Dividende 2012: 22 JPY

## CHINA OVERSEAS LAND: STAATLICHER IMMO-RIESE

Der größte chinesische Immobilienentwickler konnte in der ersten Jahreshälfte 2013 dank starker Deals die Gewinne um 32 Prozent steigern.



Einjahresperformance: +34,61 % KGV: 9,9  
 Dividendenrendite: 1,79 % Dividende 2012: 0,18 HKD

## HYPROP: HOHE QUALITÄT UND DIVIDENDE

Der südafrikanische Retail-Investor setzt auf nachhaltiges Wachstum und Qualität. Die Dividendenrendite kann sich sehen lassen.



Einjahresperformance: +0,63 % KGV: 16,71  
 Dividendenrendite: 5,95 % Dividende 2012: 213 ZAR

## COFINIMMO: DIVIDENDEN-PLAY

Dank einer Dividendenrendite von 7 Prozent muss man beim belgischen Immobilieninvestor nicht zwangsläufig auf die Performance schauen.



Einjahresperformance: -5,61 %  
Dividendenrendite: 7,25 %

KGV: 14,64  
Dividende 2012: 6,50 €

## HAMMERSON: DYNAMISCHER REIT

Die Aktie des britischen Immobilienentwicklers und -investors hat im Vorjahr den FTSE 100 um 28,2 Prozent outperformed. Geht es 2013 ruhiger zur Sache?



Einjahresperformance: +8,30%  
Dividendenrendite: 3,69 %

KGV: 25,68  
Dividende 2012: 18 p

Quelle: Factset

# KLARER VORTEIL FÜR BÜROS MIT MEHRWERT.

**Effizienz ist für Unternehmen nicht nur ein entscheidender Erfolgsfaktor, sondern auch wirtschaftliche Notwendigkeit – das gilt vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Die Wahl des richtigen Bürostandortes ist der erste Schritt dazu. Denn schließlich wollen sich Unternehmen voll und ganz auf ihr Geschäft konzentrieren.**

Diesen Trend erkannten zuletzt auch immer mehr Projektentwickler. Sie bieten nicht nur „nackte Räumlichkeiten“, sondern Büros mit Mehrwert durch Full-Service und umfassende Infrastruktur und schaffen so ein ideales Umfeld für effizientes Arbeiten.

Ein Bürostandort, der sich seit Jahren durch das perfekte Zusammenspiel verschiedener Faktoren erfolgreich behauptet, ist das EURO PLAZA am Wienerberg. Der Office

Park wächst seit 2002 und bietet renommierten Mietern neben Büros mit topmoderner Ausstattung und exzellenter Lage auf Wunsch auch Rundumservice von Facility Management bis Event-Catering.

Service ist aber längst nicht der einzige Vorteil, mit dem sich das EURO PLAZA von seinen Mitbewerbern am Markt abhebt. Der Standort ist über die wichtigsten Fernverkehrsrouten gut erreichbar und verfügt über eine ausgezeichnete Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Mit dem Auto zum Flughafen Wien-Schwechat sind es gerade einmal 20 Minuten und nur 15 Minuten in die Innenstadt.

Dazu profitieren die Mieter des Office Parks – darunter Coca-Cola, Kapsch, L’Oreal, Hewlett-Packard, Microsoft, Nestlé und Sony – auch direkt am Standort. Nicht nur, dass man einander beim Lunch in einem



der Restaurants begegnet und Business-Kontakte knüpfen kann. Auch eine Bankfiliale, eine Druckerei, eine Bäckerei, eine Kfz-Zulassungsstelle, eine Putzerei, ein Reifenservice und vieles mehr stehen im EURO PLAZA zur Verfügung.

Freilich erfüllt dabei die Ausstattung der Gebäude alle Anforderungen eines modernen Bürobetriebs. Ausgeklügelte Klimatechnik ohne Zugluft, ein umfassendes Sicherheitskonzept und ausreichend Parkmöglichkeiten zählen zu

den „inneren Werten“ des EURO PLAZA. Repräsentative Architektur macht jedes der bislang elf Gebäude des Standorts zum Unikat.

Mitte 2014 wird die jüngste Bauphase des Office Parks fertig gestellt sein und weiteren Unternehmen Full-Service-Flächen und damit ein ideales Umfeld für effizientes Arbeiten und damit wirtschaftlichen Erfolg bieten. Rund 50 Prozent der neuen Flächen sind bereits vermietet.

[www.europiazza.at](http://www.europiazza.at)

**WANDEL**  
ARCHITEKTEN  
MÜSSEN SICH  
IMMER MEHR  
ANPASSEN

# ARCHITEKTUR UNTER ZUGZWANG

Die Anforderungen in puncto Ökologie und Nachhaltigkeit steigen – parallel dazu auch die Ansprüche, was Architektur leisten können muss. Was sie kann, wenn sie will und darf, zeigt das weltweit erste Passiv-Bürohaus, das RHW.2. Eine Art Interview.

Der Zubau zum Raiffeisenhaus  
ist ein Musterbeispiel dafür,  
wie alle am Entstehungs- und  
Bewirtschaftungsprozess Beteiligten  
an einem Strang ziehen.



Dieter Hayde meint: „Es ist nicht mehr so lustig wie früher.“



Nachhaltigkeit, Ökologie – das sind doch eigentlich selbstverständliche Stichworte für Architekten, oder? Architekt Dieter Hayde zeigt sich erstaunt: „Ja natürlich! Doch spielen eine Vielzahl an Faktoren, die zum Gelingen eines Projekts beitragen, eine Rolle. Dazu zählt in erster Linie die Bestellqualität der Bauherren – denn teilweise ist es schwierig, die Bauherren von Ökologie zu überzeugen, sodass diese auch in der Architektur eingebracht werden kann.“

#### **Passivhaus war gar nicht geplant**

Beim RHW.2 wusste der Bauherr idealerweise bereits genau, was er wollte. „Der Ausgangspunkt war ein Niedrigenergiehaus – dass es nun ein Passivhaus wurde und noch dazu das weltweit erste Passiv-Bürohochhaus, ist letztlich aufgrund der guten Zusammenarbeit mit Architekt Maurer als auch der Kompetenz von Vasko+Partner als Generalkonsulent gelungen“, erklärt Hayde. „Wir haben standortbezogen alle Gegebenheiten ausgenutzt – von der Abwärme des Rechenzentrums des Nachbargebäudes bis zur Kühlung mittels Donaukanalwasser, wir installierten ein Blockkraftheizwerk, Geothermie, Solarenergie als auch eine Bauteilaktivierung“, so Hayde. Der Einfluss der Gebäudetechnik auf die Architektur

ist gewaltig und muss im Einklang mit dem Planer passieren. Die Planung für das Hochhaus, ein Zubau an das bestehende Raiffeisen-Haus am Wiener Donaukanal, stammt von den Architekten Hayde und Maurer. Vasko+Partner erarbeitete gemeinsam mit den Architekten die ökologische Grundidee. Plakativstes Ergebnis der Kooperation: Der Zubau ist als Passivhaus (für Nicht-Wohnnutzung) und auf nationaler Ebene nach klima:aktiv und TQB (ÖGNB) zertifiziert.

#### **Architekt als Gebäudetechniker**

Bei all den Zertifizierungen, technischen Raffinessen und Möglichkeiten scheint es, dass der Architekt schon ein Gebäudetechniker sein muss. „Nein, aber das Verständnis für Gebäudetechnik braucht ein Architekt. Der Zugang zu einem Projekt führt nach wie vor über die städtebauliche Situation, das Umfeld und den Freiraum – nur muss man sich frühzeitig überlegen, wohin die Reise geht. Fragen nach der Stärke der Außenwand, wie viel Nutzfläche gebraucht wird etc. müssen frühzeitig geklärt werden. Planungssicherheit ist heute im Vergleich zu früher zum ehestmöglichen Zeitpunkt verlangt, der Bauherr will keine Überraschungen, will von Anfang an wissen, was auf ihn zukommt.“

Der formale Zugang zu einem Projekt sei der gleiche wie bisher, erklärt Hayde – aber natürlich, räumt er ein, „eine integrale Planung ist vom ersten Gedanken an selbstverständlich. Dann ziehen wir sofort den Sonderfachmann bei – wir müssen ja auch sehr frühzeitig zu Kostensicherheit kommen.“ Im Büro Hayde gibt es keine Gebäudetechniker – er hält von dieser Verschmelzung der beiden Berufe auch nichts. „Wir sind ein Architekturbüro, das ist unsere Kernkompetenz, in unserem Auftrag werden bei jedem Projekt Sonderfachleute herangezogen“, betont Hayde und verleiht seiner Ablehnung gegenüber der gelebten Praxis, dass Architekturbüros in allen angrenzenden Bereichen unterwegs sind, Gewicht.

#### **Nicht alles ist nachvollziehbar**

Die Ansprüche an Ökologie haben das Berufsbild verändert. „Architektur ist viel komplexer geworden. Früher nahm ich einen Stift und brachte eine Skizze zu Papier. Dann folgte – sagte man damals – die ‚aufbauende‘ Planung. Heute fragt der Auftraggeber bereits beim Vorentwurf detailliert nach den Kosten. Die Grundlage jeder Planung ist aber weiterhin die formale Gestaltung. Die Flut an Richtlinien und Gesetzen hat die Planung jedoch massiv verkompliziert

>

>

## DIETER HAYDE > ATELIER HAYDE ARCHITEKTEN

- > 1994 Gründung des Architekturbüros
- > 1997 ISO-9001-Zertifizierung
- > 2001 Umwandlung in Atelier Hayde Architekten, Ziviltechniker GmbH
- > 2009 Validierung nach EMAS und Zertifizierung nach ISO 14001
- > 32 Mitarbeiter

Leistungsbild: Architektur, örtliche Bauaufsicht, Projektmanagement und Koordination, begleitende Kontrolle, Machbarkeitsstudien und Generalplanerleistungen.

und den Aufwand erhöht - das Thema Ökologie ist mit einer Riesenbandbreite an Auflagen gespickt.“ Mit dem Anspruch an Ökologie stiegen auch die Auflagen für Planungen: „Ja, aber das ist die Schuld des Gesetzgebers, OIB-Richtlinien, Brandschutz etc. - natürlich ist heute alles viel aufwendiger. Warum braucht man z. B. bei einem Passivhaus einen Notkamin? Oder die übertriebenen statischen Anforderungen, die sind bei vielen Projekten nicht nachvollziehbar“, macht Hayde seinem Ärger Luft. Er ist davon überzeugt, dass das Zeitalter der Architekten, die einen Entwurf einfach hinwerfen und andere mühen sich dann mit der detaillierten Planung ab, definitiv vorbei ist. Auch diese Kollegen müssen eine integrale

Planung abliefern, sonst werden sie den Auftrag nicht erfüllen können.

„Die Möglichkeiten durch die EDV haben die Architektur maßgeblich verändert - viele junge Kollegen machen jeden Strich am PC. Das hat viele Vorteile, z. B. mehr Effizienz oder auch die Stimmigkeit innerhalb aller Planer und Konsulenten. Die Sicherheit für alle Beteiligten hat sich erhöht - egal ob in puncto Ausschreibung oder Massenermittlung. Aber: Es ist nicht mehr so lustig wie früher. Es wird jetzt eher sehr formal geplant, das haptische Gefühl eines Planes gibt es nicht mehr. Die Jungen arbeiten fast ausschließlich mit Plattformen, da wird ausgetauscht, korrigiert, unzählige Änderungen vorgenommen, überprüft, wer aller bereits

ADVERTORIAL



Nur eine Auswahl an Projekten der Erste Group Immorent: der Futurama Business Park in Prag, der Erste Campus in Wien sowie das Tech Gate.

# ERFOLGE MÖGLICH MACHEN

Die Erste Group Immorent ermöglicht mit ihrer Finanzierung von Immobilien und mit ihrem fundierten Know-how, das die gesamte Wertschöpfungskette einer Immobilie abdeckt, viele neue Projekte und kurbelt damit auch die Wirtschaft mit an.

Je nach Kundenanforderungen kann die Gruppe mit ihrer umfassenden Kompetenz maßgeschneiderte Lösungen bieten. Jüngstes Beispiel ist etwa das neue Bürogebäude der Firma Manner, dem Produzenten der weit über die nationalen Grenzen hinaus bekannten Schnitten. Die Dienstleistungen der Erste Group Immorent umfassen hierbei die Finanzierung, die Generalplanung und die Projektsteuerung. Ein anderer sehr erfolgreicher Standort in Wien wurde ebenfalls von der Erste Group Immorent finanziert: Der FH

Campus, die modernste und größte Fachhochschule in Wien. Aber nicht nur in Österreich finanziert und entwickelt das Unternehmen, auch in ihren CEE-Core-Märkten, wie etwa in der Slowakei: In der zweitgrößten Stadt des Landes, in Košice, entwickelt die Erste Group Immorent den IMMOPARK Košice. Viele weitere Erfolgsbeispiele zeigen, dass auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten partnerschaftliche Lösungen möglich sind. ■

[www.erstegroupimmorent.com](http://www.erstegroupimmorent.com)

zugegriffen hat usw.“ Bleibt die Kreativität auf der Strecke? „Naja, den ersten Entwurf zeichne ich immer noch mit dem Bleistift ... und bei aller Effizienzsteigerung: Unsere Häuser sind früher ohne CAD auch fertig geworden“, lacht Hayde.

