

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

3.14



06 >

HOFFUNGSMARKT

Kommunale Immobilien

16 >

MAKLER

Alternativen zur
Doppelvertretung

28 >

EKZ-LEICHEN

Was passiert, wenn
nichts passiert

38 >

KARRIERE

Vom Kofferträger
zum Investor



Zuckerkindlgasse 23



IG Immobilien

Wir leben Qualität!

EIGENTUMS- WOHNUNGEN

Toplage: 19. Bezirk

Zuckerkindlgasse 23

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

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

Die Wohnhausanlage befindet sich mitten im Grünen und verfügt über ein Indoor-Pool, einen Wellnessbereich mit Sauna und Dampfbad und eine Tiefgarage. Foto mit Möblierungsvorschlag.



Zuckerkindlgasse 23

MIETWOHNUNGEN

OrchideenPark: 19. Bezirk

Püchlgasse 1A-1D

- 72 m² – 150 m², mit Balkon/ Loggia oder Terrasse

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

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



OrchideenPark



OrchideenPark

KOMMUNEN

Fehler. Gemeinden können bei ihren Immobilien viel Geld sparen. Sie tun es trotzdem nicht.



MAKLER

Alternative. Doppelvertretung, Adressgeheimnisse, Servicewüste. Es geht auch anders.

EVENT-WAHSINN

Umfrage. Gibt es zu viele Veranstaltungen? Was halten Profis von gekauften Inhalten?

LEICHEN

Retail. Shopping Center, die die Revitalisierung verschlafen, sind todgeweiht.

FACILITY DES JAHRES

Innovation. Nicht nur der Gewinner des Awards gehört vorgestellt. Alle Finalisten sind hochgradig vorbildlich.

DEVELOPMENT

Karriere. Vom Kofferträger zum Investor auf den Malediven. Der Mann, der seinem Volk helfen will.



4 > ALT, ABER GUT

Zinshäuser. Der Markt ist eng, aber nach wie vor wird viel gehandelt. Vor allem Unternehmen kaufen zu.

12 > DIE MAGISCHE 7

Ideen. Ein Weltraumhafen, ein Kraftwerk als Skiberg, ein Standesamt am Berg.



22 > SHOWBUSINESS

Grün? Baufirmen glänzen auf Vorzeigebauustellen mit Nachhaltigkeit. Aber eben nur dort.

26 > MEGATRENDS

Studie. Wir zeigen, wie die Trends Immobilien-Prozesse beeinflussen.

34 > WISSENSCHAFT

Demografie. Völlig unberücksichtigt blieb bislang die Frage, wie sich die Arbeitsplätze verändern müssen, wenn wir immer älter werden.

42 > KOMMENTAR

Kurt H. Mraz



Branchen-Erdbeben

In Mailand trifft die UniCredit eine Entscheidung, und die österreichische Immobilienbranche wird von einem Erdbeben erschüttert. Weil es noch niemand zusammengefasst hat, was die italienische Entscheidung, sich von Non-Core-Assets zu trennen, für die Immobilienwirtschaft bedeutet, ein kleiner Überblick:

Um den Bauträger BAI wird bereits geboten. Das Schicksal von Thomas Jakoubek ist nun endgültig mit einem Fragezeichen versehen. Auch die BA Real Invest könnte – wie man in Deutschland gesehen hat – recht schnell am Markt sein. Gleiches gilt für den Makler BAR und die Ekazent. Die zirka 80 Objekte der filetierten Immobilien Holding werden verkauft. Die UBM-Anteile der Bank wurden ja bereits abgestoßen, was möglicherweise zu einer neuen Publikums-Aktie führt (UBM, Strauss + Partner und PORR-Immobilien). Auch das wird Köpfe kosten. Immerhin hätte die PORR ihre Objekte dann an den Mann bzw. Aktionär gebracht, was ja schon mit der Fonds-Idee nicht gelang.

Dafür könnte es eine andere AG bald nicht mehr geben. Erhält zum Beispiel die Immofinanz den Zuschlag für die Bank-Austria-Anteile an der CA Immo, würde das (aufgrund der enthaltenen Golden Shares) das Ende der traditionsreichen CA Immo bedeuten. Auch personell hätte das gravierende Folgen. Und die UniCredit müsste ihren Kunden erklären, warum sie ihnen eben noch CA-Immo-Papiere verkauft hat und im nächsten Moment die Gesellschaft zu Grabe trägt.

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

-640

ALT, ABER GUT

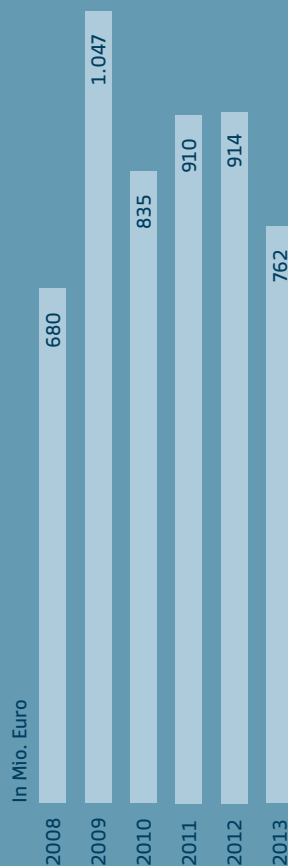
Das klassische Zinshaus entstand zwischen 1850 und Anfang des 20. Jahrhunderts. Zu dieser Zeit explodierte Wien hinsichtlich der Einwohnerzahl von 250.000 auf sage und schreibe 2 Millionen. Wien war damals tatsächlich eine Weltstadt. Überall wurde gebaut, um die neu eintreffenden Menschen aufnehmen zu können. Seltsam dabei: Der erste Bezirk bildete dabei in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine Ausnahme, hier waren Repräsentationsbauten mehr gefragt, weshalb die Bevölkerungszahl sogar zurückging, analysiert der Zinshaus-Bericht von Otto Immobilien. Er unterscheidet drei Epochen, in denen die Häuser, die derzeit bei Anlegern so beliebt sind, erbaut wurden: die Frühgründerzeit (1840 bis 1870), die Hochgründerzeit (1870 bis 1890) und die Spätgründerzeit (1890 bis 1918).

Bei Investoren ist das Zinshaus seit Jahren ein beliebtes Asset. Vor allem zum Werterhalt eignet es sich. Bloß haben das viele Private wie auch Unternehmen erkannt, weshalb es am Markt eng wurde. Immerhin, es handelt sich bei den Gründerzeithäusern um ein nicht vermehrbare Gut, im Gegenteil, sie werden weniger, da es zu Umnutzungen, Abbrüchen oder – vor allem – Umwandlung in Eigentum kommt.

Knappes Gut

Seit 2009 hat sich die Anzahl der Gründerzeit-Zinshäuser in Wien um 640 reduziert. Insgesamt gab es 2013 noch ca. 14.890 solche Immobilien. Otto Immobilien definiert das klassische Zinshaus im Übrigen so: Baujahr 1848 bis 1918, geschlossene Bauweise (kleine Zinsvillen), im Stil des Historismus mit zahlreichen klassischen dekorativen Stilelementen, keine Sondernutzung (zum Beispiel öffentliche Gebäude, Palais ...) und kein Wohnungseigentum.

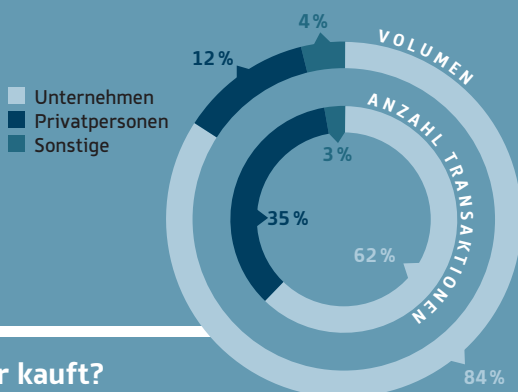
Quelle: Erster Wiener Zinshaus-Marktbericht, Otto Immobilien



Wie viele Zinshäuser werden noch verkauft?

Obwohl der Markt träge scheint, kommt es immer noch zu Transaktionen. Im Jahr 2013 wechselten etwas mehr als 300 Objekte den Besitzer. Mit einem Transaktionsvolumen von 762 Millionen Euro gab es einen leichten Rückgang im Vergleich zu den Vorjahren.

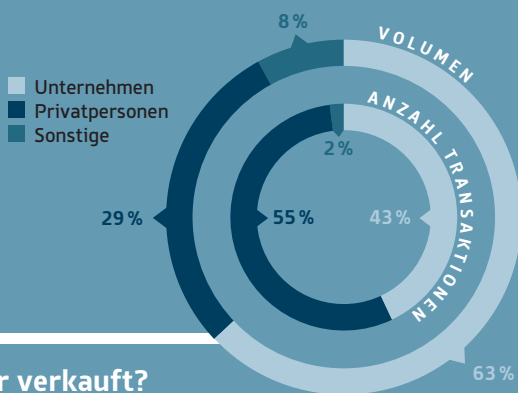
Quelle: Erster Wiener Zinshaus-Marktbericht, Otto Immobilien



Wer kauft?

Unternehmen schlagen nicht nur am häufigsten zu, sie investieren mit 84 % des umgesetzten Volumens auch am meisten.

Quelle: Erster Wiener Zinshaus-Marktbericht, Otto Immobilien

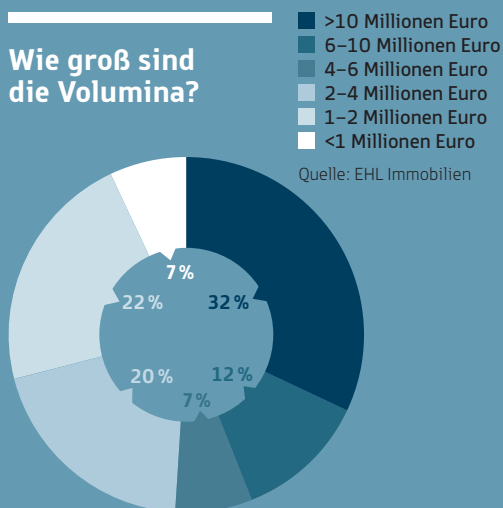


Wer verkauft?

Im Vergleich zu den Käufen bilden Privatpersonen bei den Verkäufern eine viel stärkere Gruppe – sie macht sogar fast ein Drittel des Umsatzes aus.

Quelle: Erster Wiener Zinshaus-Marktbericht, Otto Immobilien

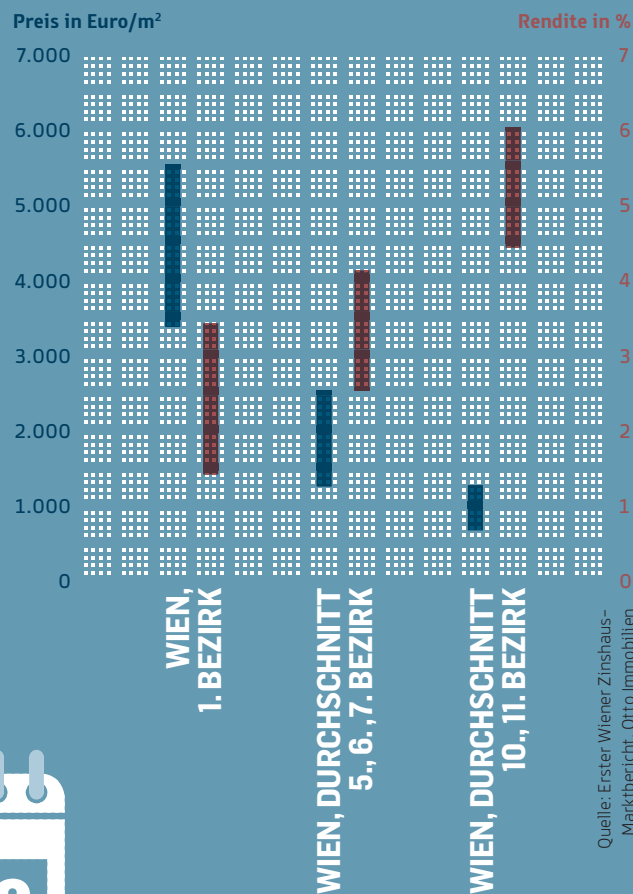
Wie groß sind die Volumina?



Quelle: EHL Immobilien



PREISE UND RENDITEN BEISPIELE



Quelle: Erster Wiener Zinshaus-Marktbericht, Otto Immobilien



15. Oktober

Die Anwaltskanzlei CMS Reich-Rohrwig Hainz veranstaltet am 15. Oktober 2014 von 8.00 bis 10.00 Uhr ein Business-Breakfast zum Thema „Zinshaus-Dachausbauten nach der Wiener Bauordnungsnovelle 2014: Erleichterungen, aber auch Mehraufwand“. Auch die Bewertungsthematik wird in einem eigenen Vortrag abgedeckt. Adresse: Gauermannngasse 2, 1010 Wien
Infos: www.cms-rrh.com / lastro@cms-rrh.com

KOMMUNEN
WERDEN VON DEN
UNTERNEHMEN ALS
HOFFUNGSMARKT
GESEHEN



VIEL MARKT, WENIG EINSICHT

Noch nie war es für Gemeinden so leicht, ihre Immobilien besser zu bewirtschaften und dabei Geld zu sparen. Die meisten tun es trotzdem nicht.

Zwischenwasser ist kein Durchschnittsort. Mit seinen knapp über 3.000 Einwohnern gelingt es der Vorarlberger Kommune seit dem Jahr 2004, den Gesamtjahresstromverbrauch – für Haushalte, das örtliche Gewerbe wie auch für den öffentlichen Sektor – nicht mehr ansteigen zu lassen. „Das ist auf die hohe Akzeptanz des Energiethemas in der Bevölkerung zurückzuführen“, schmeichelt Josef Mathis, Alt-Bürgermeister und Obmann der „Zukunftsorte“, einem Verein von neun Gemeinden, die auf der Agenda Zukunftsthemen wie Baukultur, Bildung und eben Energie stehen haben. Diese Orte ticken anders, sie haben sich auf die Zukunft eingestellt. Sie gehen mit kommunalen Immobilien anders um als jene Kommunen, die durch budgetäre und politische Ängste aus ihrer Schockstarre nicht herauskommen.

Das (volkswirtschaftliche) Potenzial wäre allerdings beachtlich, wie Peter Kovacs, Leiter Objektmanagement des Bau- und Gebäudemanagements der Stadt Wien sowie Vorstand des Verbandes Facility Management Austria (FMA), in einer Grobschätzung vorrechnet: Haben rund 2.500 Kommunen in Österreich im Schnitt etwa zehn öffentliche Gebäude und hat ein Objekt Einsparpotenzial von rund 2.000 Euro pro Jahr, ergäbe das eine Einsparung von mindestens 50 Millionen Euro im (nach dem Personal) zweitgrößten Kostenfaktor der Gemeinden. Auf der Suche nach neuen Geschäftsfeldern hat das auch die Immobilienwirtschaft entdeckt. Kommunen und die

öffentliche Hand sind plötzlich eine heiß umworbene Zielgruppe von Finanzierern, Beratern, Facility Managern und Bau-firmen geworden. Ihre Vorschläge zur Verbesserung der kommunalen Immobilien(bewirtschaftung) brauchen meist nur rudimentäre BWL-Kenntnisse.

Der Depperte aus Wien

Die simpelste Variante ist das klassische Outsourcing. Hannes Hofer, Geschäftsführer der Bundesbeschaffungsgesellschaft (BBG), gibt als Motto vor: „Do what you can do best – outsource the rest.“ Dazu muss aber erst einmal die Angst überwunden werden. Gerhard Wildner, Geschäftsführer der WISAG Gebäudereinigung, erzählt vom Beginn eines – mittlerweile – Vorzeigeprojekts in der Steiermark. Im Jahr 2002 übernahm WISAG den Reinigungsdienst für das Stift Admont, bis dahin wurde mit Eigenpersonal geputzt. „Die Stimmung war wegen der Ungewissheit angespannt. Und dann kommt der Depperte aus Wien. Natürlich waren da alle anti-WISAG eingestellt“, erinnert sich Wildner. Den Höllenwirbel bei so einer Umstellung will man als Arbeitgeber freilich vermeiden, vor allem als Kloster. Kirchliche Institution kündigt sozial schwache Mitarbeiter – an diese Schlagzeile erinnert sich Wildner noch. „Das war auch so, nur sind diese Mitarbeiter von uns sofort wieder aufgenommen worden.“ Den elf Reinigungsdamen wurde nach ihrer offiziellen Freisetzung durch das Stift der Einstieg bei der WISAG angeboten. „Wir beschäftigen nur Menschen aus der jewei-

ligen Region“, zerstreut Brigitte Fiedler, Geschäftsführerin der WISAG Facility Management, die Angst, billigere Arbeitskräfte aus anderen Ländern würden solche Posten übernehmen. Nach ein wenig Überzeugungsarbeit willigten die Damen ein. Der Stundenlohn blieb gleich. Allerdings gestaltete sich der Reinigungsdienst effizienter als zuvor – erstmals wurde zum Beispiel ein Leistungsprofil definiert, die Einsätze effizient geplant, neues Reinigungsequipment wurde angeschafft etc.

Stift + Gemeinde = Synergie

Das war aber erst der Anfang. Die Arbeiten liefen für das Stift binnen kürzester Zeit so zufriedenstellend, dass die WISAG auch die Bibliothek dazubekam. Immerhin handelt es sich hier um ein UNESCO-Weltkulturerbe und die weltweit größte Klosterbibliothek mit rund 230.000 Bänden. Später kamen auch das E-Werk sowie das neu errichtete Museum hinzu. Der eigentliche Clou aber passierte, als sich auch die Gemeinde – eingedenk möglicher Synergieeffekte – entschloss, das Unternehmen für kommunale Dienste hinzuzuziehen. Zuerst machte die WISAG wegen Ausfällen in der Gemeinde eine Ersatzgestellung. „Da hat die Gemeinde gesehen: Wir machen es besser und noch dazu in der halben Zeit. Sie bekommt einmal im Monat eine Rechnung und hat sonst keine Sorgen mehr damit“, so Wildner. In der Gemeinde Admont reinigen Wildners Mitarbeiterinnen jetzt das Gemeindeamt, den Kindergarten, die Volksschule, das Tourismusbüro und das Hallenbad. Je mehr kommunale >

>

Einrichtungen einer Gemeinde respektive einer Region „bespielt“ werden, desto effizienter funktioniert das Prinzip – umso mehr Synergieeffekte können lukriert werden. Mittlerweile arbeiten 20 Personen in dem regionalen Team, das auch Weihnachtsfeiern, Betriebsausflüge und gemeinsame Wandertage unternimmt.

Bio-Essen in Kärnten

„Facility Management wäre ein Musterbeispiel für die Notwendigkeit und die Vorteile von interkommunaler Zusammenarbeit mehrerer benachbarter Gemeinden. Es ist höchste Zeit, hier sinnlose Egoismen über Bord zu werfen!“, fordert Peter Prischl von der Beratungsfirma Reality Consult. Die Dienste beschränken sich freilich nicht auf die Reinigung alleine. Sicherheitsdienste, Gebäudetechnik, Catering und Altenpflege zählen genauso dazu. Beispiel Kärnten: Im Rahmen der Ganztagesbetreuung bieten Kindergärten, Schulen und Horte auch Mahlzeiten an – Kärnten ist dabei Vorreiter in der Verpflegung mit biologischen Lebensmitteln und hat das Thema Essen an Dussmann abgegeben. Der Facility-Anbieter hat im Schuljahr 2013/14 täglich 900 Portionen frisch für die Kinder zubereitet, außerdem wurde der Dienstleister im April 2014 von der Stadt Linz für weitere 5 Jahre mit dem Kochen der Speisen für die Aktion „Essen auf Rädern“ betraut. In Deutschland können die Eltern das Essen für ihre Kinder sogar online auswählen. Dort bietet Dussmann übrigens auch zweisprachige Kindertagesstätten namens „Kulturkindergarten“ als eigenes Produkt an (mit derzeit sechs Standorten). Senioren betreut das Unternehmen schon seit Jahren mit eigenen Pflegeheimen der Marke „Kursana“.

Braucht eine Gemeinde Immo-Eigentum?

Es stellt sich die Frage: Was und wie viel soll oder darf eine Gemeinde auslagern? „Es ist das Kerngeschäft einer Gemeinde, Leute zu verheiraten, kleine Kinder zu beaufsichtigen, sich um Obdachlose und Verwirrte zu kümmern etc. Brauchen sie dazu Immobilien? Ja. Müssen sie die besitzen? Nein“, erklärt Prischl und spricht damit sogar das Outsourcing von Flächen an. Alexander Redlein von der TU Wien

denkt ähnlich: „Die Kommune muss sich fragen: Brauche ich diese Immobilie beziehungsweise Infrastruktur wirklich für mein Kerngeschäft? Denn jeden Quadratmeter, den man einsparen kann, muss man weder heizen noch kühlen oder reinigen. Diese Bedarfsoptimierung weist daher ein wesentlich höheres Potenzial auf als eine reine Energieoptimierung des Bestandes.“

Klingt ja alles bestens, oder? Schon, allerdings haben wir in dieser Geschichte absichtlich positive Beispiele recherchiert. Für die Mehrheit der Gemeinden sind sie nicht repräsentativ. Derzeit könnten laut Kovacs nur etwa 10 Prozent der Kommunen mit dem Begriff Facility Management etwas anfangen, und lediglich 3 bis 4 Prozent würden ein kommunales FM auch wirklich leben – mehr oder weniger weit fortgeschritten.

Verrat statt Verbesserung

Hinter vorgehaltener Hand meinen Experten, dass jene Gemeinden, die den Vorteil eines kommunalen Immobilienmanagements verstanden haben, es bereits umsetzen. Der Rest versteht die Vorteile nicht oder will sie nicht verstehen. Etwa wegen dem bekannten politischen Paradoxon: Ein Bürgermeister, der wirklich die Zukunft seiner Gemeinde gestalten und sie auf Effizienz umstellen will, gilt schnell als Verräter und wird nicht mehr gewählt. Ihm wird nachgesagt, die Arbeit an böse Unternehmen zu vergeben, und er beschneidet scheinbare Kompetenzen von Kollegen: Der Leiter der Musikkapelle fühlt sich als Verwalter des Musikerheims, hat in Wahrheit allerdings wenig Immobilien-Know-how. Ein Partner, der aber langfristig mit einer Gemeinde zusammenarbeitet und dessen Verträge über 20 Jahre laufen, wird zum Beispiel jene Technik einbauen, die auch wirklich 20 Jahre hält. Gewählt wird aber alle 5 Jahre. Hinzu kommt: Gemeinden können sich relativ leicht verschulden. Sie nehmen leichter Kredite auf als private Dienstleister, haben bessere Bonität. Das hemmt das Outsourcing. Gäbe es ein kommunales Finanzmanagement, bei dem ein fremdaufgenommener Kredit bei einem Dritten nicht als Einnahme zählt, sondern



als höhere Beschuldung, würden die Entscheidungen schon anders aussehen. Manchmal, so meinen die Experten, mangle es auch einfach daran, dass sich die Verantwortlichen mit dem Thema Immobilie und Facility Services nicht ernsthaft auseinandersetzen und nicht erkennen, dass „die Immobilie eine strategische Ressource für das Kerngeschäft darstellt und eine effiziente Bewirtschaftung einen wesentlichen Beitrag zum Betriebsergebnis leistet“, wie Kovacs es formuliert. Deutschen Studien zufolge können so 20 Prozent der Kosten eingespart werden, wie es in einem Praxisleitfaden des Städtebundes heißt. Für Ebreichsdorf hat WISAG-Mann Gerhard Wildner ein Einsparpotenzial von sogar 40 Prozent errechnet. Umgesetzt wird das Konzept dennoch nicht. Noch, denn zumindest diese Gruppe könnte mit einfühlsamer Kommunikation vom Vorteil eines kommunalen Liegenschaftsmanagements überzeugt werden. Für sie sieht Christian Huber, Departmentsprecher Wirtschaft & Technik der FH Kufstein, das Glas halb voll: „Wo noch wenig Vorarbeit da ist, ist der Optimierungsgewinn immer am größten.“ ■

>



10%

Derzeit können nur etwa 10 Prozent der Kommunen mit dem Begriff Facility Management etwas anfangen.

In Deutschland bieten Facility-Unternehmen bereits Kindergärten als eigenes Produkt an.



WIEN > CONTRACTING: 7,7 MILLIONEN EURO GESPART

Beim Energieeinsparcontracting definiert der Auftragnehmer die Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Senkung der Energiekosten. Die Investitionen refinanzieren sich während der Vertragslaufzeit durch die erzielten Einsparungen. Nach Vertragsablauf kommen die Energieeinsparungen dem Auftraggeber zugute. Die MA 34 hat im Zeitraum 1998 bis 2013 Energieeinsparcontracting-Projekte durchgeführt. Die Statistik spricht eine eindeutige Sprache:

- > 33 Schulen, 11 Kindergärten und 11 Amtshäuser
- > Finanzielle Einsparung: rund 7,7 Millionen Euro
- > Eingesparte Energiemenge: rund 111.300 Megawattstunden (MWh) – damit könnte das Wiener Rathaus circa 13 Jahre lang beheizt werden.

Das Personal, das in der Stiftsbibliothek in Admont reinigt, blieb gleich. Nur sind die Damen jetzt bei WISAG angestellt.