#### Detailwissen fehlt

Die neuen Anforderungen an Architekten bedingen auch ein Umdenken bei der Ausbildung, ist Hayde überzeugt: „Ich würde die Ausbildung in zwei Teilen sehen, die reine Ausbildung mit ausführlicher Praxis und die künstlerische Bildung. Denn viele der Universitätsabsolventen kennen kaum Details. Das ist ein enormer Aufwand für ein Büro, bis der Nachwuchs einmal überhaupt einen Einreichplan zeichnen

kann.“ Wie sieht denn die ideale Planung aus? „Der Architekt muss ein perfektes Team mit dem Auftraggeber bilden, das Verständnis zwischen den beiden muss funktionieren, im Idealfall stimmt einfach die Chemie. Der Weg muss gemeinsam definiert werden.“ Das spricht aber eigentlich gegen Wettbewerbe? „Ja, das ist das Problem. Deshalb scheuen auch viele Auftraggeber Wettbewerbe, da diese dann ja häufig einen Architekten

bekommen, mit dem sie sich gar nicht verstehen und dieser dadurch auch seine Vorstellungen nicht oder nur sehr mühsam erfüllen kann.“

Klarstellung der Funktionen, ein gutes Team, das gemeinsam zusammengestellt wird, auch mit den Sonderfachleuten muss es gut klappen – das ist das Geheimrezept von Dieter Hayde. Und wenn das befolgt wird, findet Ökologie und Nachhaltigkeit Platz. ■

„DIE FLUT AN RICHTLINIEN UND GESETZEN HAT DIE PLANUNG MASSIV VERKOMPLIZIERT UND DEN AUFWAND ERHÖHT.“

Dieter Hayde, Architekt



# ALLE REDEN VON TOPLAGEN. WIR HABEN SIE.

Die Nachfrage nach Retail-Flächen an Wiens Toplagen wie zum Beispiel dem Goldenen U im 1. Bezirk ist ungebrochen stark. Dank mehr als 50 Jahren Erfahrung kennen wir uns im Wiener Retail-Markt bestens aus. Wenn Sie auf der Suche nach einem neuen Standort sind, oder Ihr Geschäftslokal abgeben wollen, sollten Sie mit Herrn Stefan Goigitzer reden. Telefon: +43 (0)1 535 53 05-20 oder unter [austria.retail@colliers.com](mailto:austria.retail@colliers.com)



Colliers International Immobilienmakler GmbH, Goldschmiedgasse 10, 1010 Wien, [www.colliers.com/austria](http://www.colliers.com/austria)

# Business Park Vienna – for global business



## AUF EINEN BLICK > BUSINESS PARK VIENNA

- Top-Lage, moderne Architektur
- Gesamtnutzfläche: 230.000 m<sup>2</sup>, davon 131.000 m<sup>2</sup> für Büro- und Geschäftsflächen
- Direktanbindung an Autobahnkreuz und öffentliches Verkehrsnetz
- 15 Minuten zur Stadtmitte, 20 Minuten zum Flughafen
- 3 Parkgaragen, 2.000 Stellplätze
- 24-Stunden-Portier- und Security-Service
- Nahversorgung, Shops, Cafés, 2-Hauben-Restaurant: „dasTurm“
- Eventlocation: „ThirtyFive“, 4-Sterne-Hotel, Miet-Appartements
- Kindergarten
- Kino, Fitness, Sport- und Golfplatz vor der Tür
- Eigentümer: IMMOFINANZ Group

Eine Top-Lage mit attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis – der Hauptgrund für die Wahl eines Firmensitzes.

Der Business Park Vienna liegt im Süden Wiens unmittelbar bei dem Erholungsgebiet Wienerberg und ist einer der größten Büro- und Geschäftsstandorte der Stadt. Die vom italienischen Stararchitekten Massimiliano Fuksas entworfenen Bürotürme Vienna Twin Tower prägen die Skyline und sind ein weithin sichtbarer Blickfang. Der Standort punktet mit einem Mix aus internationalen Unternehmen, Shopping-, Gastronomie- und Freizeitangeboten wie Kino, Fitnessstudio, Laufstrecke und Golfplatz vor der Tür.

### Intelligente Büros

Die einzelnen Bürogebäude erfüllen die unterschiedlichsten Anforderungen. Vom Kombibüro bis zum Open-Space-Office sowie prestigeträchtigen und effizienten Bürolösungen lässt sich im Business Park Vienna jeder Mieterwunsch umsetzen. Sowohl Kleinbüros als auch Mieteinheiten von mehreren 1.000 Quadratmeter sind realisierbar – bis zu 2.600 Quadratmeter stehen auf einer Ebene zur Verfügung. Neben der hochwertigen technischen Ausstattung beeindruckt die Räume durch Helligkeit und Transparenz.

### Work-Life-Balance

Internationale Unternehmen schätzen besonders die geografische Lage, wie beispielsweise Petra Gepp, Geschäfts-

führerin von Faber-Castell Austria: „Der Business Park Vienna überzeugt durch seine Nähe zu City und Airport. Und unsere Mitarbeiter profitieren von den vielfältigen Shop-, Restaurant- und Freizeitangeboten sowie der Kinderbetreuung am Standort.“ Für Laurent Pernet, Generaldirektor von Peugeot Citroën Österreich, bietet der Business Park Vienna einen echten Mehrwert: „Wir haben hier ein zeitgemäßes Bürokonzept vorgefunden, das die Modernität unserer Marken Peugeot und Citroën zum Ausdruck bringt.“

### On top of Vienna

Neben Top-Lage und dem erstklassigen Büroangebot punktet der Business Park Vienna mit zwei weiteren exklusiven Highlights: Im 22. Stock des IMMOFINANZ-Towers liegt das Restaurant „dasTurm“, das von den Gourmetkritikern des Gault Millau mit 2 Hauben ausgezeichnet wurde. Ob Business-Lunch oder Dinner, das Team rund um Küchenchef Heinz Preschan bietet Spitzengastronomie auf international hohem Niveau. Apropos höchste Ansprüche: Im Business Park Vienna befindet sich auch Wiens höchste Event-Location – das ThirtyFive. Ob Pressekonferenz oder Cocktailempfang, Business-Talk oder Produktpräsentation – der 600 Quadratmeter große Eventspace



**1** Der Business Park Vienna ist einer der größten Büro- und Geschäftsstandorte Wiens.

**2** Shopping-, Gastronomie- und Freizeitangebote wie Kino, Fitnessstudio, Laufstrecke und Golfplatz vor der Bürotür.

**3** Spitzengastronomie auf internationalem Niveau im 2-Hauben-Restaurant „dasTurm“.

**4** Intelligentes Büro: Mit dem iPad können Mieter die Heizung, das Licht oder die Jalousien individuell so steuern, wie sie es gerade brauchen.

**5** Event-Location im 35. Stock: Das „ThirtyFive“ bietet Platz für Veranstaltungen aller Art.



im 35. Stock des Vienna Twin Tower bietet einen einzigartigen Rundblick über die Stadt.

### Mitten in Europa

Über 300 namhafte internationale Unternehmen agieren von Österreich und Wien aus in die ganze Welt. Zu Recht wird die Stadt an der Donau als „Drehscheibe zwischen West und Ost“ bezeichnet. Im globalen Wettbewerb der Standorte überzeugt Wien als Stadt mit der höchsten Lebensqualität. Dr. Eduard Zehetner, CEO der IMMOFINANZ AG und Eigentümer der Immobilie, dazu: „Global agierende Unternehmen schätzen die geopolitische Lage von Wien. Der Business Park Vienna erfüllt höchste Ansprüche für modernes Arbeiten und Leben in dieser Stadt. Nicht zuletzt punktet der Standort auch mit einem sehr attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.“ ■

## KONTAKT > BUSINESS PARK VIENNA

Ihr neues Büro mit Weitblick  
Tel.: + 43 1 880 90-2900

[www.businessparkvienna.com](http://www.businessparkvienna.com)

# ERFOLG TROTZ FEHLENDER BUSINESS-GÄSTE

Woher rühren die Erfolgszahlen des Wiener Tourismus? Sind die Gründe in der Tourismusedwicklung zu finden oder ist das Angebot, das durch Immobilienentwickler geschaffen wird, ausschlaggebend? Eine Expertendiskussion auf Initiative von mrp Hotels geht dem Henne-Ei-Problem auf den Grund und fragt sich, was in Zukunft getan werden muss, um das Erfolgsniveau zu halten.



60 % der Passagiere  
am Flughafen Wien sind  
Leisure-Touristen.

## **Wien vermeldete für 2012 mit 12,3 Millionen Nächtigungen abermals einen Rekordwert. Wer darf den Erfolg für sich verbuchen?**

**Kettner:** Es gibt ganz wenige Hotels auf dieser Welt, in die man nur des Hotels wegen und nicht wegen der Destination fährt. Man besucht eine Stadt und ihr Angebot, nicht ein Haus. In Wien heißt das Angebot vor allem Kultur – sie ist die DNA der Stadt. Darauf muss man achten, und die Politik ist gefordert, dieses Bekenntnis immer wieder neu zu bekräftigen. Es ist allerdings sehr verlockend zu sagen, dass der Erfolg der Leistung einem Einzigen zuzuschreiben wäre. Tatsächlich sind es viele Mosaiksteinchen, die ein ganzes Bild ergeben. Die einzelnen Beteiligten müssen miteinander kooperieren – auch das klappt in Wien hervorragend.

**Jurkowitsch:** Dem kann ich nur beipflichten. In anderen Städten wie Prag fehlen viele dieser einzelnen Steinchen. Zur für Wien wichtigen Kultur kommen im

Tourismus noch weitere Faktoren hinzu. Shopping sollte man bei diesen Überlegungen nicht vernachlässigen. Menschen verlangen von einer hochwertigen Destination ein ebensolches Einkaufserlebnis – die Entwicklung im goldenen Quartier z. B. ist daher zu begrüßen.

**Reitterer:** Dazu ist allerdings noch eines anzumerken: Irgendwann werden wir erkennen, dass Chinesen, wenn sie in Wien sind, sehr wohl am Sonntag einkaufen wollen. Dann wird es allerdings wieder zu spät sein und es wird unglücklich viel Geld dafür aufgewendet, die Chinesen doch hierher zu bringen. In diesen Fällen reagieren wir nur und agieren zu wenig.

## **Den Zahlen nach muss es den Hoteliers dennoch prächtig gehen, egal ob die Geschäfte sonntags offen haben oder nicht ...**

**Reitterer:** Die Nächtigungskurve steigt, aber die Auslastung sinkt. Selbst die Erfolgsverwöhnten klagen. Im letzten

Jahr gab es, mit Ausnahme eines Monats, eine sinkende Auslastung bei 5-Sterne-Häusern. Wir beobachten: Entweder halten Hotels die Auslastung oder den Preis – aber nicht beides. Und in der Sekunde, in der ein 5-Sterne-Hotel seine Zimmer zu 4-Sterne-Preisen verkauft, geht die Todesspirale los.

## **Sie sprechen den RevPar an – also eine Kenngröße, die den Umsatz pro verfügbaren Zimmern misst und somit eine wichtige Benchmark in der Branche darstellt.**

**Reitterer:** Ja, und der sinkt bei allen durchgehend, und das ist unser Problem. Es gibt immer mehr Betten in Wien und zugleich steigen die Abgaben und die Löhne. Wenn der Erlös sinkt und die Kosten steigen, ist das katastrophal, nicht nur für die Hoteliers, auch für die Gäste und für die Stadt.

**Kettner:** Die Gesamtzahlen sprechen eine andere Sprache: Über ganz Wien gesehen



## DIE DISKUTANTEN

---

**NORBERT KETTNER**  
Geschäftsführer Wien Tourismus

**WERNER HACKENBERG**  
Direktor Immobilienmanagement  
Flughafen Wien AG

**FRANZ JURKOWITSCH**  
Vorstandsvorsitzender des Immobilienentwicklers  
und Hotelbetreibers Warimpex

**MICHAELA REITTERER**  
Hotelière und Präsidentin der Österreichischen  
Hotelierversammlung  
(v. l. n. r.)



halten wir eine Auslastung von rund 70 Prozent, und auch der RevPar sinkt nicht, aber er steigt weniger stark als in anderen Städten. Angestammte Häuser, vor allem jene, die kein starkes Profil haben, kommen unter Druck, ja. Aber die Nächtigungszahlen und Ankunftsahlen sind eindeutig. Viele Betriebe gäbe es schon nicht mehr, wenn diese Zahlen nicht so gut wären. Nächtigungen sind auch ein Gradmesser! Aber es ist doch verdächtig: Nach und nach machen neue 5-Sterne-Brands ihre Wien-Dependance auf. Das kann doch nicht gut sein. Verträgt das der Markt?

**Jurkowitzsch:** Wir kommen in Wien nicht ins Hochpreissegment, nicht einmal wochenweise. Nehmen wir als Vergleich München: Dort gibt es fünf bis sechs Mal im Jahr Veranstaltungen, während denen die Zimmerpreise in einem guten 4-Sterne-Hotel zumindest ein paar Tage lang auf 400 bis 450 Euro steigen.

### Fehlen die Geschäftskunden? Fehlen große Kongresse?

**Hackenber:** Zurzeit liegt der Anteil von Business-Passagieren am Flughafen Wien bei rund 40 Prozent, 60 Prozent sind Leisure-Passagiere. Das zeigt, dass Wien sehr stark freizeittouristisch geprägt ist.

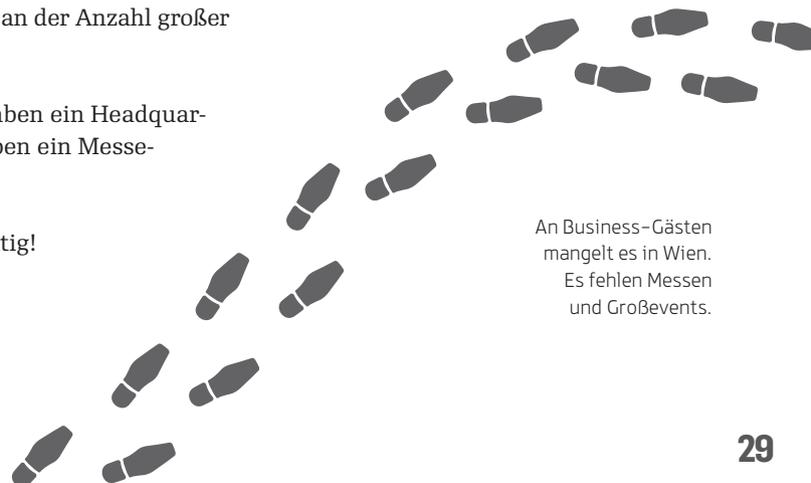
**Kettner:** An Kongressen mangelt es sicher nicht, wir hatten 2012 das beste Kongressjahr. 2013 wird nicht so stark, aber wir sind nach wie vor Nummer eins weltweit, gemessen an der Anzahl großer Kongresse.