MARIASDORF > NEUER BAUHOFF DANK LEASING

Gerade hat Mariasdorf im Burgenland in den Kanal- und Wasserleitungsbau sowie in den Kindergarten und die Volksschule investieren müssen, und dann sollte auch noch was mit dem Stallgebäude geschehen, in dem der Bauhof untergebracht war. Da wird das Geld irgendwann mal knapp – da geht es allen Gemeinden gleich. Mariasdorf hat es zwar nicht geschafft, mit den Nachbargemeinden einen gemeinsamen neuen Bauhof umzusetzen, da gab es zu viele Interessenkonflikte. Dennoch können sich die 1.200 Einwohner heute über ein neues Gebäude inklusive einer Sammelstelle für Alt- und Problemstoffe freuen. Die Lösung lag in der Finanzierung. „Leasing bietet Kommunen einen intelligenten Weg, wichtige Einrichtungen trotz angespannter Budgetsituation zu realisieren“, erklärt Brigitte Bruckmüller von der Erste Group Immorent, die aus einer Ausschreibung als bester Geldgeber für das Vorhaben in Mariasdorf hervorging.



Die Einsparungen in der Mittelschule in Zwischenwasser werden geteilt: Die Schule und die Gemeinde machen fifty-fifty – in bar.

ZWISCHENWASSER > EIGENE ENERGIEBUCHHALTUNG

„Schätzungsweise können bis zu 40 Prozent der Primärenergie durch intelligente Nutzungen eingespart werden“, so Josef Mathis, Alt-Bürgermeister von Zwischenwasser – das betrifft das Bauwesen im Allgemeinen, die Beleuchtung, die Dämmung, auch die Mobilität. Für die kommunalen Gebäude gibt es in Zwischenwasser eine eigene „Energiebuchhaltung“ – so können die Entscheider Energieflüsse dokumentieren: die Zählerstände werden monatlich abgelesen und in das von Schülern der HTL Rankweil entwickelte internetbasierte Programm energyControl eingetragen und mit den Daten anderer fortschrittlicher Gemeinden verglichen. Der lokale Facility Manager kann somit jederzeit Abweichungen der Energieflüsse feststellen und Maßnahmen einleiten. Nur ein Beispiel, wie in Zwischenwasser die Betroffenen von den Einsparungen profitieren: Zwischen Gemeinde und Mittelschule gibt es eine Vereinbarung, dass „Energieeinsparungen durch Nutzerverhalten“ zu je 50 Prozent in bar aufgeteilt werden.

www.zukunftsorte.at

Die Stadt Wien zahlt für den Campus eine pauschale Gebühr. Gebaut haben es Private, sie bewirtschaften die Schule und den Kindergarten auch.



3,5%

Lediglich 3 bis 4 Prozent leben ein kommunales FM auch wirklich – mehr oder weniger weit fortgeschritten.

WIEN > PARTNERSCHAFT IM BILDUNGSBEREICH

Der Bildungscampus Gertrude Fröhlich-Sandner mit Kindergarten, Volksschule und Verpflegungseinrichtung ist das erste Öffentlich-Private-Partnerschaft-Modell (ÖPP) der Stadt Wien im Bildungsbereich (siehe auch Seite 33). Die Anlage wurde nach den Wünschen der Stadt errichtet, sie mietet sie für die Nutzung. Die Finanzierung, der Bau, der Betrieb kommt von Partnern aus der Privatwirtschaft, sie garantieren auch fixe Kosten im Betrieb – egal, wie sich zum Beispiel die Energie-

preise entwickeln. Arnold Vielgut von Vasko+Partner: „Gerade beim Campus Gertrude-Fröhlich-Sandner erkannten nach Fertigstellung alle Beteiligten klar die Vorteile, wenn Private gemeinsam mit der Stadt ein Projekt realisieren und dieses auf eine lange Nutzungszeit (Lebenszyklusansatz) planen. ÖPP ist aber mit Sicherheit kein Lösungsansatz, um finanzielle Engpässe zu umgehen – ein langfristiger Versorgungsbedarf/Nachfrage sollte gegeben sein, um keine überbezahlten Risikoprojekte zu realisieren.“

Wohnen in Eisenstadt: Johann-Sebastian-Bach-Gasse 19

„Green-Village“

Die neue Qualität des Wohnens

Geförderte und frei finanzierte bezugsfertige Wohnungen

Wohnungsgrößen: von 53 m² bis 97 m²
2- bis 4-Zimmerwohnungen

- Miete ab: € 296
- Balkone mit ca. 7 m², Terrassen mit bis zu 36 m²
- Gartenflächen (bei Erdgeschoßwohnungen)
- Vollwärmeschutzfassade, EKZ: 9 kWh/m² a
- Fahrrad- und Kinderwagenraum
- Sauna, Fitnessraum und Ruheräume im Dachgeschoß des 1. Bauteils
- Schwimmbad auf dem Dach des 1. Bauteils



Symbolbild, Änderungen vorbehalten.



Infos: B-SÜD, Gemeinnützige
Wohnungsges.m.b.H., 7000 Eisenstadt
Marktstraße 3, **Frau Petra Artner**
E-Mail: p.artner@wiensued.at

B-Süd
www.b-sued.at

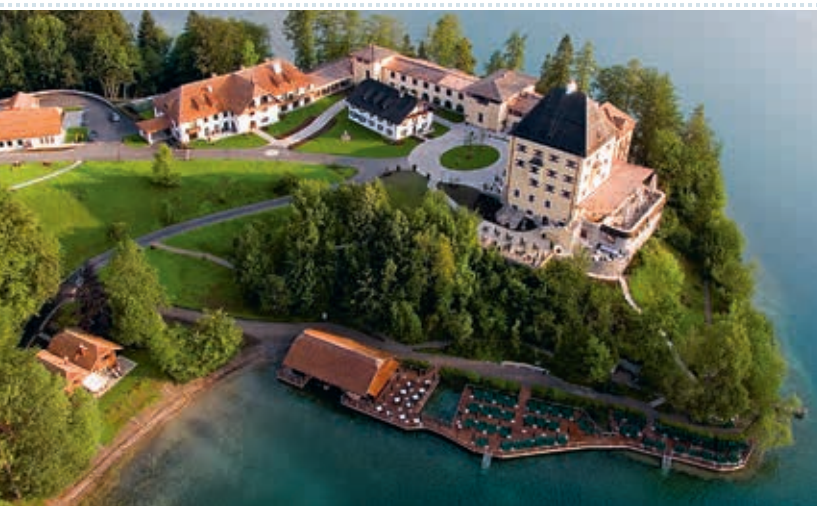
05 9010-20 40

B-Süd – ein Unternehmen der Firmengruppe



DIE MAGISCHE SIEBEN

> UNGEWÖHNLICHE NUTZUNGEN



ARTPARTMENTS

Ein Schloss am Fuschl-See, das als Hotel genutzt wird, das wäre noch keine Meldung wert. Die Idee, mit der das gediegene 5-Sterne-Hotel ein wenig Schwung in die alten Mauern bringt, ist aber bemerkenswert. „artpartments“ nennt sich die Initiative des Immobilienprofis Christoph Lukaschek und der Kunstexpertin Emilie Kieffhaber. Sie organisieren temporäre Ausstellungen in hochwertigen Immobilien – also nicht in heruntergekommenen Souverains, sondern in freistehenden Geschoßen von Hochhäusern, in schicken, aber leeren Wohnungen oder eben: im Schlosshotel Fuschl. Im Juli gesellten sich dort zu der Gemäldesammlung Alter Meister die zeitgenössischen Bilder des chinesischen Künstlers Chen Xi, der mit Feder und Tusche abstrakte Formen schafft. „Die Kunst belebt die Räume, weshalb Artpartments durchaus auch als Vermarktungswerkzeug für Immobilien eingesetzt werden kann“, meint Lukaschek, der seine Augen immer auf der Suche nach neuen Locations offen hält.

www.artpartments.at

Hochwertige Räume werden für kurze Zeit mit moderner Kunst bespielt – das ist das Konzept von Artpartments.

Skifahren auf der Müllverbrennungsanlage. In Kopenhagen geht das.



2 SPACEPORT

Wie ein Rochen legt sich der erste private Flughafen fürs Weltall in die Wüste von New Mexico, USA. Der Spaceport gehört zu Richard Bransons Abenteuer, die Raumfahrt für Privatpersonen zugänglich zu machen. Das Gebäude beinhaltet Firmensitze, Hangars für Trägerflugzeuge und für fünf Raumschiffe sowie einen Abfertigungsbereich für die Passagiere. Architekt Norman Foster hat das ungewöhnliche Objekt entworfen und man höre und staune: Obwohl es sich mitten auf der „Wegstrecke des Todes“ – so heißt das Tal Jornada del Muerto übersetzt – befindet, ist es sehr nachhaltig gebaut. Bald soll es LEED Gold verliehen bekommen.

www.spaceportamerica.com



Boarding! Von diesem „Flughafen“ aus starten die ersten privaten Raumfahrer.



MÜLLBERG

Da kann sich die Hundertwasser-Müllverbrennung in Wien verstecken: In Kopenhagen wird derzeit die vor sich hin bröckelnde, 45 Jahre alte Müllverbrennungsanlage Amagerforbrændingen saniert. Weil sich das Industriegebiet, in dem sie steht, in den letzten Jahren zu einem beliebten Areal für Extremsportler entwickelt hat, planten die dänischen BIG-Architekten die Anlage für die Öffentlichkeit nutzbar zu machen. Auf der schrägen Dachfläche wird man den Grünraum erwandern können, im Winter wird darauf Ski gefahren. Das ikonische Müllkraftwerk wird zur Destination. Fertigstellungstermin des neuen Müllkraftwerks ist 2016, es soll dann 150.000 Haushalte mit Strom versorgen und jedes Mal, wenn eine Tonne CO₂ eingespart ist, jubelt der Rauchfang einen kleinen Ring in den Himmel.

www.big.dk

3
v



A1.net

Kein Grund zum Hausbauen?

Wir geben Ihnen einen.

Vom Privatgrundstück bis zum Objekt mit Gewerbefläche für Ihr Unternehmen. A1 verkauft Immobilien in ganz Österreich. Einfach provisionsfrei.

Jetzt informieren:

A1.net/immobilien
0800 100 810
immobilien@A1telekom.at

Einfach A1.



5
v

4 >

SKIFAHREN IN DER SEESTADT

Als letzten Winter der Schnee ausblieb, testete Martin Freiberger am Stadtrand von Wien Kunstschneematten. Ergebnis: gut. Folge: Er bastelt an einer Schneeerlebniswelt in der Seestadt Aspern, die 365 Tage im Jahr betrieben werden soll. Die Anlage werde etwa 5.000 Meter Pistenfläche aufweisen und drei Förderbänder mit 30, 50 und 80 Metern Länge haben, berichtet Freiberger der IMMOBILIENWIRTSCHAFT. „Die Langlaufloipe wird etwa 400 Meter lang werden.“ Einen kleinen Teil finanziert Freiberger über die Crowdfunding-Plattform 1000x1000. Dort scheinen auch Wien Energie, Doppelmayr, Uniqa und Blue Tomato als Partner auf. Na dann, Ski heil!

www.schneeerlebniswelt.at

**STANDESAMT
AUF 2.600 METER HÖHE**

Ein kluges Marketing haben die in der Tourismusregion Serfaus-Fiss-Ladis schon. Damit sich Ehemalige ganz oben in der Ehrfurcht einflößenden Berglandschaft das Ja-Wort geben können, haben sie den „Crystal Cube“ hingebaut. Maximal acht Personen haben darin Platz, wer will, bekommt ein fünfgängiges Tiroler Menü serviert. Mutigen Brautpaaren bietet die Region nach der Trauung den Skyswing an – ein Rummelplatz-Fahrgeschäft, das eher pubertierende Praterbesucher schätzen dürften als Verliebte. Aber das Marketing macht eben vor den Bergen keinen Halt.

**VERSPIELT**

In einer Zeit, in der jeder Quadratzentimeter kapitalisiert wird, ist die großzügige Nutzung dieses Hauses ausgesprochen erfrischend. So verspielt ist eine Immobilie selten, aber kein Wunder, das LEGO House, das gerade im dänischen Billund gebaut wird, darf das. Rund um ein riesiges Atrium, ein Platz mit 2.000 Quadratmeter, wurden die Funktionen wie Ticketing, Shop, Administration, Küche etc. angesiedelt. Darüber decken einzelne Räume – großen Legosteinen nachempfunden – den Platz nach und nach ab. In ihnen werden Ausstellungen und Spielräume untergebracht. Sämtliche Dächer sind als Terrassen konzipiert, die teilweise auch öffentlich zugänglich sind. Das lustige Haus wird 12.000 Quadratmeter Fläche haben und befindet sich gerade in Bau. Übrigens: das Haus kann auch mit einem eigenen LEGO architecture Set nachgebaut werden.

<http://architecture.lego.com>

6
v

LEGO baut ein Besucherzentrum mit Spielräumen und Ausstellungsfläche. Unter den „Steinen“ befindet sich ein 2.000 Quadratmeter großer Platz.



„Ja, ich will“ – aber nur mit den engsten Vertrauten. In dem Ständesamt-Kubus haben 8 Leute Platz.

7 >

TOWER 2.0

Was macht man mit einem alten Wasserturm? Architekt Adam Wiercinski hat sich gedacht: Machen wir daraus doch einen Wasserturm! Also: wieder. Weil aber auch noch andere Funktionen untergebracht werden sollten, hat er dem Turm, der in der polnischen Stadt Wronki steht, ein Konzept verpasst, das mehr Raum schafft, ohne dabei die Substanz zu zerstören. Ganz oben soll eine Bar eingerichtet werden, weiters wird der Turm mit Anbau als Hotel, Infopoint, Museum und zur Fremdvermietung genutzt.

www.cargocollective.com

Wie bringt man in einem kleinen Wasserturm viele Funktionen unter? Man lässt die Räume hinauswachsen ...



Repräsentative Gründerzeithäuser in City Nähe

Zwei prunkvolle Gründerzeithäuser aus Familienbesitz stehen zum Verkauf. Die beiden Liegenschaften befinden sich in ausgezeichneter Lage im 9. Bezirk und haben eine Gesamtnutzfläche von 4.931 m² zuzüglich 954 m² bewilligter Dachgeschossplanung.

- Liechtensteinstraße 5/Kolingasse 11 | 1090 Wien
- Liechtensteinstraße 7/Hörlgasse 12 | 1090 Wien

Die Zwillingshäuser werden in einem strukturierten Bieterverfahren im Paket oder einzeln veräußert. Die Abwicklung erfolgt in deutscher Sprache und unterliegt österreichischem Recht.

Nähere Informationen zum Bieterverfahren erhalten Sie unter:

EHL Immobilien GmbH
Prinz-Eugen-Straße 8-10, 1040 Wien
01-512 76 90-301 | liechtenstein@ehl.at

Erste Angebotsfrist: 7. Oktober 2014, 17 Uhr (einlangend)

www.ehl.at



Wir leben
Immobilien.



In Kanada ist es für Makler unvorstellbar, nicht miteinander zu kooperieren.

Alternativen zur Maklerenttäuschung

Wohnungsmakler, ihre Leistung und ihre Provisionen sind Dauerzündstoff, die Qualitätsmaßnahmen greifen nicht. Zeit, über alternative Systeme nachzudenken, die Kundenwünsche erfüllen, den Maklern schnelleres und mehr Geschäft bringen und die für mehr Transparenz sorgen. Das Zauberwort lautet: Kooperation.



Die mühselige Kritik an den Wohnungsmaklern seitens der Öffentlichkeit mag gerechtfertigt sein oder nicht, Fakt ist: Sie reißt nicht ab. Stellt sich die Frage, warum man nicht das System umstellt. In Kanada läuft die ganze Wohnungsvermittlung zum Beispiel vollkommen anders ab. Im zweitgrößten Staat der Welt heißt das am dichtesten besiedelte Gebiet Ontario – es liegt rund um die 2,6 Millionen Einwohner zählende Businesshauptstadt Toronto. Dort bildet ein sogenanntes Multi Listing System (MLS) das Rückgrat der Makelei. Das MLS ist eine Datenbank, in der so gut wie alle Wohnobjekte eingetragen werden. Doppelvertretung gibt es hier keine. Hat ein Makler ein Objekt zum Verkauf, trägt er es mittels standardisiertem Formular in das System ein – und das war's. Davor musste er freilich um den Auftrag „kämpfen“. In Kanada ist es normal, dass jemand, der seine Wohnung verkaufen will, zu mehreren Maklern geht und sich diese dann mit ihren Marketingideen beim Abgeber bewerben. Während der eine Makler vielleicht stark mit Facebook und Inseraten arbeiten will, konzipiert der andere YouTube-Videos, Flyer und

Homestaging. Der Noch-Wohnungsbesitzer wählt also seinen bevorzugten Makler (einen und nicht mehrere), und der Eigentümer/Abgeber ist es auch, der die Provision zahlt – nämlich 5 Prozent vom Kaufpreis. (Bei Mietwohnungen beträgt die Provision eine Monatsmiete und wird 50:50 unter den Maklern geteilt.)

Nutzen für den Konsumenten

Üblicherweise behält sich der Abgeber-Makler 2,5 Prozent. Er muss in das MLS neben allen Objektdaten auch hineinschreiben, wie viel der andere Makler bekommt, nämlich der, der den Käufer bringt. Dieser darf übrigens – wenn er will – Teile oder die ganze Provision an den Käufer weitergeben, zum Beispiel in Form von Gutscheinen für eine Küche oder etwas Ähnliches. Die Regeln sind aber klar. Jeder weiß, was Sache ist. Und vor allem: Kunden können schneller und besser bedient werden. Ein mit einer Suche beauftragter Makler greift schließlich auf die gesamte Datenbank und somit auf praktisch alle am Markt befindlichen Objekte zu. „Wenn ich ein Objekt in der Früh ins MLS stelle, kann es am Nachmittag schon leicht

verkauft sein“, erzählt Henry Balaban von dem Maklerbüro Sutton Group Associates. Durchschnittlich brauche ein Verkauf aber 30 bis 60 Tage, schätzt er. Bei einem anderen Maklerbüro wird diese Zahl in etwa bestätigt: 22 Tage dauert es laut Jamie Johnston von RE/MAX Condo's Plus.

„Den größten Nutzen dieses Systems hat der Konsument“, ist Henry Balaban überzeugt. „Er muss nicht von einem Makler zum nächsten laufen und schauen, ob zufällig einer etwas Passendes hat.“ Innerhalb von zwei Tagen nach Beauftragung steht alles über das Objekt im MLS, Fotos, Grundrisse etc. Von da an kann jeder Makler darauf zugreifen und Besichtigungstermine machen. Ablehnen kann der Makler, der das Objekt eingespeist hat, keine Besichtigung oder keinen Makler. Tut er das trotzdem, setzt's saftige Strafen. Bei groben Verstößen gegen die Regeln wird der Makler vom MLS ausgeschlossen. „Da kann man dann gleich zusperrern“, ist sich Balaban sicher. Das MLS hat aber zahlreiche weitere Vorteile. „Ich kann Ihnen in 30 bis 60 Minuten für jedes Gebäude einen exakten Quadratmeterpreis sagen.“ Eine fundierte Preisanalyse des



„DAS VERSTEHE ICH NICHT. WIE KANN ES SEIN, DASS MAKLER VERSCHIEDENE VERTRÄGE MIT EINEM ABGEBER HABEN?“

Tim Syrianos, kanadischer Maklerbüro-Inhaber, versucht das österreichische System zu begreifen.

lokalen Umfelds ist Teil jedes seriösen Maklerangebots, wenn er sich um ein Objekt bewirbt. Absurde Preisversprechen – wie bei uns üblich, nur damit ein Makler zu einem Objekt kommt – sind dadurch so gut wie unmöglich. Transparenz gibt es auch beim Angebot: Das MLS ist zwar an sich nur für Makler zugänglich, auf einer Konsumentenseite können Immo-Suchende aber ihre Wunschliegenschaft eintragen. Sobald ein passendes Objekt von einem Makler eingespeist wird, erhält der Konsument eine Benachrichtigung.

Starke Interessenvertretung

Organisiert wird das MLS von der Interessenvertretung TREB (Toronto Real Estate Board). Diese ist freiwillig, 95 Prozent der aktiven Makler in Ontario sind

>

AUSGEKLÜGELTE TECHNIK FÜR EIN ANGENEHMES ARBEITSKLIMA

Effiziente Büroarbeit wird im Hochsommer zu einer Gratwanderung zwischen lähmender Hitze und ungesunder Zugluft, die durch schlechte Klimaanlage hervorgerufen wird.

Dass gute Klimatisierung kein unnötiger Luxus ist, wurde bereits hinreichend belegt. Die optimale Temperatur für Büroarbeit liegt bei 23 Grad Celsius. Bei 30 Grad nimmt die menschliche Leistungsfähigkeit bereits um bis zu 70 Prozent ab. An effizientes Arbeiten ist dann nicht mehr zu denken.

In vielen Büros versteht man unter „Klimatisierung“ aber nicht die Schaffung eines angenehmen Raumklimas. Meist wird hemmungslos gekühlt, ohne dabei Rücksicht auf die Gesundheit und



individuelle Bedürfnisse zu nehmen. Die Folgen sind nicht mehr Effizienz, sondern mehr Krankenstände.

In den Gebäuden des Office Parks EURO PLAZA wurde ein Klima-Konzept mit Kühlbalken umgesetzt. Dabei entsteht keine Zugluft. Unterstützt wird das System durch einen außenliegenden Sonnenschutz, der über Sonnensensoren gesteuert wird. Gemeinsam mit einer guten Isolierung wird mit relativ wenig Energieaufwand ein ausgezeichnetes „Arbeitsklima“ geschaffen. Darüber hinaus lässt sich die Temperatur in den Räumen auch individuell anpassen. So lässt es sich im Büro auch bei tropischen Temperaturen sehr gut arbeiten.



Sehr professionell: Die Interessenvertretung betreibt eine eigene Druckerei und ein TV-Studio, das die Makler nutzen können. Im Shop kann allerhand Verkaufsförderndes (wie Schilder für Objekte) gekauft werden.

>

aber dabei und zahlen umgerechnet etwa 760 Euro pro Jahr für die Mitgliedschaft und den Zugang zur Datenbank. 90.000 Transaktionen laufen jährlich über das MLS, das durchschnittliche Volumen einer Transaktion beträgt 462.100 Euro. Das TREB bietet aber noch viel mehr. Ein Rundgang durch die Zentrale, in der sage und schreibe 100 Menschen arbeiten, führt den Besucher durch eine eigene Druckerei, in der die Makler günstige Promotionmittel in Auftrag geben können, ein modernes TV- und Radiostudio steht allen Mitgliedern für Aufnahmen, Werbespots etc. zur Verfügung. Im telefonischen Help Desk des TREB gehen durchschnittlich 20.000 Anrufe pro Monat ein. Außerdem publiziert das TREB zwei Mal im Monat Marktreports mit aktuellen Zahlen und dem Hauspreisindex. Im Shop gibt es „Zu verkaufen“-Schilder und ähnliches Werbematerial, auch „Lock Boxes“ kann man hier erwerben. Was das ist? Dabei

handelt es sich um eine Mischung aus Radschloss und Mini-Tresor. Sie werden vor der Haustüre von zu besichtigenden Objekten angebracht, mittels Zahlencode kann der den Käufer vertretende Makler die Box öffnen; in ihr befindet sich der Schlüssel für die Immobilie. Der andere Makler, der die Verkäuferseite vertritt, ist bei den Besichtigungen also gar nicht dabei – bei allem Wettbewerb ist das Vertrauen in den Kollegen hoch genug, und die Erfahrung zeigt: Es passiert so gut wie nie etwas. Außerdem funktioniert das TREB auch noch als Beschwerdestelle für Konsumenten (zum Beispiel sollte in einem Inserat etwas falsch angegeben sein, was aufgrund des MLS aber auch kaum vorkommt), es lobbyiert auf hohem Niveau und wird von der Politik und der Wirtschaft auch ernst genommen, es fungiert als Schlichtungsstelle und Mediator und betreibt eigene Trainingszentren für die Tausenden Aus- und Weiterbildungskurse, die es anbietet.

>

MEINUNG > MEHR INTERESSE, MEHR GESCHÄFT

Wenn Ethik keine Haltung ist, dann nützen auch Richtlinien, Kodizes, CSR und was da noch so erfunden wurde, nichts. Wie viele Versuche wurden schon gestartet, die Wohnungsmakler in einem besseren Licht zu zeigen. Jene, die die weißen Schafe sind, herauszuleuchten. Anstatt die angeblich nur vereinzelt auftretenden schwarzen Schafe – bumm – mit der Flinte niederzuballern. Und beim Nachladen auch gleich die Doppelvertretung abzuschaffen. Aber in Österreich ist diese Struktur so gewachsen ... na und? Dann ändern wir sie zum Besseren! Aber da verlieren Dutzende Makler ihre Existenz. Nochmals: na und? Dann müssen sie endlich mal wirkliches Service bieten und auf Suchanfragen hin suchen und nicht anmerken, dass sie in ihrer Datenbank nichts Passendes parat haben und dafür die Zeit des Konsumenten für Angebote vergeuden, die er gar nicht haben will.