**Jurkowitzsch:** Wir haben ein Headquarterproblem, wir haben ein Messeproblem.

**Reitterer:** Völlig richtig! Wir haben in Wien keine konstante Business-Auslastung unter der

Woche. Am Wochenende funktioniert es mit dem Tourismus gut, aber es fehlen die Business-Gäste unter der Woche. Dazu braucht es internationale Messen und Headquarters. Rundherum müssen dabei auch solche Themen wie das Ausstellen eines Visums geklärt werden. Leider haben andere Städte dieses bürokratische Manko Österreichs schon erkannt und >

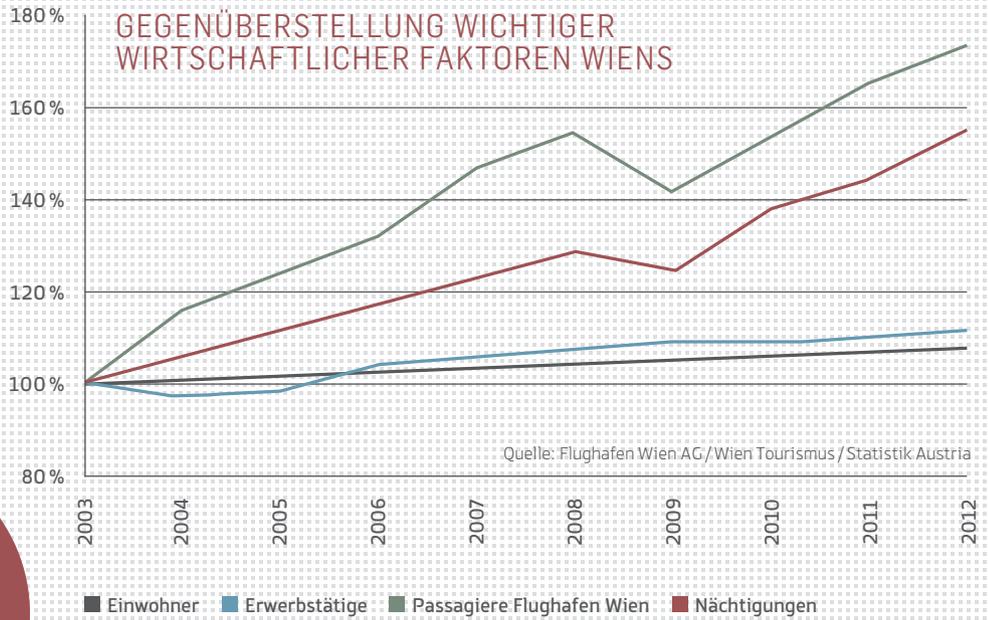
An Business-Gästen mangelt es in Wien. Es fehlen Messen und Großevents.





**MARTIN SCHAFER**

Bei der Analyse des Wiener Marktes stellt Schaffer eine starke Parallelität zwischen Flughafen-Passagieren und Nächtigungen fest.



>

wissen es für sich zu nutzen. Maßnahmen wie das recht unbürokratische 72-Stunden-Visum für Russland sind da enorm hilfreich, das wird ja derzeit gerade verhandelt.

**Ist Österreich stark genug in der Betriebsansiedlung?**

**Jurkowsch:** Die Ansiedlung hängt von vielen Faktoren ab: Steuer, Lohnkostenbelastung, dem Faktor Arbeit und administrativen Fragen. Unternehmen gehen etwa nicht nach Luxemburg, weil sie dort niedrige Steuern zahlen, sondern weil sie innerhalb eines Tages hochprofessionell einen Fonds aufstellen können. Wir haben keine Kapitalmarkt-Kultur. Wir sind ein Produktionsstandort von tüchtigen mittelständischen Unternehmen. Es fehlen aber Investoren, die auf Zeit investieren und damit auch viel weiteres Geschäft auslösen, unter anderem auch bei Hotels. Bei einer Kapitalerhöhung oder einer Börseneinführung ist der Hotelzimmerpreis kaum interessant, es werden aber einige Hundert Hotelnächte konsumiert – von Anwälten, Beratern, Investmentbanken, allen, die bei einer Roadshow – die auch in Hotels stattfinden – beteiligt sind usw. Der letzte IPO in Wien war vor drei Jahren.

**Der Flughafen Wien errichtet jetzt aber ein Budget Hotel – rechnen Sie nicht mit einer steigenden Anzahl an Geschäftsleuten?**

**Hackenberg:** Das Budget Hotel am Flughafen sehe ich völlig losgelöst von der Hoteldiskussion in Wien. Der Flughafen Wien ist einer der wenigen, wenn nicht der einzige größere europäische Flughafen, an dessen Standort es nur ein Hotel gibt. Das ist historisch bedingt, und das wollen wir nun aufholen.

**Welche Rolle spielen Langstreckenflüge für eine Tourismusdestination?**

**Hackenberg:** Sie sind enorm wichtig, da es sich um Direktverbindungen handelt. Die Aufnahme der Chicago-Verbindung der Austrian Airlines ist z.B. sehr gut aufgenommen worden.

**Kettner:** Wir sind schon Monate vor der Einführung dieses Fluges gemeinsam mit Austrian Airlines und dem Flughafen Wien in Chicago unterwegs gewesen, um die Verbindung aktiv zu vermarkten. Das zeigt, wie gut die einzelnen Player zusammenarbeiten. Aus den USA kommen immer noch jene Gäste, die am meisten Geld ausgeben. Jede Langstrecke in die USA ist ein Geschenk für uns.

**Und von wo werden in Zukunft die meisten Gäste kommen?**

**Hackenberg:** Asien ist sicher ein Zukunftsmarkt. Aktuellen Prognosen zufolge wird der Verkehr in der Region Asien-Pazifik in den nächsten 20 Jahren jährlich um durchschnittlich 6 Prozent steigen, und das betrifft sehr stark jene Zielgruppe, die auch Wien interessiert.

**Das heißt Infrastruktur schafft Nachfrage?**

**Jurkowsch:** Ja, das war besonders gut in Prag zu beobachten, als es in den Jahren 2005 bis 2007 täglich 25 direkte Flugverbindungen nach Großbritannien, auch in Sekundär-Städte gab. Unsere 4- und 5-Sterne-Hotels in Tschechien profitierten davon, weil viele englische Geschäftsleute mit der Billigairline direkt fliegen und sich das mühsame Umsteigen in Heathrow ersparen wollten. Da verbrachten sie lieber eine Nacht in Prag.

**Wovon profitiert der Tourismus?**

Von Infrastruktur und von Kaufkraft-erhaltung. Es sind oft die besten Investitionen in den Tourismus, wenn man die Kaufkraft in der Bevölkerung oben hält. Es nützt alles nichts, wenn wir die tollsten Hotels, die Leute aber kein Geld haben. ■

# Unsere Spezialität: Wohnen genuss.



provisionsfrei direkt vom Bauträger



9., Schubertgasse 19/Säulengasse 16

**35 freifinanzierte Eigentums-  
wohnungen von 55 bis  
237 Quadratmetern**

- :: Baubeginn Ende 2013
- :: Beim Sobieski-Platz
- :: einziger echter Neubau im 9. Bezirk
- :: HWB: 23,5 (Klasse B), fGEE: 0,97



19., Sieveringer Straße 69

**12 freifinanzierte Eigentums-  
wohnungen von 58 bis  
199 Quadratmetern**

- :: Baubeginn Herbst 2013
- :: Loggia, Terrasse oder Garten
- :: großzügiges Penthouse mit Dachterrasse
- :: HWB: 23,79 (Klasse A), fGEE: 0,74



Perchtoldsdorf bei Wien

**21 freifinanzierte Eigentums-  
wohnungen von 50 bis  
197 Quadratmetern**

- :: Baubeginn Frühjahr 2014
- :: Gärten, Balkone oder Dachterrassen
- :: HWB: 38

**Mit dem Kauf unserer Wohnungen können Sie nur gewinnen.** Entweder Sie ziehen selbst ein und gewinnen Lebensqualität in den besten Lagen Wiens und Umgebung. Oder Sie investieren in eine hervorragende Anlage und vermieten erfolgreich mit guter Rendite und Wertentwicklung. Fragen Sie den Spezialisten für besonderes Wohnen in Wien.

**DURST-BAU GmbH**  
Modecenterstraße 17  
A-1110 Wien  
+43 1 877 9441-123

[www.durst-bau.at](http://www.durst-bau.at)

DURST-BAU ist ein Unternehmen der



# Kinderkrankheiten

In den USA verwenden 36 Prozent aller Planungsbüros bereits Building Information Modeling. Europa zieht nun nach – langsam. Die am Markt vorhandenen Lösungen machen noch nicht alle Planer glücklich.

„Wir beschäftigen uns bereits seit ein- einhalb, zwei Jahren mit BIM“, erzählt Wolfgang Poppe, Geschäftsführer Vasko & Partner, und fährt fort: „Tatsache ist: Es gibt kein funktionierendes BIM.“ Ein hartes Urteil. Auf der Suche nach dem idealen Programm habe man alle relevanten am Markt befindlichen Programme angesehen und evaluiert. „Wir haben wirklich lange gesucht – aber ein BIM, das alle Disziplinen abdeckt, das gibt es derzeit noch nicht.“ Einzellösungen sehr wohl.

## Individuelle Lösung gestrickt

Aus diesem Grund ging Poppe mit seinem Team einen anderen Weg. „Wir haben die jeweils – aus unserer Sicht – besten Einzelprogramme gekauft und uns die Verknüpfung selbst programmiert. BIM-Box heißt das Wunderding, das den Datenaustausch über eigene Schnittstellen sicherstellt. Die angebotenen Schnittstellen funktionieren nicht. Das ist ein den Softwareherstellern schon seit Langem

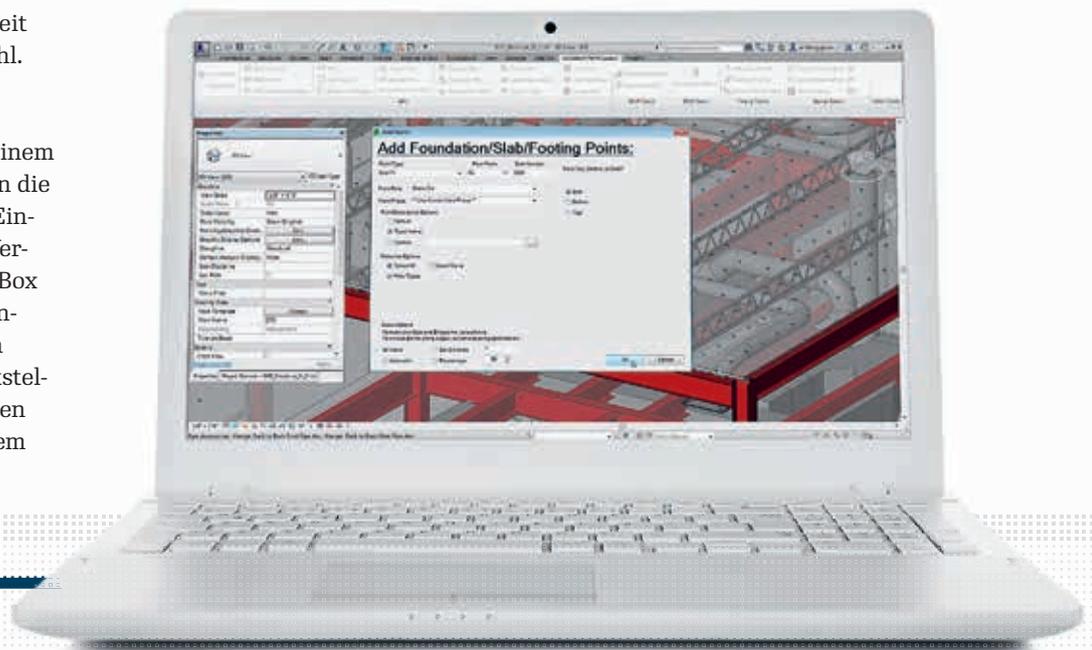
bekanntes Problem. Sie fangen jetzt langsam an zu reagieren. Wir haben mit der BIM-Box Pionierarbeit übernommen.“

## Sanierung bräuchte Daten

„BIM ist ein sehr komplexes Thema. Es gibt kein Standardprogramm – alle haben Stärken und Schwächen“, bestätigt Architekt

Gerhard Fritz vom Militärischen Immobilienmanagement. Anders als Poppe, der auch Vorteile beim Einsatz von BIM bei der Sanierung von Bestandsobjekten sieht, ortet Fritz hier eine Schwachstelle. Das große Manko bei Sanierungen sei die vorhandene Datenlage. „Da muss teuer nachvermessen werden. Bleibt die Frage, ob die nach-

>



## BIM > WAS IST DAS?

In der klassischen Bauplanung erstellt ein Architekt einen Entwurf und zeichnet diesen auf, heutzutage mit Hilfe von CAD-Systemen. Zur Kostenkalkulation wird eine Massenermittlung auf Basis der Zeichnungen erstellt. Die Pläne werden unter anderem Fachingenieuren, Brandschutzgutachtern und Behörden vorgelegt. Tritt eine Änderung der Planung auf, müssen die Zeichnungen geändert werden, die Massenermittlung muss angeglichen werden, alle

Beteiligten erhalten aktualisierte Zeichnungen und müssen diese mit ihren Fachplanungen abgleichen. Dies verursacht einen erheblichen Koordinierungs- und Arbeitsaufwand, der mit BIM deutlich reduziert werden kann. Mit BIM nimmt der Architekt oder Fachplaner Änderungen an der Projektdatei, am Modell vor. Diese Änderungen sind für alle Beteiligten, sowohl als Zeichnung als auch als Datenpaket, direkt verfügbar. Massen und Stückzahlen, die zum Beispiel als Grundla-

ge zur Kostenkalkulation dienen, werden automatisch abgeglichen. So entsteht ein vollständiger Datenpool, aus dem konsistente und aktuelle Informationen auf Knopfdruck abrufbar sind: Sämtliche Pläne wie Grundrisse, Ansichten oder Schnitte, aber auch Sachdaten wie Mengen, Zeiten und Kosten sowie physikalische Werte, Lichtstudien oder energetische Berechnungen – all diese Dokumente sind nichts weiter als eine andere Sicht auf das gleiche Projekt.

Aile großen Anbieter von Planungssoftware haben BIM-Lösungen entwickelt. Eine Schwachstelle dabei sind jedoch noch die Schnittstellen.



**LIEBER VERNÜNFTIG  
INVESTIEREN STATT  
RISKANT SPEKULIEREN!**

## **BUWOG-VORSORGEWOHNUNGEN SIND PROFITABEL UND SICHER!**

Die BUWOG errichtet moderne Vorsorgewohnungen in vielfältigen Lagen, mit hochwertiger Ausstattung und in 1A-Bauqualität. Die Wohnungen sind provisionsfrei erwerbbar, bestens vermietbar und langfristig wertsteigernd. Gerne informieren Sie unsere Betreuer über folgende aktuelle Vorsorgeobjekte:

### **SKY9 – GOMBRICHGASSE 4, 1100 Wien**

– 85 Vorsorgewohnungen neben der neuen BahnhofCity Wien

### **UNIVERS LIVING – UNIVERSUMSTRASSE 31A, 1200 Wien**

– 50 Vorsorgewohnungen beim Lorenz-Böhler-Spital

### **WESTLIFE – MISSINDORFSTRASSE 5, 1140 Wien (in Projektentwicklung)**

– 25 Vorsorgewohnungen in Schönbrunn-Nähe

**MEHR INFORMATIONEN UNTER: Tel. 01 878 28-1111 und [www.buwog.at](http://www.buwog.at)**

>

trägliche Datenerfassung nicht teurer kommt als die erzielbaren Einsparungen.“ Bei der Porreal hat die BIM-Zukunft bereits begonnen. Gernot Wagner, Leiter des BIM Competence-Center bei Porr Design & Engineering: „BIM ist in vielen Ländern schon ein großes Thema. Beispielsweise wird im Vereinigten Königreich ab 2016 kein öffentliches Bauvorhaben mehr ohne BIM ausgeschrieben. Auch in Katar und Russland werden wir laufend mit BIM-Konzepten konfrontiert. In Österreich und Deutschland befindet sich BIM dagegen noch in den Startlöchern. Doch ich bin überzeugt davon, dass es auch bei uns in naher Zukunft zum Standard wird.“ Dass sei auch dringend notwendig. „Im Vergleich zu anderen Branchen arbeiten wir noch mit Werkzeugen aus der Steinzeit“, so Poppe. Dass es auch anders geht, würden Maschinenbau und Automobilindustrie schon längst unter Beweis stellen:

„Da ist digitale Produktentwicklung State of the Art. Bevor ein Prototyp gebaut wird, hat er seine Funktionsfähigkeit schon in Computermodellen unter Beweis gestellt.“

**Weniger Kosten, ein Haufen Daten**

Der von den Softwareentwicklern eingeschlagene Weg sei schon richtig, so Poppe. Mit BIM könne man in der Planung eine deutlich höhere Qualität als bisher erreichen. Der Haken dabei: „Früher gab es einen Grobplan, der immer detaillierter wurde. Mit BIM entfallen diese. Das hilft Kosten sparen. Dafür muss man von Anfang an eine Menge Daten eingeben und viel genauer vorgehen. Das bedeutet höhere Kosten. So weit unter Umständen ein Nullsummenspiel. Da aber die weitere Planung auf exakteren Daten basiert, können in den weiteren Projektschritten Probleme rechtzeitig erkannt werden, die bei der

herkömmlichen Planung erst viel später bedacht werden. „Analyse-Tools führen automatisch Kollisionsprüfungen durch. Beispielsweise kann das Programm selbsttätig eruieren, ob die Fluchtwege den gesetzlichen Bestimmungen bezüglich Länge entsprechen. Ebenso können nun Raumlisten, Türlisten, Fensterlisten und vieles mehr auf Knopfdruck generiert werden. Das hilft Zeit und Kosten sparen“, so Fritz und Poppe unisono.

**Immer aktuell**

Ein weiterer Vorteil: Mit Building Information Modeling ist der Plan immer konsistent und up to date – egal, wo gerade eine Modifikation erfolgt: Ob im Modell, in der Zeichnung oder Bauteilliste, in Visualisierung, Schnitt oder Grundriss – jede Änderung wird automatisch nachgeführt. Das Modell ist immer am neuesten Stand. ■

**BIM FÜR ALLE? >  
KEINER WIRD DRUM HERUMKOMMEN**



Gerhard Haumer ist Geschäftsführer der Porreal. Diese organisiert am 22. Oktober im Wiener Haus der Musik eine Diskussionsveranstaltung zum Thema „Integrierte Planung und BIM – ein Widerspruch?“ [www.porreal.com](http://www.porreal.com)

**Wofür steht BIM, wie weit ist diese Technologie heute?**

Gerhard Haumer: Unter dem Begriff BIM (Building Information Modeling) verstehen wir eine Methode der optimierten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Immobilien mit Hilfe von Software. An sich nichts Neues. Gesprochen wird schon lange davon. Jedoch erst jetzt wachsen die Einzelteile wirklich zu einem BIM-System zusammen. Richtig eingesetzt, optimiert es die Geschäftsabläufe im Planungsprozess bis hin zur Bewirtschaftung.

**Wer profitiert von BIM?**

Gerhard Haumer: Von BIM profitiert in erster Linie der Bauherr und Projektentwickler, weil durch BIM-Konzepte transparentere Planungs- und Bauprozesse durchführbar werden. Es entsteht für sie ein höherer Wert der Immobilie und sie können auch viel früher mit dem Vermarktungsprozess beginnen, da bereits konkrete Grundlagen vorliegen. Ein großer Vorteil ist aber auch ein besser koordinierter Planungsprozess und

einfachere Anpassungsmöglichkeiten bei Änderungswünschen der Mieter für alle Planenden und Ausführenden.

**Im Moment, so hört man, bereiten Schnittstellen immer wieder Schwierigkeiten. Kinderkrankheiten?**

Gerhard Haumer: Wie überall in der IT gibt es auch bei BIM-Konzepten eine Schnittstellenproblematik. Diese ist je nach gewählter Software immer einfacher zu lösen. Entscheidend ist bei BIM aber nicht nur die Software, sondern das „integrierte Herangehen“ an den Planungsprozess. Dies ist eine grundlegende Voraussetzung für ein Gelingen. So sind wichtige Rahmenbedingungen und Entscheidungen bereits frühzeitig durchzuführen, wie etwa den Umfang der Bestandsdokumentation oder auch Logistik- und Sicherheitskonzepte festzulegen.

**Welche Aktivitäten gibt es bei Porreal zum Thema BIM?**

Gerhard Haumer: Porreal begleitet mit seinem Consulting-Team

bereits seit Jahren Projektentwickler beginnend mit der integrierten Planungsunterstützung „Projektbegleitendes Facility Management Consulting“. Dabei sind die Inhalte bereits ab der Planungsphase auf die Rahmenbedingungen von BIM-Konzepten ausgerichtet. Integrierte Planung und BIM-Konzepte sind nicht deckungsgleich, aber ergänzen einander.

Unser Lösungsansatz ist die intensive Zusammenarbeit der Porreal mit Porr Design & Engineering mit dem Ziel der noch intensiveren Verschränkung von den Inhalten unserer Planungsdienstleistungen aus dem Immobilien Consulting mit den softwaretechnischen Inhalten von BIM-Konzepten.

**Werden auch die „Kleinen“, wenn sie bei einem Projekt der „Großen“ mitarbeiten wollen, um eine BIM-Implementierung nicht herumkommen?**

Gerhard Haumer: Ja, das ist so bei Marktstandards.

# Standort- entscheidungen

Immobilien sind für Unternehmen in der Regel nach dem Personalaufwand der größte Kostenblock. Da liegt es doch nahe, dass es für dieses Thema eigene Experten innerhalb der Firmen gibt. Gibt es die? Wie passiert eigentlich die Standort-Auswahl und auch dessen Optimierung? Was halten die Entscheider von den Immo-Dienstleistern wie Makler etc.? Und ist das Facility Management in die Entscheidungen involviert?

## HILFE VOM MAKLER >

**PETER J. OSWALD**  
Mondi Europe & International

Die Zentrale von Mondi Europe & International ist für die Auswahl aller Standorte dieser Division weltweit verantwortlich. Die Unterstützung eines Maklers hat Mondi zuletzt bei der Suche nach dem neuen Headquarter genutzt. Mondi wird die Zentrale von Europe & International im Verlauf der kommenden Monate nach Wien-Mitte verlegen. Unser Makler hat uns dabei gut und zufriedenstellend beraten. Mondi hat ein Facility Management: Es war bei der Suche nach dem neuen Büro voll eingebunden.

## BERATUNG >

**ERWÜNSCHT**  
**ROBERT LECHNER**  
OMV

Standortentscheidungen werden letztlich vom Vorstand des Unternehmens getroffen und zuvor von internen und externen Experten aufbereitet. Unser Facility Management war im Rahmen des gesamten Prozesses involviert.

## FM MISCHT MIT >

**INGUN METELKO**  
Verbund

Sämtliche Agenden rund um Um- bzw. Neuansiedlungen werden vom Verbund Facility Management betreut. Das rund 40-köpfige Team managt alle Verbund-Standorte österreichweit inklusive der gesamten Haustechnik sowie Fuhrpark, Reinigung, Catering, Telefonzentrale und Reprografie.



## < WEISS ES SELBST

**GERALD ZIMMERMANN**  
CCC Austria

Ich bin seit mehr als 22 Jahren im Schuheinzelhandel tätig. Da bringt man einiges an Erfahrung bei der Beurteilung von Standorten mit. Ich kann mir durchaus selbst ein Bild machen. Mit dem Start im Donau Zentrum beginnt unsere Österreich-Offensive, die das Kernstück der rasanten Expansions-Strategie von CCC-Gründer Dariusz Milek ist.



## < LOKALE ENTSCHEIDUNG

**BARBARA FUCHS-PUCHNER**  
Unilever

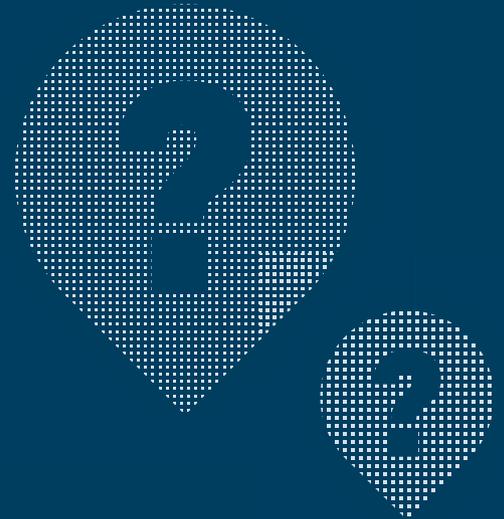
Unser letzter Standortwechsel ist schon einige Jahre her. Die Standortwahl – wir haben uns damals für das Viertel Zwei entschieden – wurde damals lokal, von einem hausinternen Gremium, getroffen, das sich natürlich auch mit unserem europäischen Headquarter im Vorfeld abgestimmt hat. Für einen entsprechenden Marktüberblick waren auch Projektentwickler und Makler involviert.



## < EIN HARTER JOB

**GERHARD STRÖCK**  
Bäckerei Ströck

Wir bekommen laufend Angebote von Maklern – von durchaus unterschiedlicher Qualität. Manche schicken nur eine Adresse. Frei nach dem Motto: „Geh hin und schau dir's an“. Andere schicken aussagefähige, gut ausgearbeitete Dossiers. Bei vielen Angeboten wird mit der Konkurrenz gespielt. Da wird dann versucht, den Preis in die Höhe zu treiben. Wir vier Eigentümer prüfen, wägen jedes Angebot ab und entscheiden. Die Suche nach geeigneten Standorten ist ein harter Job.



# WEITERENTWICKLUNG

Die Bauwirtschaft kämpft mit den Preisen. Vielerorts wird bereits an neuen Nischen getüftelt. Ein Weg ist die Projektentwicklung – die jedoch als de facto nicht geschützter Bereich schon von den unterschiedlichsten Branchen besetzt ist. Ein Blick in die Strategien der Bauunternehmen.

Nach dem Zusammenbruch des Baukonzerns Alpine stehen nun Strabag und Porr als Österreichs größte Baukonzerne allein an der Front des knallharten Wettbewerbs. Für viele kleinere Bauunternehmen ist der Preiskampf bereits täglich Brot. Die Projektentwicklung erweist sich als vielversprechende Nische. Mit der Erhöhung der Mittel für die Bauwirtschaft im Zuge des Konjunkturpakets könnten in den nächsten Jahren 14.000 zusätzliche Wohnungen gebaut werden. Die regionale Wirtschaft muss aber über neue Richtlinien bei öffentlichen Aufträgen und Förderungen gestärkt und gleichzeitig Lohn- und Sozialdumping bekämpft werden. Zu wenige Aufträge verschärfen den Wettbewerb.

ÖBB-Zentrale in Wien: Projektentwicklung für die öffentliche Hand, ein PPP-Projekt der Östu-Stettin/Habau.

## Hin zum Totalunternehmer

Doch die Bauwirtschaft hat längst reagiert und setzt auf Nischen, wie Maximilian Höller, Geschäftsführer Östu-Stettin bestätigt, wenn auch das Baugeschäft im Zentrum des Unternehmens bleibt: „Unser Schwerpunkt entwickelte sich vom Generalunternehmer zum Totalunternehmer. Mit unserem Projektentwicklungs-Know-how können wir dem Auftraggeber eine wertvolle Partnerschaft bieten. Dabei sitzen wir mit den Architekten und Fachplanern in einem Boot und entwickeln gemeinsam das Bauvorhaben.“ Östu-Stettin verfügt über rund zehn Personen in der Projektentwicklung – mit technischer, kaufmännischer und juristi-

scher Ausbildung. Höller ist davon überzeugt, dass diese Abteilung demnächst aufgestockt werden muss. Der Neubau der ÖBB-Zentrale in Wien ist eines der aktuellen Bauvorhaben – ein Projektentwicklungsauftrag der Östu-Stettin/Habau. Dabei agiert das Unternehmen als Errichter, Finanzierer und Betreiber. Die Östu-Stettin ist seit 2008 Teil der Habau-Gruppe und damit einer der größten Baukonzerne Österreichs.

## Glücksritter und Spekulanten

„In den letzten Jahrzehnten sind zahlreiche Bauunternehmen in das Entwicklungsgeschäft eingestiegen“, erklärt Karl Bier, Geschäftsführer der UBM. „Teils um Bauvolumen für die Expansion des eigenen Betriebs zu generieren, teils um die Wertschöpfungskette zu verlängern. Sogar Immobilienfonds expandierten zur Steigerung ihrer Rendite in das Projektgeschäft. In Zeiten guter Konjunktur konnte man mit der Strategie durchaus reüssieren.“

In Zeiten von Stagnation oder Rezession wie von 2007 bis 2010 aber haben fehlendes Know-how oder falsche Markteinschätzung rasch die Spreu vom Weizen getrennt. Viele der neu auf den Markt gekommenen Immobilienentwickler haben nicht beachtet, dass eine höhere Rentabilität mit einem größeren Risiko einhergeht. Die Kreditklemme und der Umstand, dass Bauen auf eigene Rechnung eine höhere finanzielle Leistungsfähigkeit als Bauen für Dritte erfordert, haben Glücksritter und Spekulanten wieder aus dem Geschäft gedrängt.“ Um in der Zukunft als Entwickler bestehen zu können, sei Kapitalmarkt-



Das 2nd Central Office am Park von Raiffeisen evolution – dem verlängerten Development-Arm der Strabag



fähigkeit unbedingte Voraussetzung, ist Bier überzeugt. Für Karl Heinz Strauss bleibt die Projektentwicklung aber ganz klar zumindest eine „wichtige Ergänzung für uns als Baukonzern“. Strauss ist CEO und Miteigentümer von Porr. Mit einem Anteil von 41,3 Prozent am Grundkapital ist Porr der größte Aktionär von UBM. „Der Kunde wünscht heute Lösungen aus einer Hand, von der Entwicklung über die Finanzierung und den Bau bis hin zum Betrieb. Der Trend geht dabei eindeutig in Richtung ‚green building‘, Energieeffizienz und optimale lifecycle-costs.“ Die Porr erwirtschaftete mit ihrer Abteilung Real Estate, in der die Projektentwicklung angesiedelt ist, mit rund 300 Mitarbeitern 2012 267,7 Millionen Euro, bei einem Auslandsanteil von 55,7 Prozent.