Würde die Politik, die Immobilieneigentümer anscheinend ohnehin nicht zur Wählergruppe zählt, einheitliche Abgeberprovisionen und keine vom Abnehmer einführen, wäre das ein großer Schritt Richtung Transparenz und würde den Markt ankurbeln. Konsumenten müssten kein zusätzliches Kapital für die Provisionen aufbringen, und auch die psychologische Hürde fällt weg – wie oft heißt es „und dann noch die vielen Nebengebühren ...“ (auch die Vertragserrichtungsgebühr muss weg). Allein das würde die Nachfrage erhöhen. Warum nicht öfter seine Wohnsituation verbessern, wenn es so leicht geht und nicht immer massiv kostet? Die Mobilität der Österreicher würde mit der Abschaffung des absurden Doppelprovisionensystems steigen; und damit die Nachfrage nach Wohnungen und die Nachfrage nach guten Maklern. Eine Doppelvertretung ist in unserer Zeit absolut nicht vertretbar und im Übrigen auch nicht mit internationalen Ethikstandards wie denen der RICS vereinbar. Sie schadet dem Image eines vernünftigen Berufsstandes, den Konsumenten und der Volkswirtschaft.

Heimo Rollett, Chefredakteur

Sichtbar ertragreich!

Anlegen mit gutem Grund:
NEUBauherrenmodell Godlewskigasse

HÜBL & PARTNER

Das Projekt

- 25 Bestandseinheiten
- Geplanter Baubeginn 2015
- Nahe Alte Donau und U-Bahn-Linie U1
- Hohes Mieterpotential – Vienna International Centre und Bürogebäude Donau City
- Ausgezeichnete Verkehrsanbindung und Infrastruktur (U1, Donauzentrum)
- Zahlreiche Freizeitmöglichkeiten

Die Investition

- Persönliches, grundbücherliches Eigentum an einer Neubauimmobilie
- Überproportionale Wertsteigerung
- Einkommensteuereffekte durch verkürzte Abschreibung der Planungs-, Bau- und Nebenkosten auf 15 Jahre
- Starkes Mietinteresse durch die optimale Lage: Wohnen in der Großstadt, leben wie im Urlaub!

Eine Investition in bester
Lage mit professionellem
Rundum-Service!



Tel. +43 | 1 | 277 88
vertrieb@huebl-partner.com
www.huebl-partner.com

>

Adressen kein Geheimnis

Das TREB und auch das Multi Listing System haben sich als sogenannte Grass-Root-Bewegung ergeben. In den 50er-Jahren gab es erste Zusammen-schlüsse der Makler, verfeinert wurde das MLS dann in den 1990ern. Erst seit damals werden auch die Adressen in das System eingegeben. Ob das ein Sicherheitsthema sei? David Brown aus dem Management von RE/MAX Canada, schiebt auf diese Frage die Unterlippe nach vor und meint lediglich: Ich kann nur aus der Erfahrung heraus sprechen, es ist noch nie etwas

passiert.“ Und auch auf andere Ideen aus Österreich reagieren die Kanadier eher irritiert. Als ein Österreicher dem Maklerbüro-Inhaber Tim Syrianos das österreichische Vermarktungssystem zu erklären versucht, zieht Syrianos die Augenbrauen hoch und schweigt. Nach einer kurzen Pause fragt er nach: „Das verstehe ich nicht. Wie kann es sein, dass Makler verschiedene Verträge mit einem Abgeber haben?“ Eine andere RE/MAXianerin: „Oh! Interessant! Da muss es schwierig sein, einen neutralen Preis zu bekommen. Wie geht denn das?“ ■



Die „Lock Boxes“ ermöglichen den Kooperationspartnern den Zugang zum Objekt. In ihnen befindet sich der Schlüssel.

IMABIS NEU > EIN SCHRITT IN RICHTUNG TRANSPARENZ

„In Europa gibt es kein einziges MLS, das mit dem in Toronto vergleichbar ist“, weiß Roland Schmid, der mit der Software Imabis allerdings einen möglichen ersten Schritt in die Richtung geht. Am 15. September wurde „Imabis neu“ online gebracht. Erste Neuerung: Die Software ist jetzt ausschließlich für Makler zugänglich, sonst darf keiner an die Daten. Zweitens: Die Preise wurden deutlich humaner gestaltet, 85 Euro im Monat sollte sich auch ein kleiner Makler leisten können, so Schmid. Dafür bekommt er die Daten für ganz Österreich.

Erstmals kann sich ein Makler mittels Imabis mit seinem Mitbewerb vergleichen. Die Software analysiert ja sämtliche Immobilien-plattformen und hat somit einen kompletten Überblick über alle online inserierten Immobilien. Ein Makler kann sich daher alle anderen Makler, die zum Beispiel eine Wohnung mit Balkon und 100 Quadratmeter Wohnfläche im

18. Wiener Bezirk anbieten, auflisten lassen bzw. kann er sich den durchschnittlichen Angebotspreis erheben. Ja, er kann sogar sehen, welcher Makler (auf Personenebene) wie viele Objekte hat. Auch Preisänderungen von Objekten können nachverfolgt werden. Völlig neu ist die Funktion Immowatching. Ein Makler kann sich alle seine Objekte anzeigen lassen und freiwillig die Adressen hinzufügen (sie bleiben für alle anderen unsichtbar). Immowatching gleicht dann automatisch die Adresse mit dem Grundbuch ab und be-nachrichtigt den Makler, sollte jemand eines seiner Objekte hinter seinem Rücken gekauft haben. „Imabis macht das Ameta-Geschäft leichter. Wir wollen die Transparenz steigern und Makler dazu animieren, zu kooperieren“, formuliert Schmid seine Vision. In vier Jahren will er 4.500 User zählen, „das wären rund 60 Prozent Marktanteil.“

www.imabis.com

INNOVATIVE > VERMARKTUNGSIDEEN

Wie kommt die Immobilie zum Bewohner? Immer wieder tauchen neue Vermarktungsideen auf, meist basieren sie auf den Möglichkeiten der neuen Medien und auf der Verortung der Objekte. Da sich in Österreich die meisten Makler davor scheuen, Objektadressen bekannt zu geben, machen Vermarktungsideen wie das Rentometer und Co. Halt vor der Alpenrepublik. Dafür wird bei uns das Thema Datenschutz noch ernst genommen. Die neuesten Start-up-Ideen können übrigens recht gut auf der Plattform www.crunchbase.com in der Kategorie Real Estate gefunden werden.

en.wikipedia.org/wiki/Igglo
www.lessthan6percent.com
www.homesnap.com
www.rentometer.com
www.patchofland.com
www.zillow.com
www.trulia.com
www.redfin.com

Immobilien- events



Laut der Plattform www.immobranche.at gab es allein im letzten Jahr 549 Veranstaltungen für den österreichischen Immobiliensektor – Ausbildungsveranstaltungen nicht mitgerechnet. Ist das nicht zu viel? Wer soll denn da noch hingehen, noch dazu, wenn viele Inhalte ohnehin „gekauft“ sind. Ist online eine Alternative?

MEHR FACHBEZUG >

NIKOLAUS WESELIK
CMS Reich-Rohrwig Hainz

Bezahlte Vorträge bei Events sind durchaus okay, wenn Veranstaltungen dotiert werden. Es ist auch legitim, dass man ein Podium zur Darlegung des eigenen Standpunktes erhält. Das ist meines Wissens auch durchgängige Praxis außerhalb Österreichs. Die Anzahl an Immo-Events ist meines Erachtens durchaus ausreichend, wünschenswert wäre es allerdings, dass die Anzahl der fachbezogenen Veranstaltungen steigt und auch noch mehr internationaler Bezug hergestellt wird.

JEIN!
GERHARD SCHENK
HSG Zander

Zu viele Events? Ein klares: Jein! Solange es sich um echt themenbezogene Events handelt, könnte es durchaus noch den einen oder anderen zusätzlichen Event geben, vor allem dann, wenn es um die Weiterentwicklung der Branche und ihrer Player insgesamt geht. Firmenbezogene Events mit Eigenmarketingcharakter haben durchaus auch ihren Stellenwert, vor allem, was den wichtigen informellen Informationsaustausch anbelangt. Hier wäre aber durchaus der eine oder andere Event entbehrlich.

NICHT ZU VIELE >

MARGRET FUNK
Präsidentin des Salon Real

Wahrscheinlich sind Online-Events ein Zusatzangebot, das von manchen gerne angenommen wird, wenn sie persönlich über wenig Präsenzmöglichkeiten verfügen. Ansonsten gibt es viele, aber nicht zu viele Events. Wenn ein neues Thema oder eine Firmenpräsentation auftaucht, geht unsereins auch gerne hin. Ich hab durchaus Verständnis dafür, dass sich jemand auch persönlich präsentiert, wenn er in eine große Veranstaltung investiert.



< **BESSERE ABSTIMMUNG**
INGRID FITZEK
BUWOG group

Immo-Events gibt es viele. Schade nur, dass es nicht immer mit der Abstimmung untereinander klappt. Viele Veranstaltungen sind quasi zeitgleich angesetzt, in manchen Monaten kann man fast täglich seine Branchenkollegen treffen. Gekaufte Inhalte werden sich wohl kaum vermeiden lassen. Wer zahlt, bestimmt. Da macht die Immo-Branche keine Ausnahme. In der BUWOG denken wir gerade intensiv über den Einsatz von Webinaren nach.



< **MEHRWERT**
MICHAEL EHLMAIER
EHL Immobilien

Sofern es sich um interessante Vorträge mit spannenden, idealerweise sogar neuen Inhalten handelt, trägt dies meist auch zu einem Mehrwert der Veranstaltung bei. Sofern es sich dabei um Selbstdarstellungen einzelner Unternehmer/Aussteller handelt, ist das eher uninteressant. Online-Ausbildungen werden weiter zunehmen und spiegeln auch das neue Arbeitsverhalten zahlreicher Unternehmen wider (virtuelles Büro, mobile Arbeitswelten).



< **CHANCE
FÜR RECRUITING**
STEFAN BREZOVICH
ÖRAG

Online-Ausbildungen sind eine sinnvolle Ergänzung im Rahmen von Weiterbildungsprogrammen. Sie können und sollten aus meiner Sicht den persönlichen Kontakt zwischen Studenten/Besuchern untereinander und besonders zu den Vortragenden nicht gänzlich ersetzen. Was man nicht außer Acht lassen sollte, sind Recruiting-Möglichkeiten: Wir haben bereits einige wertvolle neue Mitarbeiter gewonnen, die bestehende Kollegen im Rahmen von Weiterbildungen kennengelernt und zur ÖRAG gebracht haben. In einem Webinar hätte sich das kaum ergeben.



UMWELTSCHUTZ FORDERT BAUWIRTSCHAFT

Die Auswirkungen des Engagements Österreichs in puncto Klimaziele und Umweltschutz bekommt vor allem die Bauwirtschaft zu spüren. Kleinere Bauunternehmen stöhnen unter den Anforderungen aufgrund der Umweltschutzauflagen auf der Baustelle – Bauträger stehen jedoch hinter den Umweltansprüchen. Doch nicht alles ist so grün, wie es aussieht.

SEESTADT ASPERN

Alle Baufirmen, die in der Seestadt Aspern bauen, können die gemeinsamen Betonmischanlagen verwenden. In Aspern werden Wohnbauträger vertraglich gezwungen, die Umweltschutzanforderungen zu erfüllen.



SONNWENDVIERTEL

„In der Rohstoff-geologischen Karte Österreichs ist sichtbar, dass die Lagerstätten für mineralische Baustoffe weitgehend mit den urbanen Ballungsgebieten übereinstimmen“, meint Thomas Romm, Romm/Mischek ZT.



Prominentestes Musterbeispiel für umweltgerechtes Bauen ist zurzeit die Seestadt Aspern. Nach höchst ambitionierten Umweltschutzkriterien entstehen Wohnbauten für rund 30.000 Bewohner. Das Engagement beginnt bereits mit der Baulogistik. Das Aushubmaterial, 600.000 Tonnen Schotter, Sand und Erde der Seebaustelle, wird zur Geländemodellierung genutzt, für Terrassen, die einerseits Naherholungsgebiet werden sollen und zugleich als Lärmschutz fungieren. So viel Material wie möglich wird vor Ort wieder verwendet – diesen Anspruch müssen auch alle vor Ort tätigen Unternehmen vertraglich gewährleisten.

Selbst die Rollbahnen des alten Flugfeldes werden im eigenen Baulogistikcenter für den Straßen- und Wegebau recycelt. Über die gesamte Bauzeit sparen diese Maßnahmen rund 200.000 Lkw-Fahrten. Überschüssiges Material wird größtenteils mit der Bahn abtransportiert. Der Bauherr der Seestadt Aspern, die Wien 3420 AG, errichtete ein eigenes Bahnverladegleis für den An- und Abtransport von Materialien.

Baulogistik als neue Nische

Es hört noch nicht auf, weitere Anforderungen sind: Alle Baumaschinen müssen bei Lärm und Emission strenge Kriterien erfüllen. Dank mehrerer Schallpegel-Messstellen und regelmäßiger Wasserproben erfährt das Baulogistik-Team auftretende Probleme umgehend. Die Befeuchtung von Baustraßen und -feldern bindet Staub, an den wichtigsten Ausfahrten gibt es Reifenwaschanlagen. 15 Experten im Baulogistik- und Umweltmanagement steuern

den umfangreichen Betrieb: Hier finden sich Einrichtungen für schweres Gerät sowie eine breite Palette an Baustellenequipment. Alle in der Seestadt engagierten Baufirmen können beide Betonmischanlagen nutzen, die mit einer täglichen Lieferleistung von 2.000 Kubikmeter Beton einen raschen Baufortschritt sicherstellen. Zwei Schrankenanlagen erfassen und überprüfen Fahrdaten und die Schadstoffklasse von Lkw und sonstigen Arbeitsgeräten. Nur mit gültigen RFID-Chips kann passiert werden. Thomas Romm, Romm/Mischek ZT, ist einer der Manager vor Ort: „Bei der Betrachtung des Umgangs mit Umweltschutzvorschriften in der Immobilien- und Bauwirtschaft sollte man zwischen Naturschutz und Umweltschutz unterscheiden: Während es beim Naturschutz angesichts eines täglichen Verbrauchs von 20 Hektar für Bauland und Verkehrsflächen in Österreich um die brennende Frage geht, wie der Mensch mit Natur umgeht, ist der Umweltschutz gerade in Großprojekten nur eine Sache der Leistungsbeschaffung.“

Zu schön, um wahr zu sein?

Dass nicht alles so „grün“ ist, wie es aussieht, gesteht niemand offiziell, erst nach näherem Nachfragen räumen Bauunternehmen ein, dass ja alle Umweltansprüche ganz gut klingen, aber dass sie auf eine Baustelle wie Aspern natürlich nur ihre besten Lkw schicken. Rund zwei Drittel der Gesamtmenge des Straßengüterverkehrs in der Region Wien wird durch die Ver- und Entsorgung von Baustellen verursacht. Baustellenverkehr macht zwar nur etwa 1 Prozent der in Wien gefahrenen Fahr-

zeugkilometer aus, ist aber die Ursache für nahezu 10 Prozent der Schadstoffemission.

Die Baukosten bei erhöhten Umweltschutzanforderungen steigen, so die Meinung vieler Bauunternehmen, die in diesem Zusammenhang jedoch ungenannt bleiben wollen. Selbst bei einem Kleinprojekt ist das Bauunternehmen mit einer Fülle von unterschiedlichen Rechtsgrundlagen beschäftigt, zum Beispiel Altlastensanierungsgesetz Novelle 2010; Abfallwirtschaftsgesetz 2002; Deponieverordnung 2008; Abfallnachweisverordnung 2003; Bundesabfallwirtschaftsplan 2011; Abfallverzeichnisverordnung etc., was die Komplexität des Bauvorhabens und damit die Kosten für die ausschreibende Stelle erhöht, weil die Unternehmen im Zweifelsfall Experten hinzuziehen müssen.

Wenig Aufwand, hohe Wirkung

„Als die Stadt Wien vor zehn Jahren mit einem Pilotprojekt von ca. 1.000 Wohnungen in Simmering für Rumba, Richtlinien für umweltfreundliche Bauabwicklung, begann, wurde sichtbar, was für eine große Umweltwirksamkeit Vorgaben zur Bauführung haben. Die Mehrkosten lagen damals bei zirka 1 Prozent. Heute, 10 Jahre später, sind vor allem Themen der Kreislaufwirtschaft und damit neue Win-win-Situationen hinzugekommen. Umweltmanagement und Baulogistik verursachen zwar Kosten für Planung und Bau, bauplatzübergreifende Strategien für ein nachhaltiges Massenstrom-Management bieten aber relevante Einsparungspotenziale. Allerdings können diese Potenziale kaum auf Objektebene, sondern nur durch Einbeziehung mehrerer

>

CHECKLISTE > FÜR UMWELT- FREUNDLICHE BAUSTELLEN

Die gemeinsame baulogistische Abwicklung ist Voraussetzung für eine umweltfreundliche Baustelle, folgende Maßnahmen werden empfohlen:

- > integrierte Planung mit umsetzungs-
freundlicher Baustellenabwicklung
- > zentrale Baustellenzufahrt
- > transportweitenabhängiges
Entgeltsystem
- > Einfahrtskontrolle und
Zeitfenstermanagement
- > Dokumentation der Transporte
- > Aufnahme der Leistungen des
Baulogistikmanagements in die Aus-
schreibung der Bauleistungen
- > Vorschläge zur Vorsorge und Behebung
von Behinderungen des Bauablaufs
- > Bestellung eines Umweltkoordinators
- > getrennte Sammlung der Bauab-
fälle in betreuten Sammelanlagen
(z. B. Sortierinseln)
- > Betreuung der zentralen Baustellen-
infrastruktur (z. B. Baustraße, Abroll-
strecke, Reifenwaschanlage, Funktions-
tüchtigkeit der Sortierinsel u. a. m.)
- > Information an Besucher, Lieferanten,
Beschwerdeanlaufstelle
- > Nachverfolgung der Verursacher
von Umweltbeeinträchtigungen
- > Beratungsfunktion für ausführende
Firmen
- > Bahn statt Lkw: Verlagerung von
Aushub und Fertigteiltransporten auf
die Bahn
- > ökologische Baustellenabwicklung:
getrennte Sammlung der Bauab-
fälle, Staubreduktion, Reduktion der
Entsorgungsfahrten

www.rumba-info.at

WOHNBAU WALDMÜHLE RODAUN

Vorbildwirkung in
puncto umwelt-
freundliche Baustelle:
Das gesamte Abbruch-
material wird vor Ort
verwertet, sortenrein
geordnet, und nur
die Sondermüllstoffe
werden per Lkw
abtransportiert.



>

Bauplätze und der dazugehörigen Infra-
strukturprojekte entstehen. Die kritische
Größe liegt bei zirka 40.000 Kubikmeter
Bruttogeschoßfläche; das wäre praktisch
jeder Bauträgerwettbewerb. Daher ist die
umweltfreundliche Bauabwicklung im
geförderten Wohnbau seit Jahren Teil des
Verfahrens“, erklärt Romm.

Neuer Ansatz: Miteinander

Der Knackpunkt für die umweltgerechte
Baustelle ist also die Kooperation von
Projektentwicklung und Bauprojekten,
die – wenn sie gelingt – durchaus neue
Geschäftsmodelle in der Bauwirtschaft
generieren kann. „Ein Beispiel dafür ist die
Verwertung der Aushubkiese in der See-
stadt Aspern durch eine eigens dafür aus-
geschriebene Ortbetonanlage zur Deckung
sämtlicher Betongütern – ein Novum im
österreichischen Hochbau. Die Fläche hat
der Entwickler bereitgestellt, die Aus-
schreibung wurde von 20 Bauwerbern
gemeinsam abgewickelt, die Beauftragung
erfolgte durch die Baufirmen“, so Romm.
Überzogene Ansprüche in puncto Umwelt-

schutz – zu starke Regulierung und Ver-
rechtlichung am Bau? „Einerseits führen“,
so Nikolaus Weselik, CMS Reich-Rohrwig
Hainz Rechtsanwälte, „regulatorische Vor-
schriften klar in die richtige Richtung, wie
zum Beispiel beim ressourcenschonenden
Bauen, der Energieeffizienz oder auch
der Verwendung ökologischer Baustoffe.
Andererseits wird es bei Bauprojekten
aber immer Emissionen geben, das ist
auch mit immer weiter gehenden Vor-
schriften nicht zu verhindern. Das Thema
umweltgerechtes Bauen geht ja bis in
den Vergaberechts- und Förderrechtsbe-
reich hinein – es werden Verträge unter-
schrieben, die Praxis sieht dann allerdings
oft etwas anders aus. Die Einhaltung der
umweltschutzrechtlichen Vorschriften
kostet den Bauunternehmer natürlich
auch etwas, oft muss dann letztlich dafür
in anderen Bereichen, wie zum Beispiel
beim Personal, gespart werden. Manche
sagen zu einem Auftrag Ja, wissen aber
bereits vorab, dass sie die Verpflichtungen
nicht bedingungslos erfüllen können.
Unternehmer, oft kleinere und mittlere

S hat Perspektive.

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



Gewerbebetriebe, stehen dann oft mit dem Vorhaben vor dem Rechtsanwalt, um aus bestimmten Vertragspunkten wieder herauszukommen.“

Weselik geht davon aus, dass auch mit den jüngst erlassenen verbraucherrechtlichen Verschärfungen ein weiterer Dokumentationsaufwand für den Unternehmer entstehen wird, der vor allem für kleinere Unternehmen eine zusätzliche Hürde sein wird. Dies betrifft vor allem eine Reihe bestehender neuer vorvertraglicher Informationspflichten, die vom Unternehmer eingehalten werden müssen, aber auch besondere Vorschriften bei der Durchführung dringender Reparatur- und Instandsetzungsarbeiten.

Mehrkosten durch Umweltansprüche

Michael Pech vom Österreichischen Siedlungswerk ÖSW ist absoluter Verfechter „grüner Baustellen“, das Unternehmen hat zahlreiche innovative Maßnahmen und diesbezügliche Projekte vorzuweisen. Auch er räumt aber zugleich ein, dass die anspruchsvollen Umweltschutzaufgaben

für manche kleinere Bauunternehmen eine Hürde sind, weil diese zum Beispiel auch nicht über mobile Aufbereitungsgeräte etc. verfügen. „Noch ist die Bauwirtschaft nicht vollständig auf die umweltfreundliche Baustelle eingestellt. Natürlich, wenn in der Ausschreibung ein Euro-V-Lkw steht, kommt dieser Lkw auch zum Einsatz – aber die restlichen Schmutz-Lkw? Die sind vermutlich auf anderen Baustellen unterwegs. Das heißt, für das eigene Gewissen ist diese Praxis gut – aber letztendlich funktioniert das umweltfreundliche und ressourcenschonende Bauen noch nicht vollständig. Vor allem verteuert sich derzeit ein Projekt noch durch die Umweltansprüche – die Mehrkosten liegen sicher unter 1 Prozent der Baukosten, sind aber dennoch Kosten, die wir ja in das Projekt mit einberechnen müssen“, so Pech. Das ÖSW wickelt eine Vielzahl an Wohnbauten ab, wo die Umweltansprüche berücksichtigt werden, zuletzt im Sonnwendviertel bzw. derzeit am Mühlgrund II – „bei vielen Projekten wenden wir jedoch ein sogenanntes

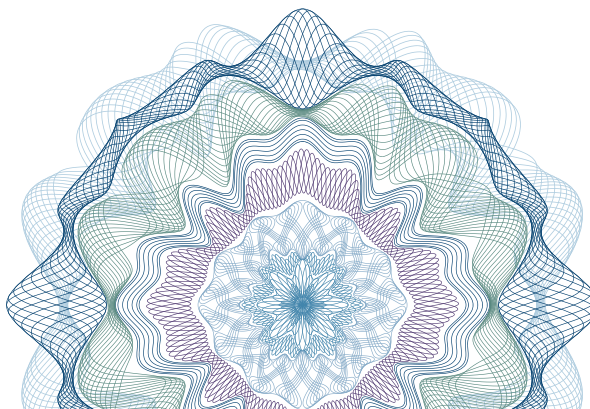
„ES WERDEN VERTRÄGE
UNTERSCHRIEBEN, DIE PRAXIS
SIEHT DANN ALLERDINGS OFT
ETWAS ANDERS AUS.“

Nikolaus Weselik, CMS Reich-
Rohrwig Hainz Rechtsanwälte

„Rumba light“ an, das bedeutet, dass es etwas vereinfachtere, praxisorientierte Regeln gibt.“ Doch das ÖSW ist bereits einen Schritt weiter – längst wird in Ausschreibungen festgehalten, dass Verbundstoffe möglichst vermieden werden sollen, um den nächsten Generationen weniger Sondermüll zu hinterlassen und den ökologischen Footprint zu verringern. Eine nachhaltige Sichtweise, die die Entwicklung von umweltfreundlichen Baustellen vorantreiben wird. Die Ansprüche an das Bauen forcieren vor allem jedoch ein Umdenken bei Bauträgern, die sich mehr als bis dato mit der Baustellenlogistik an sich auseinandersetzen müssen. ■

Liebe(r) LeserIn,
diese Anzeige kann
Euros retten.