#### Eigenkapital entscheidend

Hannes Truntschnig, Mitglied des Vorstands der Strabag SE und verantwortlich für das Segment „International + Sonderparten“, zu der die Unternehmensbereiche Immobilien- und Infrastruktur-Development gehören, erklärt die aktuelle Situation so: „Lange Vorlaufzeiten, oft bedingt und ausgelöst durch administrative Verzögerungen bei den erforderlichen Genehmigungsverfahren, steigern neben den hohen Grundstückspreisen, speziell in Ballungszentren wie Wien, die Projektvorlaufkosten. Ohne ausreichendes Eigenkapital wird auch die Organisation von projektbezogenem Fremdkapital mittlerweile unmöglich oder zumindest sehr kostspielig. Während in Österreich und teilweise in Osteuropa unsere Projekt-



Europalaza, Teil 5 – ein aktuelles Beispiel der Projektentwicklung der Porr

entwicklungsaktivitäten in der Beteiligungsgesellschaft Raiffeisen Evolution gebündelt sind, wird der Immobilienmarkt in Deutschland und mittlerweile auch in Skandinavien über unsere 100-prozentige Tochterfirma Strabag Real Estate abgewickelt.“ Rund 200 Mitarbeiter sind in der Projektentwicklung tätig. Auch wenn zurzeit die wirtschaftlichen und teilweise auch politischen Rahmenbedingungen in den osteuropäischen Ländern Projektentwicklung nur auf niedrigem Niveau zulassen, bleiben diese Länder für den Baukonzern auch in Zukunft verstärkt im Fokus. Die Immobilien-Projektentwicklung stellt mittlerweile eine wichtige Verlängerung der Wertschöpfungskette im Baukonzern dar. Mit der hauseigenen Projektentwick-

lung werden zusätzliche Bauumsätze generiert, die aufgrund der vorhandenen Synergieeffekte auch zur Ergebnisoptimierung im Konzern führen.

Damit agieren die in Österreich beheimateten Baukonzerne alle relativ ähnlich – im Unterschied zu den deutschen. Globale Player wie Hochtief trennten sich in den letzten Monaten zunehmend von ihrem Service-Geschäft bzw. kürzten ihre Development-Abteilungen zurück. Hochtief sucht für seine Immobilienentwicklung in Europa – gebündelt in den Gesellschaften und Sparten aurelis, HTP und formart – derzeit strategische Partner. Ziel: Die Zusammenarbeit mit langfristig interessierten Investoren soll die Kapitalbindung reduzieren. ■

# DIE SELBER- MACHER

Wer als Vermieter sein Geld nicht einer Hausverwaltung in den Rachen werfen will, verwaltet sein Objekt selbst. Software-Tools können dabei eine große Hilfe sein. Nicht abgenommen werden kann jedoch das rechtliche Know-how, da sollte der Selbstverwalter schon auf Zack sein.

## SOFTWARE ZUM SELBSTVERWALTEN

	Hausmanager KOMPAKT	Hausmanager PLUS	Hausmanager PROFI	bici easy Line
	Schweighofer Manager-Software GmbH Hannesgrub 26 4910 Tumeltsham Tel.: +43 (7752) 81040-0 www.schweighofer.com	Schweighofer Manager-Software GmbH Hannesgrub 26 4910 Tumeltsham Tel.: +43 (7752) 81040-0 www.schweighofer.com	Schweighofer Manager-Software GmbH Hannesgrub 26 4910 Tumeltsham Tel.: +43 (7752) 81040-0 www.schweighofer.com	Liegenschaftsverwaltung Graz Liebenauer Hauptstraße 2-6 8041 Graz Tel.: +43 (316) 32 32 33-0 www.hausbesitzer.at
Leistungs- umfang	Hausverwaltung EA-Rechnung Auftragsbearbeitung	Hausverwaltung Finanzbuchhaltung Auftragsbearbeitung	Hausverwaltung EA-Rechnung Finanzbuchhaltung Auftragsbearbeitung	Liegenschaftsverwaltung nach MRG. Rücklagenabrechnung – netzwerkfähig Mit Einnahmen- Überschuss-Rechnung
Kosten Basis- modul (exkl. USt.)	bis 3/bis 10/ab 11 Objekte 800 Euro/1.400 Euro/2.300 Euro zzgl. monatl. Wartungskosten	bis 3/bis 10/ab 11 Objekte 900 Euro/1.500 Euro/2.400 Euro zzgl. monatl. Wartungskosten	bis 3/bis 10/ab 11 Objekte 1.000 Euro/1.600 Euro/2.500 Euro zzgl. monatl. Wartungskosten	bis 3 Objekte - 690 Euro  + zzgl. je Objekt bis 10/bis 20/ab 21 150 Euro/130 Euro/100 Euro unlimitiert auf Anfrage
Erweiterungs- module	Modul: bis 3/bis 10/ab 11 Objekte  Vertragsverwaltung + 200 Euro/400 Euro/600 Euro Dokumentenverwaltung + 200 Euro/400 Euro/600 Euro Organizer + 200 Euro/400 Euro/600 Euro Telebanking + 200 Euro /400 Euro/600 Euro Datenbankdesigner + 400 Euro/600 Euro/800 Euro Microsoft® SQL Server®-Anbindung + 600 Euro/800 Euro/1000 Euro Hausmanager Online + ab 300 Euro (5 Weblogins) bis 1.700 Euro (> 200 Weblogins)  zzgl. monatl. Wartungskosten			



Vermieter zu sein ist sicher nicht immer ein Traumjob. Nicht nur der Papierkram ist mühsam. Manchmal muss man sich auch mit Mietern herumschlagen. Hat man dann auch noch das Pech, einen echten Querulanten unter ihnen zu haben, wird's noch um eine Spur mühsamer. Die Alternative ist, die Hausverwaltung an einen Profi auszulagern. Diese verursacht jedoch Kosten und schmälert – vor allem bei kleineren Objekten – die Rendite empfindlich. Selbst verwalten oder outsourcen? Ein schwieriger Abwägungsprozess, den jeder Betroffene ganz persönlich für sich durchkalkulieren muss.

Stellt sich die Frage: Wie hoch sind die Kosten für eine Hausverwaltung und welche Kosten kann man sich vom Mieter über die Betriebskosten wieder

zurückholen? Auch bei der Eigenverwaltung kommt man nicht ohne Investitionen aus. Grundsätzlich kann das Honorar frei vereinbart werden. In der Praxis wird das Honorar für die „ordentliche Verwaltung“ von Miethäusern als Prozentsatz der Summe der Mietzinse pro Jahr oder als Promillesatz des Neubauwerts des Gebäudes vereinbart. Egal wie sich das Honorar auch berechnet: „Mit 2.000 bis 3.000 Euro Fixkosten müssen Sie schon rechnen“, meint Martin Troger, Geschäftsführer Hausverwaltung der Rustler-Gruppe. Das bedeutet: Je weniger Nutzfläche, desto deutlicher lassen die Kosten für eine externe Hausverwaltung die Rendite schmelzen. Denn nicht die gesamten Kosten lassen sich auf die Mieter abwälzen. „Im Rahmen der

Betriebskosten kann ein Teil der Verwaltungsgebühr den Mietern weiterverrechnet werden. Aktuell sind das 3,25 Euro pro Quadratmeter Nutzfläche und Jahr“, so Martin Prunbauer, der Präsident vom Österreichischen Haus- und Grundbesitzerbund (ÖHGB). Diese Verwaltungsgebühr ist an die Kategoriebeträge laut Mietrechtsgesetz (MRG) gekoppelt und entspricht dem Quadratmeter-Zins einer Kategorie-A-Wohnung. Das heißt, wird der Kategoriebetrag angehoben, steigt auch das Verwalterhonorar.

#### Magische Grenze: 1.000 Quadratmeter

Die magische Grenze liegt bei rund 1.000 Quadratmeter Nutzfläche. „Hier können – in der Regel – die Kosten für die Hausverwaltung durch die den Mietern vorge-

bici Profi Line	OKHV MRG	OKHV WEG	OKHV PRO
Liegenschaftsverwaltung Graz Liebenauer Hauptstraße 2-6 8041 Graz Tel.: +43 (316) 32 32 33-0 www.hausbesitzer.at	Mag. Oswald A. Krause Immobiliensoftware Schrotzbergstraße 2/22 1020 Wien Tel.: +43 664/142 02 03 www.ok-it.at	Mag. Oswald A. Krause Immobiliensoftware Schrotzbergstraße 2/22 1020 Wien Tel.: +43 664/142 02 04 www.ok-it.at	Mag. Oswald A. Krause Immobiliensoftware Schrotzbergstraße 2/22 1020 Wien Tel.: +43 664/142 02 05 www.ok-it.at
Verwaltung nach MRG, WEG. Verwaltung von Mischhäusern mit Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder doppelte Buchhaltung Autom. Abwicklung von Bank- einzug, Daueraufträgen und Zahlungsverkehr komplettes Buchhaltungs-, Abrechnungs- und Informations- system.	Bietet alle Funktionen zur Verwaltung nach dem Mietrechtsgesetz. Beliebig viele Liegenschaften, Bestand- einheiten, Eigentümer, Mieter, Verwalter und Steuer- mandanten.	WEG. Mehrfache Rücklagen- und Nebenkostenab- rechnungen sowie Eigentümerabrechnungen stehen zur Verfügung. Umsatzsteuervoranmeldung und -erklärung der WEG und aller Eigentümer können erstellt werden. Aufbereitung der Einkommen- steuererklärung der Eigentümer. Für jeden Wohnungseigentümer kann die Verwal- tung seiner Bestandeinheiten mitübernommen werden. Die vollständige Abrechnung gegenüber den jeweiligen Wohnungsmietern ist somit möglich.	Vereint Funktionen von OKHV MRG und WEG zzgl. Mischhäuser. Die Zahl der beteiligten Eigentümer, Mieter und Mandanten ist unbegrenzt.
bis 3 Objekte – 1.990 Euro + zzgl. je Objekt bis 10/bis 20/ab 21 150 Euro/130 Euro/100 Euro unlimitiert auf Anfrage	Kein Limit für die Anzahl der Objekte je Lizenz Beliebig viele Arbeitsplätze bei Netzwerkinstallation 2.000 Euro/1.500 Euro	Kein Limit für die Anzahl der Objekte je Lizenz Beliebig viele Arbeitsplätze bei Netzwerkinstallation 2.500 Euro/1.900 Euro	Kein Limit für die Anzahl der Objekte je Lizenz Beliebig viele Arbeitsplätze bei Netzwerkinstallation 4.500 Euro/3.400 Euro



>

schriebene Verwaltungsgebühr gedeckt werden“, rechnet Troger vor. Es gebe aber immer wieder Ausnahmefälle: „Haben Sie viele kleine Einheiten im Haus, kommt die Verwaltung teurer als bei Objekten mit ein, zwei großen Mietern. Haben Sie viele Wohnungen an Studenten vermietet, schlägt sich der damit verbundene häufige Mieterwechsel auch in den Kosten der Verwaltung – Erstellung neuer Mietverträge etc. – zu Buche. Ich kenne Häuser, da haben Sie eine Fluktuation von 30, 40 Prozent pro Jahr.“ Bei kleineren Häusern kann sich daher eine Eigenverwaltung durchaus rechnen. Wie eine externe Hausverwaltung darf auch ein Eigenverwalter Verwaltungsgebühren einheben. „Diese sind dann allerdings zu versteuern. Wie viel dann unterm Strich

tatsächlich netto am Konto übrigbleibt, hängt von der jeweiligen Einkommenssituation ab.“ Da bleibt keine andere Möglichkeit, als selbst den Rechenstift zu zücken und sich durch den individuellen Fall durchzuackern.

**Zeit und Fachwissen**

„An einer Hausverwaltung führt kein Weg vorbei“, postuliert hingegen Alexander Glück von der Hausverwaltung Glück Immobilien dogmatisch und geschäftstüchtig. „Oder wollen Sie, wenn es Probleme gibt, täglich im Büro anrufen werden?“, versucht er es mit der Angstkeule. Ein anderes Argument von ihm ist hingegen schon rationaler: Sich das notwendige Fachwissen anzueignen koste Geld und Zeit. Eine gute Haus-

verwaltung kennt die Fallstricke, macht sich mit der aktuellen Judikatur vertraut. Glück: „Allein die Erstellung einer korrekten Betriebskosten- oder Heizkostenabrechnung ist eine eigene Wissenschaft. Oder denken Sie an die Zu- und Abschläge bei der Ermittlung des korrekten Mietzinses. Mieter, die einen Mietvertrag mit einer zu hohen Miete unterschrieben haben, können diesen korrigieren lassen. Dann heißt es für den Vermieter: Die in den letzten drei Jahren zu viel bezahlte Miete zurückzahlen. Vermieter hingegen, die einen zu geringen Zins verlangen, haben das Nachsehen. Sie können ihren Irrtum nicht revidieren.“

Das will ÖHGB-Chef Prunbauer so nicht im Raum stehen lassen: „Eigenverwaltung ist möglich, Engagement des



**Wir expandieren!**

**Wir suchen:**

- Grundstücke zwischen 25.000 m<sup>2</sup> bis 40.000 m<sup>2</sup> in sehr gut frequentierten Verkehrslagen im Einzugsbereich größerer Städte
- in Innenstadtlagen Immobilien ab 7000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche (ebenerdig) bzw. Grundstücke ab 15.000 m<sup>2</sup>
- Gewerbe-Immobilien, Fabrikhallen etc.
- Betriebsübernahmen möglich

**Wir bieten:**

- attraktive Architektur, faire Bewertung
- einfache und diskrete Abwicklung
- Stärkung Ihrer Wirtschaftsregion
- zahlreiche neue Arbeitsplätze

**Information:**

- BAUHAUS Depot GmbH - z. H. Herrn Heinz Reithner
- Straubinger Str. 25, 4600 Wels
- Telefon: 0043/(0)7242/625-101
- Fax: 0043/(0)7242/625-9101
- E-Mail: manuela.krauter@bauhaus.at

www.bauhaus.at



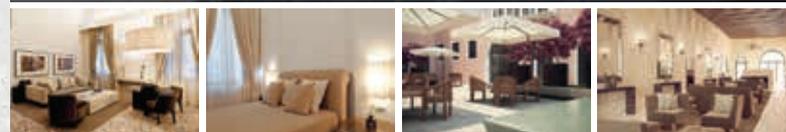
PALAZZO MOLIN  
DEL CUORIDORO

SAN MARCO VENEZIA



**MODERNES WOHNEN IM HERZEN DER ALTSTADT VENEDIGS**

Wählen Sie aus einer Reihe von 18 exzellent renovierten modernen Apartments an einem bedeutenden Ort, wo sich Mozart einst aufhielt – einen Katzensprung vom Markusplatz und dem Opernhaus La Fenice entfernt. Profitieren Sie von einer stilvollen Ankunft an einem der beiden Wassertore mit exklusivem Zugang zum großen zentralen Innenhof und der großen Lobby. Design by Culti Mailand.