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

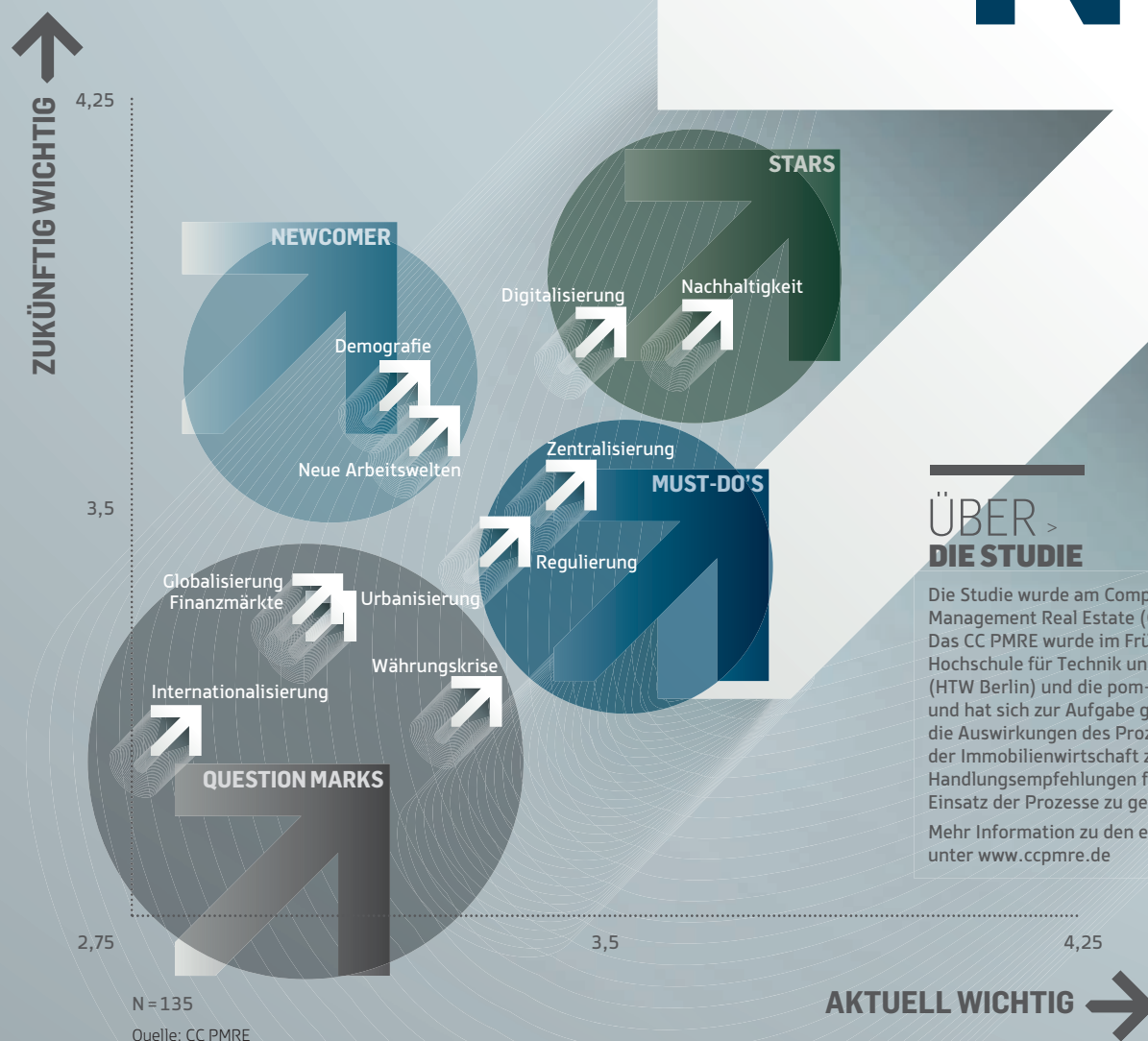


C/M/S/
Law . Tax

Your World First
cms-rrh.com

Was für ein großes Wort, Megatrends. Als ob es universal gültige Formeln gäbe! Egal, hier geht es nicht um lässige Marketingfloskeln, sondern darum, was die Immobilienwirtschaft in den nächsten Jahren mit hoher Wahrscheinlichkeit in ihren Prozessen beeinflussen wird. Die Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin und das Schweizer Beratungsunternehmen pom+International haben dazu eine groß angelegte Untersuchung gestartet. Hier die Ergebnisse im Überblick.

MEGATRENDS



ÜBER DIE STUDIE

Die Studie wurde am Competence Center Process Management Real Estate (CC PMRE) durchgeführt. Das CC PMRE wurde im Frühjahr 2009 durch die Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (HTW Berlin) und die pom+Group AG gegründet und hat sich zur Aufgabe gesetzt, den Stand und die Auswirkungen des Prozessmanagements in der Immobilienwirtschaft zu analysieren und Handlungsempfehlungen für einen effektiven Einsatz der Prozesse zu geben.

Mehr Information zu den einzelnen Themen gibt es unter www.ccpmre.de

- Stars
- Newcomer
- Must-Do's
- Question Marks

NACHHALTIGKEIT

Eine höhere Umsatzrendite und ein überdurchschnittliches Unternehmenswachstum bescheinigt die Studie jenen Unternehmen, die eine Nachhaltigkeitsstrategie gut umsetzen. Wichtig ist dieser Trend vor allem für Investoren und Facility Manager. Asset und Property Manager finden das Thema Nachhaltigkeit weniger spannend, außer wenn es um ein verbessertes Reporting oder innovative Zusammenarbeits-Ideen, wie zum Beispiel Contracting, geht. Risiko dieses Trends: Das Baumanagement wird schwieriger. „Das bedeutet, dass Prozesse im Kontext des Managements von nachhaltigen Bauprojekten und die Verarbeitung von nachhaltigen Baustoffen noch nicht effizient laufen“, konstatiert die Studie.

DIGITALISIERUNG

Excel war gestern. Viele selbstgestrickte Lösungen im Asset Management werden nun von einer professionellen Portfolio-Software abgelöst. Unternehmen zahlen dafür viel Geld. Die Property Manager hingegen sehen sich hier weniger zum Handeln gezwungen, obwohl es viele innovative Ideen gäbe: Apps zur Übergabe von Mietflächen, Barcode-Lösungen zum Nachweis von Objektbesichtigungen werden zum Beispiel als Tools mit Potenzial genannt. Natürlich gibt es noch viel mehr im Bereich der Digitalisierung zu tun – Dinge, die weniger immobilienpezifisch sind: Systemschnittstellen optimieren, Prozesse für den Systembetrieb definieren sowie die Datenqualität verbessern. Spannend: Die Befragung zeigt, dass sich die Digitalisierung positiv auf den Akquisitionsprozess auswirkt. Warum? Die Geschwindigkeit im Ankaufprozess wird erhöht, Marktanalysen gehen im Handumdrehen, Transparenz schützt Investoren auch vor Risiko. Leider steigen mit erhöhtem Digitalisierungsgrad auch die Bewirtschaftungskosten.

DEMOGRAFIE

Hier werden wieder einmal neue Wohnkonzepte gefordert – vor allem für und zur Integration der älteren Menschen. Offensichtlich gibt es noch immer deutlich zu wenig Vielfalt bzw. auch wenige für Investoren interessante Varianten. Dieser Bereich spielt allerdings auch in die Arbeitswelt hinein, denn ältere Menschen und auch Migranten müssen in Unternehmen integriert werden, Barrierefreiheit ist hier noch die einfachste Hausübung. Städteplanerisch muss reagiert werden, Mischnutzungen und die beim Punkt „Urbanisierung“ erwähnte soziale Durchmischung müssen gefördert werden, auch neue Verteilertentren für das stetig steigende Online-Shopping müssten mal von der Idee zu einem konkreten gebauten Projekt gebracht werden.

NEUE ARBEITSWELT

Von diesem Trend sind alle in der Immobilienwirtschaft betroffen, auch wenn ihn derzeit nur die Asset Manager ernst nehmen. Die Auswirkungen für die einzelnen Akteure fasst die Studie folgendermaßen zusammen: „In der Akquise und der Portfolio-Entwicklung sollte der Investor nach der Nutzungsflexibilität und der Möglichkeit zur Implementierung innovativer Arbeitsplatzmodelle bewerten. Der Property Manager sollte sich auf neue Mietmodelle einstellen, beispielsweise auf die Vermietung einzelner Raumzonen oder Arbeitsplätze, und seine Prozesse und Systeme darauf ausrichten. Der Facility Manager sollte sich wappnen für zukünftige technische Kompetenzen. Die neuen Arbeitsplatzformen benötigen nicht nur entsprechende bauliche und betriebliche Voraussetzungen, sondern auch neue IT-Lösungen.“

ZENTRALISIERUNG

Zentralisierung bedeutet hier vor allem, Prozesse zu vereinheitlichen – auch als Reaktion auf die Globalisierung der Immobilienwirtschaft. Hier kommt freilich wieder die IT ins Spiel, denn Datenstrukturen müssen vereinheitlicht und die Abläufe in den Tools abgebildet werden. Prozessqualität lautet das Stichwort; administrative und repetitive Abläufe werden gebündelt; bessere und effektivere Systeme bringen halt ein wirtschaftlicheres Ergebnis am Ende der Bilanz.

REGULIERUNG

Hierunter werden hauptsächlich Vorgaben wie die AIFM-Richtlinie, Solvency II etc. verstanden. Dieser Trend trifft daher vor allem die Investment-Menschen, die dafür ordentlich. Überraschend betroffen zeigen sich davon aber auch Facility Manager, denn die Regularien lösen letztlich bei ihnen eine Arbeitslawine aus. Energieausweise müssen erstellt werden, die Arbeitssicherheit steht vor neuen Herausforderungen, technische und bauliche Lösungen müssen gefunden werden, damit die Standards der Finanzwirtschaft erfüllt werden. Positiv hierbei sind natürlich wieder die entstehende hohe Transparenz sowie die notwendigen professionellen Prozesse.

GLOBALISIERUNG

Ein risikoreicher Trend! Die Finanzmärkte kennen keine Grenzen mehr, das Kapital wird immer volatiler. Positiv dabei: Unternehmen, die diese Kapitalglobalisierung bereits antizipiert und ihre Prozesse darauf eingestellt haben, profitieren – u. a. konnte mehr Volumen angekauft und veräußert werden als erwartet und somit höhere Kapitalisierungsraten erzielt werden. Dies zeigt freilich auch, wie sehr sich ein cleveres Asset Management auszahlt: Es beobachtet den internationalen Kapitalmarkt, analysiert, wohin Investoren gerade ziehen, und reagiert darauf blitzschnell.

URBANISIERUNG

Städte wachsen, Mieten und Kaufpreise steigen, Verkehr und Grundstücke werden zum Problem. Das Land leert sich dafür zusehends. Ziemlich ratlos zeigen sich die befragten Akteure zu diesem Trend. Klar, jene, die Stadtwohnungen bauen und besitzen, wissen, dass sie auf der Welle der Stadtvergrößerungen reiten können. Noch mehr wird diese Entwicklung aber zu einem Problem des Handels. Retail-Mieter gibt es dort, wo genügend Kaufkraft vorhanden ist. Sterben die Konsumenten weg oder ziehen in die Stadt, wird's am Land eng. Außerdem steht die Stadtplanung vor einer Herausforderung: Städte, die jetzt versäumen, eine ordentliche soziale Durchmischung umzusetzen, werden schnell mit einer Ghettoisierung zu kämpfen haben – egal, ob es sich um Alte, Junge, Migranten, Arme oder Reiche handelt.

WÄHRUNGSKRISE

Man bangt ein wenig um den Wirtschaftsraum Europas. Die Währungsunsicherheiten „spiegeln sich in einer reduzierten Bereitschaft zur Kreditvergabe, veränderten Investitionsstrategien (zum Beispiel verstärkte Immobilienankäufe in Deutschland) oder auch umfassenderen Leistungen im Transaktionsprozess (zum Beispiel Financial Due Diligence).“ Auch hier ist der Handel – und somit Immobilien wie Shoppingcenter, Fachmärkte, Nahversorger und Einzelhändler – besonders stark betroffen. Denn zum einen sind Retail-Assets stark in den in Mitleidenenschaft gezogenen Fonds vertreten, zum anderen ist der Handel ja gleichsam ein Barometer der Gesamtwirtschaft. Eine fette Umsatzmiete kann nur bei ordentlichem Konsum erzielt werden. Für dieses Problem scheint allerdings recht viel Hoffnung auf eine Lösung zu bestehen, denn zukünftig – so glauben die Befragten der Studie zumindest – wird es von geringerer Bedeutung sein.

INTERNATIONALISIERUNG

„In der Immobilienwirtschaft steigt die Anzahl der Unternehmensübernahmen und Fusionen von Unternehmen zu internationalen Konzernen. Der Zusammenschluss der Unternehmen führt zu Veränderungen in der Wettbewerbsstruktur und in der Verteilung der Marktanteile. Gefragt sind daher Marktnischen und Geschäftsmodelle zur Differenzierung.“

Tot stellen hilft nicht

Ob Österreich oder Deutschland – die Probleme der Einkaufszentren sind die gleichen. Rund die Hälfte muss umstrukturiert werden, damit sie nicht eingehen. Dabei geht es aber nicht um die ohnehin alle paar Jahre erforderlichen kosmetischen „Aufhübschungen“ und Gebäude-renovierungen in Zentren, die eigentlich (noch) recht ordentlich laufen. Sondern um Center, die in Bezug auf Kundenfrequenzen, Umsätze, Flächenproduktivitäten und Leerstände grundlegende Um- und Neugestaltungen erfordern.