Venice | Sotheby's  
INTERNATIONAL REALTY

COLLEZIONE PRIVATA  
CULTI

Tel: +39 041 5220093  
Kontakt: sonia@venicesothebysrealty.com  
www.venicesothebysrealty.com/palazzomolin  
www.palazzomolin.com

Jedes Büro hat einen eigenen Eigentümer und wird eigenständig betrieben.

„WER SICH NICHT INTENSIV MIT DER MATERIE  
AUSEINANDERSETZEN WILL ODER AUS ZEITLICHEN  
GRÜNDEN NICHT KANN, IST SICHER BEI EINER  
HAUSVERWALTUNG BESSER AUFGEHOBEN.“

Eigenverwalters vorausgesetzt.“ Wenn-  
gleich auch der überwiegende Teil seiner  
Mitglieder im Österreichischen Haus- und  
Grundbesitzerbund auf Hausverwal-  
tungen zurückgreift. „Wir sehen es als  
eine unserer Hauptaufgaben an, unsere  
Mitglieder in die Lage zu versetzen, ihre  
Immobilien selbst zu verwalten“, betont  
der Rechtsanwalt und verweist auf das  
Seminar- und Kursangebot. „Wer sich  
nicht intensiv mit der Materie ausei-  
nandersetzen will oder aus zeitlichen  
Gründen nicht kann, ist sicher bei einer  
Hausverwaltung besser aufgehoben.“

#### **Software hilft**

Gerade, wer auf möglichst hohe Miet-  
einnahmen angewiesen ist, um selbst ein  
gutes Auskommen zu haben (z. B. Rentner,

Pensionäre, berufsunfähige Eigentümer),  
kann es sich oft nicht leisten, auf die  
Gelder, welche an die Hausverwaltung  
fließen würden, zu verzichten. In diesem  
Fall ist eine Eigenverwaltung ratsam. Das  
Kunststück, das dabei gelingen muss,  
ist es, eine Struktur zu schaffen, in der  
man dennoch weitgehend entlastet wird.  
Hierfür gibt es in der modernen Zeit ein  
nützliches Hilfsmittel: Mit einer passen-  
den Immobiliensoftware gelingt die Miet-  
verwaltung wesentlich einfacher als noch

vor 10 oder 15 Jahren und sie ist zugleich  
auch deutlich sicherer. Softwarepakete  
für kleine Hausverwaltungen und Eigen-  
verwalter sind schon ab 800 Euro (exkl.  
Umsatzsteuer zu haben). Sie sind zumeist  
abgespeckte Versionen großer profession-  
eller Programme für Hausverwaltungen.  
In der Regel können Lizenzen zugekauft  
und der Funktionsumfang mit Modulen er-  
weitert werden. Doch das hat seinen Preis.  
Genaueres Durchrechnen der Angebote ist  
daher auch hier dringend anzuraten. ■

Martin Prunbauer, ÖHGB-Chef



RE.

Raiffeisen evolution



DEVELOPING THE FUTURE. SINCE 2003.

See the movie on [www.raiffeisenevolution.com](http://www.raiffeisenevolution.com)

Sustainable real estate development for generations to come in Austria, Bulgaria,  
Czech Republic, Hungary, Poland, Romania, Russia, Serbia, Slovakia and Ukraine.

# DURCHDACHTE LÖSUNGEN FINDEN

Ein langfristig angelegter und verantwortungsbewusster Umgang mit Ressourcen gilt heute in vielen Bereichen als selbstverständlich. Auch in der Immobilienbranche hat sich die „Nachhaltigkeit“ zu einer Größe entwickelt, die von vielen allerdings sehr gerne als reines Marketinginstrument verwendet wird.

Deshalb gilt es darauf zu achten, sich nicht von einem Slogan beeindrucken zu lassen, sondern auf Know-how, Leistung und Qualität zu setzen. Dr. Gottfried Riedl-Riedenstein, Geschäftsführer der PORREAL Immobilien Management GmbH, im Interview:



„NACHHALTIGKEIT BEDEUTET FÜR MICH, EIN GEBÄUDE LANGFRISTIG UND STRUKTURELL DURCHDACHT ZU BAUEN UND DISZIPLINIERT ZU FÜHREN.“

Dr. Gottfried Riedl-Riedenstein

**Herr Riedl, der Begriff „Nachhaltigkeit“ scheint ein wenig überstrapaziert zu sein, weil er mittlerweile mit allen möglichen Bereichen in Zusammenhang gebracht wird. Warum brauchen wir nun auch ein „nachhaltiges“ Immobilienmanagement?**

**Riedl:** Ganz einfach: Die langfristige Betrachtung und Planung ist der entscheidende Faktor, um eine andauernde Werthaltigkeit einer Immobilie sicherstellen zu können. Damit Immobilien wirklich nachhaltig sein können, ist es erforderlich, dass bereits in der Planungsphase die Bereiche Bau, Projektentwicklung und Hausverwaltung eng zusammenarbeiten. Der Hausverwalter kann schon in frühen Phasen auf Aspekte hinweisen, die für die spätere Betriebsphase von enormer Bedeutung sind. Bindet man das Facility Management nicht bereits in der Planungsphase mit ein, kann es passieren, dass wichtige Einsparpotenziale in der Betriebsphase übersehen werden oder sogar nachträglich notwendige Umrüstungen zu einem hohen Kostenaufwand durchgeführt werden müssen. Außerdem kann der Facility Manager die Projektentwicklung und den Bau bei der Funktionsverteilung von Räumen unterstützen, damit diese den Betriebsfluss so wenig wie möglich stört.

**Warum setzen Unternehmen dann nicht generell auf diese Möglichkeit?**

**Riedl:** Das effiziente Energiemanagement

einer Immobilie wird als Entscheidungskriterium für, oder gegen, ein Objekt immer wichtiger. Und natürlich machen sich die Entscheidungsträger Gedanken über die „Nachhaltigkeit“. Der Knackpunkt ist, dass Investitionen in Immobilien leider nach wie vor sehr kurzfristig betrachtet werden. Oft werden technische Vorrichtungen, die Energieeffizienz und enorme Einsparpotenziale über viele Jahre hinweg versprechen, nicht angeschafft, da man nicht bereit ist einen höheren Kostenbeitrag zu investieren.

**Die Kosten für den Einbau technischer Vorrichtungen, die Einsparungspotenzial im Energiebereich bringen, sind hoch. Reicht es, wenn Unternehmen diese Investitionen tätigen und sich dann zurücklehnen?**

**Riedl:** Um Ressourcenschonung und Energieeffizienz in der Betriebsphase einer Immobilie gewährleisten zu können, reichen die technischen und infrastrukturellen Voraussetzungen alleine nicht aus. Oft werden sehr wichtige Aspekte ver-

gessen: Das ist einerseits die erforderliche Disziplin der in der Immobilie lebenden oder arbeitenden Personen und andererseits jene des verantwortlichen Gebäudemanagers! Denn es liegt im hohen Maß am zuständigen Hausverwalter sowie am Mieter selbst, ob vorhandenes Potenzial zum Energiesparen und zur Ressourcenschonung auch optimal ausgereizt wird.

**Was sind diese konkreten Möglichkeiten für einen disziplinierten Umgang mit Ressourcen?**

**Riedl:** Der Facility Manager leitet das Leben eines Gebäudes. Regelmäßige Rundgänge und Kontrollen sind dafür unabdingbar. Der perfekte Hausverwalter geht mit seiner zu betreuenden Immobilie genau so um, wie er mit seinem Zuhause auch umgehen würde. Dort lässt man auch nicht einfach das Licht brennen oder die Eingangstüre im Winter offen stehen. Und selbstverständlich sollten auch die Mieter stets informiert werden, wie sie zur Nachhaltigkeit des Gebäudes beitragen können. Das funktioniert beispielsweise in Form von Informationsveranstaltungen oder bei persönlichen Gesprächen in der Immobilie. Die Aufgabe des Property Managers ist es, Daten über das Gebäude zu erfassen und zu kontrollieren, ob die Zahlen tatsächlich das aussagen, was sie bei nachhaltigem Betrieb versprechen sollten. Es kann sowohl der Mieter als auch der Hausverwalter mit kleinen, aber in Summe sehr wirksamen Maßnahmen den ressourceneffizienten Betrieb optimal unterstützen und dazu beitragen, dass prognostizierte Einsparungspotenziale auch tatsächlich eingehalten werden können. ■

[www.porreal.com](http://www.porreal.com)

# ANDROMEDA TOWER

Die Einzigartigkeit  
des Originals

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

HWB 76 kWh/m<sup>2</sup>a

**BÖRSE  
BUROS**  
AM RING

MEHR RAUM FÜR  
ERFOLG.



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

HWB 182 kWh/m<sup>2</sup>a

[WWW.BOERSEBUEROS.COM](http://WWW.BOERSEBUEROS.COM)



Inspired  
by the  
city. Powered  
by the  
building.

**FLEISCH  
MARKT**  
Premium  
Offices

[www.fleischmarkt1.at](http://www.fleischmarkt1.at)

HWB 51 kWh/m<sup>2</sup>a

# ARES TOWER

Arbeiten mit  
Weitblick

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

HWB 61 kWh/m<sup>2</sup>a

# Basel III – was es für die Immobilienfinanzierungen bedeutet

Alle Projektentwickler ächzen über die schwierigen und komplizierter gewordenen Konditionen einer Finanzierung. 2014 werden die Basel-III-Regeln in Kraft treten. Welche Auswirkungen die neuen Regelungen auf das Hypothekarkreditgeschäft und die Kreditnehmer von Immobilienfinanzierungen haben können, untersuchte Natascha Blauensteiner in ihrer Masterthese an der TU Wien.

## ÜBER > DIE AUTORIN

Natascha Blauensteiner, ist Leiterin der Finanzierung in der S Immo AG. Davor war sie in der Erste Bank AG in der Projektfinanzierung sowie bei PKF hotelexperts im Consulting für Hotelprojekte tätig. Im April 2013 hat sie den postgradualen Masterlehrgang „Immobilienmanagement & Bewertung“ an der TU als Jahrgangsbeste abgeschlossen.

Als Basel II diskutiert wurde, jammerten alle, und die Idee, einen weiteren Schritt mit der Endziffer III zu machen, war damals so verwegen, dass ihn sich niemand zu denken wagte. Jetzt ist es so weit. Das 3er-Rahmenwerk wurde vom Baseler Bankenausschuss, dem wichtigsten Gremium für die internationale Zusammenarbeit bei der Bankenaufsicht, als Antwort auf die Bankenkrise entwickelt. Die Hypothekenbankenkrise hatte Aufsichtszdefizite aufgezeigt, da die geltenden Eigenkapitalanforderungen an Banken zum Auffangen entstandener Verluste nicht ausreichten. Nachdem verbrieft Hypothekarkredite letztlich Auslöser der Bankenkrise waren, die 2008 mit dem Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers ihren ersten Höhepunkt erreichte, stellt sich die Frage, welche Auswirkungen durch die Umsetzung von Basel III für Immobilienfinanzierungen zu erwarten sind.

### Basel III wird bereits eingepreist

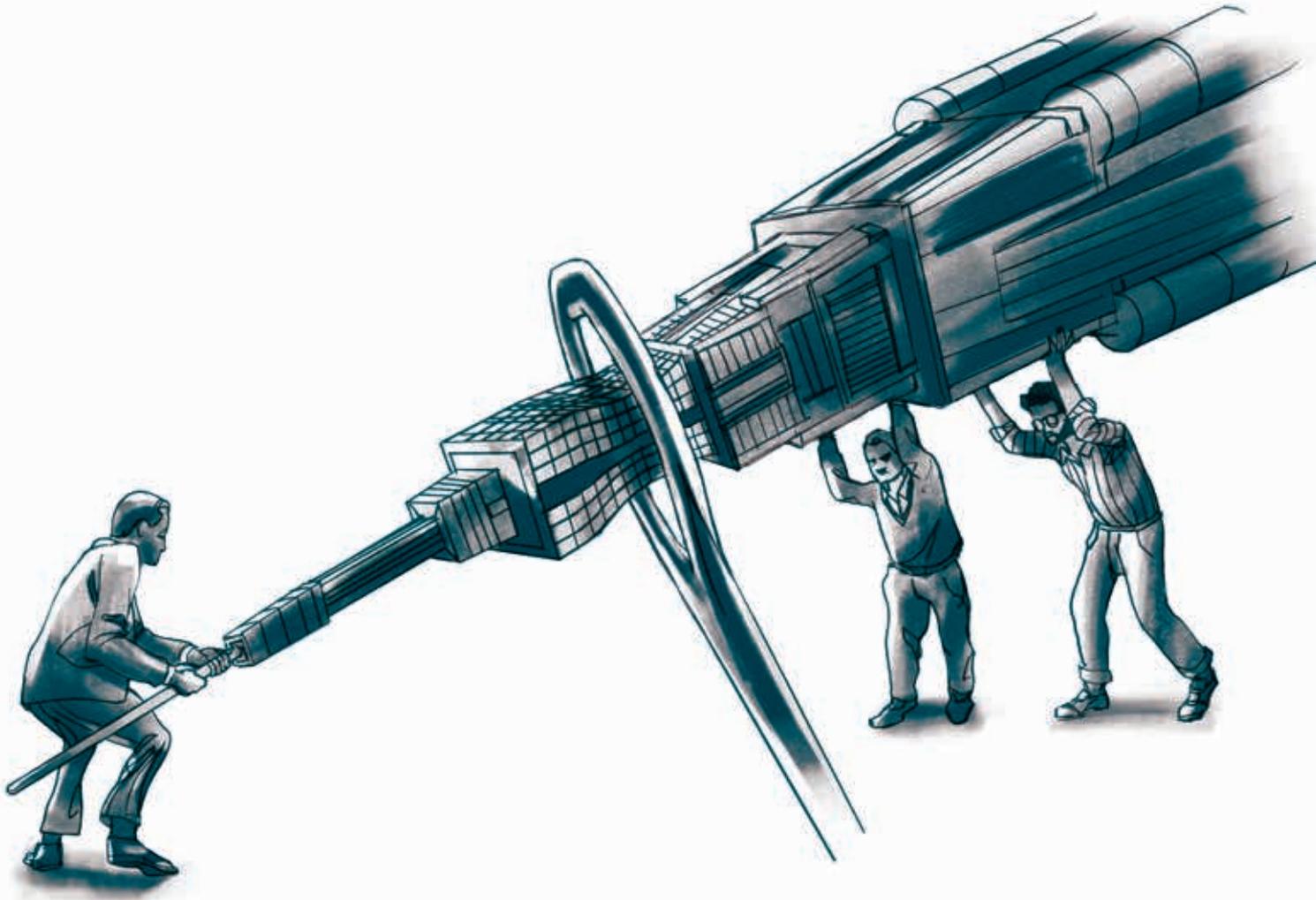
Die wichtigsten Neuerungen, fasst Blauensteiner im Interview mit IMMOBILIENWIRTSCHAFT zusammen, sind Änderungen der Mindesteigenmittelerfordernisse für Banken sowie die Einführung von Liquiditätskennzahlen und einer Höchstverschuldungsquote (siehe Kasten S. 46).

Die gute und die schlechte Nachricht sind ein und dieselbe: Ein großer Teil der zu erwartenden Verschärfungen wurde von den Banken aber schon vorweggenommen und findet bereits Anwendung, wenngleich Basel III erst 2014 offiziell in Kraft tritt.

### Ständige Marktanpassungen

Dennoch sei, so Blauensteiner, die Anpassung an Basel III auch ein kontinuierlicher Prozess; er lasse aufgrund langer Übergangsfristen und marktabhängiger Kriterien weiterhin laufende Anpassungen der Eigenkapitalanforderungen an die makroökonomische Entwicklung erwarten. Basel III bringt für die Bankenwirtschaft Verschärfungen, die zweifellos die Konditionen und Vergaberichtlinien für Hypothekarkredite beeinflussen. Für die Kreditnehmer bedeutet das, sich abhängig von der individuellen Risikosituation auf höhere Kreditkosten, geringere Beleihungshöhen und kürzere Laufzeiten einstellen zu müssen.

Blauensteiner weist auf die Unterschiede der zu erwartenden Auswirkungen je nach Kreditarten hin. Denn die Untersuchung diverser Auswirkungstudien und Fachartikel hat gezeigt, dass mit durchaus unterschiedlichen Auswirkungen auf die Konditionen für klassische Wohnkredite und risikoreiche



An Immobilienideen mangelt es nicht, die Finanzierung ist das Nadelöhr. Mit Basel III wird es noch selektiver.

Projektfinanzierungen zu rechnen ist. Die geringsten Auswirkungen auf die Kreditkonditionen werden bei gut besicherten, risikoarmen Wohnkrediten für Private erwartet. Gleiches gilt bei Krediten für Wohnmietfhäuser, die aber anders als bei privaten Wohnkrediten vorwiegend auf die Kapitaldienstfähigkeit aus dem Ertrag der Immobilie abstellt. Diese haben gegenüber Gewerbeimmobilien niedrigere Risikogewichte und eignen sich gut für die Refinanzierung mittels Pfandbriefen.

Bei gewerblichen Immobilien ist aufgrund ihrer höheren Risikogewichtung als bei Wohnimmobilien mit Mehrkosten aufgrund erhöhter Eigenkapitalanforderungen und Liquiditätskosten auszugehen. Es ist von geringeren Beleihungshöhen bzw. höheren Besicherungserfordernissen auszugehen, wenn die Banken zwecks Erreichens ihrer Eigenkapitalanforderungen versuchen,

nichtbesicherte Kreditteile zu reduzieren. Damit gehen auch strengere Vorgaben hinsichtlich der Financial Covenants einher, das sind auferlegte Finanzkennzahlen, die Kreditnehmer verpflichtend über die Kreditlaufzeit erfüllen müssen.

#### **Eher kurzfristige Laufzeiten**

Beleihungshöhen und Financial Covenants wurden auch bisher schon für Gewerbeimmobilien strenger gehandhabt als für Wohnimmobilien. Dennoch, angesichts steigender Eigenmittelkosten, wird es gerade bei Gewerbeimmobilien zunehmend auf die individuelle Risikosituation und Ertragsituation der konkreten Immobilie ankommen: Lage, Vermietungssituation, Bonität der Mieter, Leerstandsdaten etc. – alles Parameter, die auch bisher bei der Kreditprüfung von Banken zu prüfen waren, werden wohl im Falle restriktiver Kreditvergabe an Bedeutung gewinnen. >

>

Hinsichtlich der Laufzeiten bzw. Zinsbindungsfristen wird bei gewerblichen Immobiliarkrediten weiterhin eine Tendenz zu kurzfristigeren Laufzeiten erwartet.

Unter dem Druck erhöhter Eigenmittelanforderungen konzentrieren sich Banken auf risikoärmere Finanzierungen. Für Immobilienprojektfinanzierungen werden die Anforderungen an Besicherung, Vorverwertung, Financial Covenants etc. dadurch weiter steigen und das Angebot dünner und teuer werden.

### Bedeutung von Pfandbriefen

Wichtiges Ergebnis der Untersuchung ist auch die zunehmende Bedeutung von Pfandbriefen als wesentlich Refinanzierungsquelle für Banken, insbesondere für Immobilienkredite. Für Hypothekarkredite, die zur Refinanzierung durch Pfandbriefe geeignet sind, werden daher deutlich günstigere Kreditzinsen erwartet

als für Kredite, die nicht deckungsstockfähig sind. Für Immobilienfinanzierungen von Interesse ist weiters die Tatsache, dass die Regelungen zur Risikogewichtung von Immobiliensicherheiten unter Basel III nahezu unverändert bleiben. Auch die Regelungen zur Liegenschaftsbewertung bleiben unter Basel III unverändert, was umso erstaunlicher ist, da der grenzüberschreitende Handel mit hypothekarisch besicherten Wertpapieren und deren Bewertung letztlich der Auslöser der Bankenkrise war.

### Fazit

Abschließend lassen sich basierend auf den Ergebnissen der Analyse nachfolgende Empfehlungen für Kreditnehmer von Hypothekendarfinanzierungen ziehen:

- > Je risikoaverser Banken bei der Kreditvergabe agieren, desto wichtiger das Rating: Je besser das Rating, desto

geringer die Risikokosten. Und das wirkt sich wiederum mindernd auf die Margenkalkulation aus.

- > Core-Objekte mit hohen Vermietungsgraden, Mietern mit guter Bonität, langfristigen Mietverträgen, gutem Erhaltungszustand und Drittverwendungsmöglichkeit in gut funktionierenden Immobilienmärkten werden auch weiterhin mit ausreichender Kreditvergabe zu wettbewerbsfähigen Kosten rechnen können. Schwieriger wird es für Spezialfinanzierungen und spekulative Immobilienprojekte, die mit hohem Verwertungs- und Drittverwertungsrisiko einhergehen. Hier muss man sich auf niedrigere Beleihungshöhen und deutlich strengere Covenants einstellen.
- > Es ist davon auszugehen, dass sich der Refinanzierungsvorteil von pfandbrieffähigen Krediten weiterhin in der Preisung der Kredite auswirken wird. ■

## HINTERGRUND > DAS ÄNDERT SICH MIT BASEL III

### Eigenmittelanforderungen

Herzstück von Basel II war die Einführung einer ratingbasierten Risikobewertung von Forderungen zur Bemessung der Eigenkapitalunterlegung von Banken für die Kreditvergabe gewesen. Vereinfacht gesagt bedeutet das, dass Banken ihre Kreditforderungen nach Risiken gewichten und dementsprechend mit Eigenmitteln unterlegen müssen. Höheres Risiko erfordert mehr, niedriges Risiko geringere Eigenmittelunterlegung.

Blauensteiner: „Wesentlicher Bestandteil von Basel III ist nunmehr die sukzessive Verschärfung der Quantität und Qualität der Eigenmittelanforderungen für Banken und die Vereinheitlichung der Eigenmittelbeurteilung für alle Banken in der EU.“ Während zwar die Höhe der Mindesteigenmittelanforderung wie bisher 8 Prozent der risiko-

gewichtigen Aktiva beträgt, wurden die Anforderungen an die Zusammensetzung des Eigenkapitals vereinfacht und insofern verschärft, als dass in Zukunft mehr als doppelt so viel hartes Kernkapital, also qualitativ höherwertiges Eigenkapital, vorgehalten werden muss. Zusätzlich müssen Banken abhängig von volkswirtschaftlichen Entwicklungen Kapitalpuffer aufbauen, um für zukünftige Krisen ausreichend Reserven vorzuhalten. Das bedeutet somit, dass sie künftig für Kredite bei gleichem Risiko mehr und höherwertigeres Eigenkapital vorhalten müssen.

### Einpreisung schon jetzt

Mehr Eigenmittelunterlegung führt zwangsweise zu einer Erhöhung der anteiligen Eigenmittelkosten. Mehrere Analysen und Fachartikel, die Blauensteiner untersucht hat, kommen zu dem Schluss, dass die Banken die

höheren Eigenmittelkosten in die Margenkalkulation einfließen lassen und somit über höhere Zinsen an die Kreditnehmer weitergeben werden, sodass mit einer Verteuerung des Kreditgeschäfts zu rechnen ist. „Relativierend muss aber hinzugefügt werden, dass wengleich Basel III erst nächstes Jahr in Kraft tritt, bereits seit 30. Juli 2012 striktere Eigenkapitalvorschriften für Großbanken gelten. Es ist daher davon auszugehen, dass bereits vor Umsetzung von Basel III die erhöhten Refinanzierungskosten in die Kreditmargen eingepreist sind und die Erhöhung der Kreditkosten aufgrund Basel III zu einem großen Teil schon vorweggenommen wurde“, hat Blauensteiner auch eine „gute Nachricht“ aus ihrer Arbeit zu berichten.

Die Veränderung der Liquiditätskennzahlen betreffen laut

Analyse Blauensteiners die Immo-Finanzierung nur indirekt. Hier geht es im Grund darum, den Banken zwei neue Kennzahlen vorzugeben und damit das Liquiditätsrisiko bei einem Zusammenbruch des Interbankenmarkts einzudämmen.

### Höchstverschuldungsquote

Dritte wesentliche Neuerung unter Basel III ist die geplante Einführung einer Höchstverschuldungsquote, mit der das Geschäftsvolumen von Banken pauschal auf das 33-Fache ihres Eigenkapitals begrenzt werden sollen, unabhängig von der Risikogewichtung des Geschäfts. Von Seite der Hypotheken- und Pfandbriefbanken wird diese sehr kritisch gesehen, da bei einer risikounabhängigen Betrachtung risikoarme Kredite wie z. B. Wohnkredite plötzlich eine höhere Eigenmittelunterlegung erfordern würden.

# RARITÄT IM HERZEN DER WIENER INNENSTADT



## 1010 WIEN REPRÄSENTATIVES GRÜNDERZEIT-ZINSHAUS

- unmittelbare Nähe zum Stephansplatz
- Baujahr 1882/83
- mit hochmodernem Flagship-Store
- ca. 2.540 m<sup>2</sup> Nutzfläche
- vollvermietet
- Verkauf erfolgt mittels eines strukturierten Bieterverfahrens
- Abwicklung unterliegt österreichischem Recht
- Angebotsfrist: Freitag 18.10.2013, 14 Uhr (einlangend)

HWB 176, f<sub>GEE</sub> 3,11

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen  
bzw. Anfrage zur Übermittlung weiterführender  
Informationen an:

Otto Immobilien Gruppe  
Riemergasse 8  
1010 Wien



Tel. +43 1 512 77 77-358  
[www.otto.at](http://www.otto.at)  
[office@otto.at](mailto:office@otto.at)

in association with



# GEGEN DIE LEERE WAND

Mit Werbung an der Außenwand Geld verdienen oder das Graffiti zur wohlverdienten Kunstform erheben – alles besser als fader „Leerstand“ an den Innen- und Außenwänden. Mit mancher Wandmalerei lässt sich sogar der Wert eines Hauses steigern.

Nichts. Das hat schon Dr. B in der Schachnovelle fast den Verstand geraubt. Warum sollte man also leere Wände anstarren müssen, wenn sie doch auch künstlerisch gestaltet sein können?

## Der Rest ist eine Frage der Qualität

Fertig bedruckte Leinwände mit den Motiven „Paris“, „Herz mit Löwe“ oder den beliebten kleinen runden Wellnesssteinchen lassen sich günstig im Vorbeigehen bei IKEA, Libro oder Hofer einstreifen. Mutiger ist es schon, sich mit echter Kunst auseinanderzusetzen. Noch mutiger ist, wer sich über das Genre Graffiti traut. Wolfgang Schmitzer, Geschäftsführer des auf Tankstellen und Serviceparks spezialisierten Immobilienentwicklers:

„Mein Büro zierte ein 2 mal 3 Meter großes Graffiti-Bild mit dem Namen unserer Firma als Motiv. Durch die Dynamik und die Farben wird es nie langweilig.“

Den Bedarf an hochwertiger Graffiti-Kunst in der Businesswelt glaubt Alexandra Kogler erkannt zu haben, wobei sie zwei unterschiedliche Zugänge verfolgt: Einerseits ist sie Problemlöserin und arbeitet gegen Graffiti. Hä? „Unternehmen wie die ÖBB oder auch Hausverwaltungen geben für die Entfernung von Graffiti enorm viel Geld aus. Dabei handelt es sich ja um illegale, meist hässliche Buchstabenkürzel oder Ähnliches. Wir bieten an, den Vandalismus mit den eigenen Waffen zu schlagen und die bestehenden Schmieragen mit einem

Kunstwerk zu überdecken“, so Kogler. „Die Preise variieren natürlich, aber im Großen und Ganzen kann man mit 200 Euro pro Quadratmeter Fläche rechnen, wobei bei Großflächen Pauschalen ausgemacht werden“, erklärt Kogler, die mit ihrem Jungunternehmen „Die Wanddesignerin“ über ein Netzwerk internationaler Street-Art-Künstler verfügt. Wer mit einem Kostenvoranschlag für eine Graffiti-Entfernung zu ihr kommt, dem macht sie ein preislich besseres Angebot für eine Verschönerung.

## Einnahmequelle

Eine andere Variante, Leben in fade Fassaden zu bringen, ist Außenwerbung. Wer die Wiener Altmannsdorfer Straße Richtung Süden fährt, wird z. B. zwangsläufig auf die



WER MIT EINEM KOSTENVORANSCHLAG FÜR EINE GRAFFITI-ENTFERNUNG ZU DER WANDDESIGNERIN KOMMT, DEM MACHT SIE EIN PREISLICH BESSERES ANGEBOT FÜR EINE VERSCHÖNERUNG.

Der Eigentümer dieses Objekts zieht das bunte Bild vom Pariser Künstler Hopare einer blanken Fassade vor.



Frage „Kann man den Wert eines Hauses steigern?“ stoßen. Das auf den Vorsprung eines Zinshauses gemalte Sujet gibt natürlich auch gleich die Antwort: „Wenn's einer kann, dann Attensam.“ Voraussetzung für die werbliche Wandnutzung ist natürlich ein entsprechend frequentierter Standort. Um die Übermalung (des alten an der Wand befindlichen Sujets),

die Genehmigungen und auch um die entsprechenden Werbekunden kümmern sich Außenwerbefirmen, wie in diesem Fall ISPA. Der Hauseigentümer bekommt einen zusätzlichen Ertrag, wie viel, ist Verhandlungssache. Für Alexandra Kogler kommen die Graffitis übrigens nicht nur als Überschönerung infrage. Die zweite Schiene der Jungunternehmerin sind Auftragswerke -

innen wie außen. Urbane Elemente im modernen Bürodesign hält Kogler für durchaus passend: „Man erkennt an modernen Büros wie etwa bei Microsoft oder Google, dass fade weiße Wände der Vergangenheit angehören.“ ■

[www.diewanddesignerin.at](http://www.diewanddesignerin.at)  
[www.ispa-werbung.at](http://www.ispa-werbung.at)



**RUSTLER GRUPPE**  
 DIE IMMOBILIEN-EXPERTEN



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

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

TEL.: +43 (1) 904 2000  
 OFFICE@RUSTLER.EU • WWW.RUSTLER.EU



WALTER BUSINESS-PARK

**Ihr  
 Business-*"Park"*  
 zum Wohlfühlen**

**Mieten Sie Büro + Lager im Süden Wiens!**



A2  
 Eigener  
 Autobahn-  
 anschluss  
 11  
 IZ NÖ-Süd

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

AT-2355 Wiener Neudorf • Tel.: 02236 61148 • [www.walter-business-park.com](http://www.walter-business-park.com)

KOMMENTAR >  
JÜRIG R. BERNET



Gibt es eine grüne Blase, die bald platzen könnte?

Es ist überhaupt nicht klar, ob die Menschen später den heutigen grünen Gebäuden noch denselben Wert beimessen werden, den uns die Anbieter nachhaltiger Gebäudezertifikate gegenwärtig verkünden. Logisch ist jedoch, dass die meisten innovative Produkte anfänglich teurer sind als ihre konventionellen Vorgänger – schon wegen kleiner Stückzahlen. Der eigentliche Grund für die Überteuerung innovativer Produkte ist aber sozialer Natur. Es ist die Differenzierung. Wer ein innovatives Produkt besitzt oder benutzt, unterscheidet sich von der Masse. Und für diesen Status sind manche bereit, relativ viel zu bezahlen. Das können wir jedes Mal beobachten, wenn wieder ein neues Smartphone auf den Markt kommt.

Die Besitzer und Benutzer grüner Gebäude wollen sich von ihren Mitbewerbern unterscheiden. Deshalb bezahlen diese Unternehmen für grüne Gebäude schon mal ein bisschen mehr als den üblichen Marktpreis. Besonders, wenn ihr besserer Status durch ein bekanntes Nachhaltigkeitszertifikat bescheinigt wird. Leider können aber neue Gebäude nicht so schnell gebaut werden wie neue Smartphones. Deshalb gibt es heute zu wenig zertifizierte Gebäude, um die steigende Nachfrage zu decken. Diese Verknappung treibt die Miet- und Kaufpreise zertifizierter Gebäude zusätzlich nach oben.

So schafft die Innovation grüner Gebäude tatsächlich finanziellen Mehrwert. Die entscheidende ökonomische Frage lautet aber: Sind grüne Gebäude eine Spekulationsblase, die eines Tages platzen wird? Aus heutiger Sicht können wir einige plausible Vermutungen anstellen. Diese basieren auf

den drei Säulen der Nachhaltigkeit: unseren sozialen Konventionen, unseren umweltbezogenen Gesetzen und unseren wirtschaftlichen Erwartungen.

Mit steigenden sozialen Konventionen verblasen die damit verbundenen Differenzierungseffekte. Denn die besten Preise werden nur für die neuesten Alleinstellungsmerkmale bezahlt. So wie in Österreich etwa die sogenannten blauen Gebäude bereits einen höheren Status genießen als die inzwischen weiter verbreiteten grünen Gebäude. Einen ähnlichen Effekt haben auch verschärfte Umweltgesetze. In einem effizienten Null-Energie-Haus hat die Besteuerung betrieblicher CO<sub>2</sub>-Emissionen keine Wirkung mehr. Umfassendere Energiegesetze können aber künftig auch jene CO<sub>2</sub>-Emissionen umfassen, die beim Neubau und Rückbau entstehen. Der Mehrwert sozialer und technischer Innovationen könnte deshalb genauso schnell wieder verpuffen, wie neue Innovationen auf den Markt kommen.

Die wichtigste Rolle für die Rentabilität grüner Gebäude spielen letztlich unsere wirtschaftlichen Erwartungen. Neueste Forschungen bestätigen, dass Nachhaltigkeit dort am meisten finanziellen Mehrwert schafft, wo die Marktrenditen niedrig sind. Investoren neigen offensichtlich eher zu nachhaltigem Handeln, wenn sich bei einer niedrigen Jahresrendite von beispielsweise 4 Prozent das investierte Kapital erst längerfristig nach mehr als 17 Jahren verzinst. Bei einer hohen Jahresrendite von 12 Prozent hingegen wird gerne auf nachhaltige Investitionen verzichtet. Schließlich ist das investierte Kapital dann schon kurzfristig nach etwa 6 Jahren wieder zurückbezahlt. Die finanzielle Attraktivität nachhaltiger Gebäude hängt deshalb in entscheidendem Maße von unseren wirtschaftlichen Erwartungen ab. Solange wir weiterhin geringes Wirtschaftswachstum und damit niedrige Marktrenditen erwarten, ist es auch finanziell vernünftig, in nachhaltige Gebäude zu investieren: Grün ist also derzeit eine Innovation und keine Blase.

**Jürg R. Bernet** ist Geschäftsführer des EURO Instituts für Immobilien Management in Zug (Schweiz) und Köln (Deutschland) und Visiting Professor an der Donau Universität Krems (Österreich). Er leitet das internationale Forschungsprogramm s-i-r-e Sustainable Investment in Real Estate.

IMPRESSUM

**Chefredakteur** Heimo Rollett  
**Grafik** Andrea Höbarth, Vera Kapfenberger  
**Illustration** Sascha Vernik (S. 45)  
**Fotos** Hufton/Corbis (S. 1, 3, 6), Thinkstock (S. 4, 13, 17, 32, 38), Bouwfonds REIM (8), S. Scharrel (S. 10), Bernd Müller/Fraunhofer IAO (S. 12), Monika Ngyuen & Zechner (S. 12, 13), SES Karin Lohberger Photography (S. 14), Franz Ertl/V+P (S. 22), Richard Tanzer (S. 23), branchearica/Fotolia.com (S. 28) mrp Hotels/Catharina Schiff (S. 29, 30), Autodesk (S. 32), CCC Austria (S. 35), Ströck (S. 35), Visualisierungen: tomaselli.vs./Zechner & Zechner (S. 36), www.olin.at (S. 36), Visualisierung: Neumann + Partner (S. 36)  
**Autoren** Michael Neubauer, Giesela Gary, Jürg R. Bernet  
**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** Niederösterreichisches Pressehaus, Druck- und Verlagsgesellschaft m. b. H.  
**Eigentümerin (100 %)** Medieninhaberin, Verlagsort, Verwaltungs- und Herausgeberadresse EGGER & LERCH GmbH, Vordere Zollamtsstraße 13, 1030 Wien, T: +43-1-5248900  
**Geschäftsführung** Klaus Lerch, Wolfgang Bergmann  
**Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2 und 3 Mediengesetz** www.egger-lerch.at/de/impressum

# vitra.



## Aluminium Chair | Dark Chrome Version

Design: Charles & Ray Eames, 1958

[www.vitra.com/aluminiumgroup](http://www.vitra.com/aluminiumgroup)

**Erhältlich bei ausgewählten Vitra Fachhandelspartnern:** **Wien** prodomoWindows · Naglergasse 29 · [www.prodomowindows.at](http://www.prodomowindows.at), prodomoWien · Michael-Bernhard-Gasse 12-14 · [www.prodomowien.at](http://www.prodomowien.at), behan+thurm im Stilwerk · Praterstrasse 1/3.OG · [www.behan-thurm.com](http://www.behan-thurm.com), designfunktion · Bauernmarkt 12 · [www.designfunktion.at](http://www.designfunktion.at), Red Orange - Office Solutions · Mariahilfer Gürtel 37/1 · [www.red-orange.at](http://www.red-orange.at), Wohnzeile 4 Einrichtungs GesmbH · Linke Wienzeile 4 · [www.wohnzeile4.at](http://www.wohnzeile4.at), mood Einrichtungs & Planungs GesmbH Schleifmühlgasse 13 · [www.moodwien.at](http://www.moodwien.at), Pfau Objekteinrichtungen · Am Gestade · [www.pfauobjekteinrichtung.at](http://www.pfauobjekteinrichtung.at) **Eisenstadt** Cochol Handels GmbH · Fanny Elßler Gasse 4/1 · [www.designhouse-malek.at](http://www.designhouse-malek.at) **Neusiedl am See** Hans Sachs Wohnen · Wiener Str. 1 · [www.sachs-wohnen.at](http://www.sachs-wohnen.at) **St. Pölten** Weinhofer Möbel & Design · Dr. K. Renner-Promenade 43 · [www.weinhofer.at](http://www.weinhofer.at) **Krems** Weinhofer Möbel & Design · Schmidgasse 5 · [www.weinhofer.at](http://www.weinhofer.at) **Graz** Möbelhaus Spätauf GmbH · Kärntnerstraße 257 · [www.spaetauf.at](http://www.spaetauf.at), Mario Palli Objekteinrichtung · Körösisstrasse 17 · [www.mariopalli.com](http://www.mariopalli.com), Wohnstudio Grill · Hergottwiesgasse 117 · [www.grill.at](http://www.grill.at) **Linz** Area · Stifterstr. 31 · [www.area.at](http://www.area.at) **Wels** Bruckmüller GmbH & Co KG · Traungasse 10 · [www.bruckmueller-wohnen.at](http://www.bruckmueller-wohnen.at) **Salzburg** Einrichtungshaus Scheicher · Neutorstraße 18 · [www.scheicher.net](http://www.scheicher.net), AREA Handelsgesellschaft mbH Bayerhamerstrasse 5 · [www.area.at](http://www.area.at) **Altenmarkt** M-Studio Reiter · Brunnbauerngasse 227 · [www.m-studio.at](http://www.m-studio.at) **Klagenfurt** office+home · Sponheimerstraße 9 · [www.wurzerinnenarchitektur.at](http://www.wurzerinnenarchitektur.at) **Ebenthal** ROOMS · Miegererstrasse 25b · [www.rooms.co.at](http://www.rooms.co.at) **Lind im Drautal** r.c.hoffmann-einrichtungen · Oberallach 11 · [www.rc-hoffmann.at](http://www.rc-hoffmann.at) **Innsbruck** Reiter Wohn- u. Objekteinrichtungen GmbH · Haller Strasse 201 · [www.reiterrankweil.at](http://www.reiterrankweil.at), Ihr Büro · Leopoldstraße 45 · [www.ihrbuero.at](http://www.ihrbuero.at), VIRSALIS - Living & Lifestyle · Bürgerstrasse 11 · [www.virsalis.com](http://www.virsalis.com) **Fügen** Wetscher GmbH · Zillertal Strasse 30 · [www.wetscher.com](http://www.wetscher.com) **Dornbirn** Erwin Höttges GmbH & Co. KG · Rhomberts Fabrik/Färberg. 15 · [www.hoettges.at](http://www.hoettges.at) **Rankweil** Reiter Wohn- u. Objekteinrichtung GmbH · Bundesstrasse 102 · [www.reiterrankweil.at](http://www.reiterrankweil.at)



**RIVERGATE**  
das office center an der donau



## Das RIVERGATE – Green Building Zertifikat in Platin

Als erstes neu gebautes Bürogebäude Österreichs wurde das RIVERGATE kürzlich mit dem **renommierten Green Building Zertifikat in Platin** ausgezeichnet. Damit erfüllt das RIVERGATE, eine nicht nur architektonisch **beispielgebende Landmark in erstklassiger Lage**, alle modernen Umweltkriterien. Nachhaltigkeit in Bezug auf Energie, Wasserhaushalt, Materialien, Licht und Ressourcen ist oberstes Gebot. Eine **eigene Lichtsimulation** hält das künstliche Licht in Außenbereichen so gering wie möglich, der **sparsame Energieeinsatz** wurde weiter verbessert. Arbeiten auch Sie im **„grünsten“ Office Center Österreichs** mit Panoramablick und hervorragender Infrastruktur.

PLATIN

RIVERGATE  
Handelskai 92  
1200 Wien

VERMIETUNG  
Tel.: +43 1 5329848-2786  
[www.rivergate.at](http://www.rivergate.at)