Solche Center gibt es auch in Österreich. Dennoch sind in den letzten Jahren – trotz einer Reihe von Center-Renovierungen – insgesamt weniger Center-Revitalisierungen als erwartet zu verzeichnen. Es lohnt sich deshalb, einzelne Beispiele näher unter die Lupe zu nehmen, um herauszufinden, warum dem so ist (siehe Kasten).

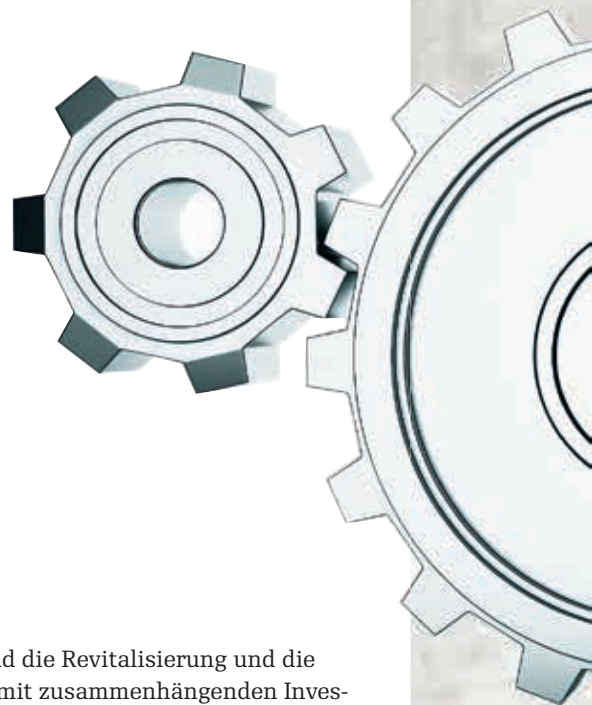
Insgesamt zeigt sich, dass bei nicht wenigen Objekten zwar Revitalisierungsinvestitionen erforderlich sind, diese aber bislang unterblieben, weil sie rein finanztechnisch betrachtet nicht zu einer (kurzfristigen) Verbesserung der Renditesituation führen. Dennoch

Die Annenpassage in Graz, das Uno-Shopping in Linz oder das Gasometer in Wien: diese Geistermalls zeigen am eindrucksvollsten, was passiert, wenn nichts passiert. Rund die Hälfte der bestehenden EKZs müssen umstrukturiert werden. Was zu tun ist und warum es oft nicht getan wird, analysiert Dieter Bullinger in diesem Gastbeitrag.

sind die Revitalisierung und die damit zusammenhängenden Investitionen (bei gleichzeitig grundsätzlichen Überlegungen zu den heutigen und künftigen Nutzungen im Objekt) aus Marktgründen unausweichlich, weil sonst weitere Frequenz-, Umsatz-, Mieter- und Einnahmeverluste und damit auch Wertverluste und Abschreibungen drohen, die zwar noch weniger erfreulich sind, bei Lichte betrachtet aber meist schon überfällig sind. Vereinfacht gesprochen zeigen viele Beispiele, dass – bei

einer Anfangsinvestition von 100 und einem aktuellen Buchwert des Centers von oftmals noch zwischen 80 oder 90 – der Revitalisierungsbedarf oftmals zwar unbestritten ist. Da aber aufgrund der Probleme des jeweiligen Centers der aktuelle Marktwert des Objekts oftmals nur noch irgendwo zwischen 50 und 60 beträgt, lassen sich grundlegende Neugestaltungen und Revitalisierungsinvestitionen nur schwer umsetzen – da fragen vor allem die für Finanzen Verantwortlichen schon mal: „Sollen wir dem schlechten Geld jetzt noch gutes hinterherwerfen?“

>





STELL- SCHRAUBEN

Betrachtet man verschiedene Beispiele, so wird ersichtlich, welche Faktoren von entscheidender Bedeutung sind, um eine Center-Revitalisierung voranzubringen oder zu verhindern:

FUNKTIONALE MÄNGEL

Kommen funktionale Mängel im Inneren des Centers hinzu (zum Beispiel nicht optimale Sicht- und Wegeverbindungen zwischen den einzelnen Handelsebenen), so ergeben sich rasch erhebliche Investitionsbedarfe, denen kaum ausgewichen werden kann – und zwar vor allem dann, wenn nicht zugleich zusätzliche Flächen (und damit zusätzliche Einnahmequellen) geschaffen werden können, welche die Wirtschaftlichkeitsrechnung vereinfachen. Ist eine Center-Erweiterung im Rahmen der Center-Umstrukturierung nicht möglich, ist die Rentabilität einer Revitalisierung oft nur schwer darstellbar. Dennoch sind solche Investitionen erforderlich, um das Center aus dem Tal der Tränen herauszuholen. Die Alternative – Aufschieben einer Abschreibung/Wertberichtigung als Folge weiter zurückgehender Umsätze und zunehmender Mietvertragskündigungen – ist letztlich noch schlechter.

EIGENTÜMER- STRUKTUR

Letztlich kann auch die Eigentümerstruktur (Fondsobjekt, Miteigentümergeinschaft, Streubesitz) einer auf Langfristigkeit angelegten Revitalisierung abträglich sein. Bis man hier alle Beteiligten unter einen Hut bekommt, kann viel Zeit vergehen – dennoch lohnt sich der lange Atem, weil nur so weitere Krebsgänge des Centers und damit Wertverluste verhindert werden können.

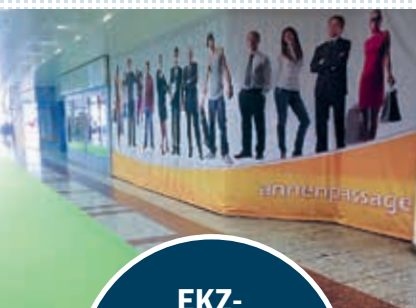
MIETVERTRÄGE

Müssen für die Revitalisierung darüber hinaus bestehende Mietverträge (insbesondere mit Großmietern) aufgelöst oder geändert werden, so ergeben sich weitere – oftmals in ihren finanziellen Auswirkungen vorher schwer kalkulierbare – Unsicherheitsfaktoren. Hier sind besonderes Fingerspitzengefühl und großes Verhandlungsgeschick erforderlich.

STANDORT

Der bei Weitem wichtigste Faktor ist der Standort des Objekts. Ist er nicht optimal, sodass das Center hinsichtlich Größe, Mieterbesatz und Anziehungskraft nicht auf sein Einzugsgebiet passt, wird eine Revitalisierung schwierig – eine Veränderung von Standortqualitäten ist nahezu unmöglich. Deshalb muss gegebenenfalls die Ausrichtung eines Centers auf seinen Standort hin überprüft und das Objekt neu positioniert werden – das kann eine vollständige Umgestaltung des Branchen- und Mietermixes und eventuell sogar eine Redimensionierung des Centers erforderlich machen.

KUNDEN UND MIETER STRAFEN JENE CENTER GNADENLOS AB, DIE SICH DEN REVITALISIERUNGSBEDARFEN NICHT STELLEN.



EKZ-LEICHEN

Das Uno-Shopping in Linz und die Annenpassage in Graz.

3 BEISPIELE FÜR EKZ-REVITALISIERUNG

1. Eine Stadtteillage in einer österreichischen Landeshauptstadt ist Standort eines noch jungen, rund 15.000 m² großen, dreigeschoßigen Einkaufszentrums. Die Frequenzen und Umsätze im Objekt sind niedrig, vor allem aus zwei Gründen: einerseits ist die oberste Handelsebene optisch „abgehängt“ und faktisch von den beiden anderen Ebenen aus kaum wahrnehmbar, andererseits ist das Einzugsgebiet begrenzt und erlaubt nur ein Quartiersversorgungszentrum. Tatsächlich aber hat der Entwickler das Center als hochwertiges, überregionales Modezentrum zu positionieren versucht. Das hat nur teilweise funktioniert: Vor der Eröffnung des Centers wurde alles unternommen, um die Flächen im Haus zu vermieten. Die dabei eingegangenen Zugeständnisse führen jetzt dazu, dass die Mieter ihnen gewährte Sonderkündigungsrechte wahrnehmen oder dies für den nächstmöglichen Zeitpunkt ankündigen. Der Großmieter im Obergeschoß hat bereits geschlossen. Zugleich fehlen viele Angebote, die ein Nahversorgungszentrum eigentlich aufweisen müsste. Gefragt sind hier nicht nur eine völlige Neupositionierung des Centers mit neuem Branchen- und Mietermix auf allen Ebenen, sondern auch bauliche Maßnahmen, um das Obergeschoß für den Kunden wahrnehmbar umzugestalten. Auch über die Größe des Objekts muss nachgedacht werden.

2. Eine süddeutsche Mittelstadt: Innerhalb der noch weitgehend erhaltenen Stadtmauer wurde vor über 30 Jahren ein dreigeschoßiges innerstädtisches Einkaufszentrum mit insgesamt ca. 11.000 m² vermietbarer Fläche erbaut. Wie in jeder Innenstadt ist nicht jede Lage dort AAA – aus dem Center ist in den letzten Jahren (trotz der im Hause vorhandenen und gut anfahrbaren Tiefgarage) der Lebensmittelmarkt im Erdgeschoß ausgezogen. Der Elektronikmarkt im 1. Obergeschoß sucht einen Standort im Bereich der Fachmärkte am Stadtrand, ein großflächiger niedrigpreisiger Textilanbieter und einige kleinere Geschäfte befinden sich noch im Objekt. Das Center hat es in den vergangenen Jahrzehnten aufgrund seiner geringen Größe nicht geschafft, die Entwicklung des Standorts und der Umgebung zu einer attraktiven höherwertigen Einkaufslage anzustoßen. Da aufgrund der umgebenden Bebauung praktisch keine Flächenerweiterung möglich ist, könnte sich eine völlige Neupositionierung mit einer Reduzierung der Handelsflächen auf das EG und der Umnutzung von Flächen in den Obergeschoßen – mit Bezug auf die nahegelegene Hochschule und die wohnungssuchenden Studenten – empfehlen.

3. Ein 10.000 m² großes Einkaufszentrum in einer schweizerischen Kantonshauptstadt – exzellent gelegen zwischen Bahnhof und Altstadt. Der kürzeste Weg von den Zügen, dem Busbahnhof und der Tramhaltestelle in die gut erhaltene, jedoch relativ kleine Altstadt führt durch das dreigeschoßige Center mit dem Lebensmittelmarkt im Untergeschoß. Der gute Standort verzeiht funktionale Fehler, und die sind reichlich vorhanden: Man merkt, dass der Architekt bei der Planung nicht primär an ein Shoppingcenter gedacht hat, sondern die weiteren Büro-Obergeschoße im Vordergrund standen. Das gesamte Wegesystem im Center ist optimierungsbedürftig und damit auch der Zuschnitt der meisten Mietflächen, um zum Beispiel kurze Seitenarme oder ungenutzte und kaum nutzbare Flächen zu beseitigen. Das ist nicht einfach, da zum Beispiel die Lage der Rolltreppen, Gehltreppen und Lifte im Haus sowie die Lage der glasüberdachten Lichthöfe einer kundenorientierten Wegeführung und Flächenoptimierung im Wege stehen. Dennoch könnte sich eine größere Umgestaltung lohnen, um mehr und besser erschlossene Mietflächen im Objekt zu schaffen und die Flächenproduktivität zu verbessern.





GUT GEMACHT

Die SCS bei laufendem Betrieb auf Vordermann zu bringen, war ein Lehrstück für alle anderen Zentren.



>

Alternativen zu Revitalisierungsinvestitionen sind allerdings kaum vorhanden. Die naheliegende Idee, man müsse jetzt nur mal richtig Gas geben bei der Vermietung und neue attraktive Mieter akquirieren, hilft allenfalls kurzfristig – die Mieter wissen schon, welches Center ein gutes Objekt ist, in das es sich einzuziehen lohnt. Und die oft anzutreffenden (übrigens uralten menschlichen) Verhaltensweisen „tot stellen“ oder „weglaufen/wegsehen“ helfen auch nicht. Nötig ist, nüchtern die Sachlage zu analysieren, Verantwortung zu übernehmen für die eingetretene Situation (wer immer sie verschuldet hat) und auf der Grundlage eines realistischen Umstrukturierungskonzepts eine rationale, aber nicht immer einfache Entscheidung zu treffen. Sonst tun es andere – die Kunden und Mieter, d.h. der Markt. Und die strafen jene Center gnadenlos ab, die sich den Revitalisierungsbedarfen nicht stellen. ■

ÜBER DEN AUTOR

Dieter Bullinger, Geschäftsleiter der 2012 gegründeten debecon GmbH Dieter Bullinger Consulting for better shopping destinations, Lutzenberg/Schweiz, arbeitete zuvor über 20 Jahre als Projektentwickler und Assetmanager für Shoppingcenter in verschiedenen europäischen Ländern für die ECE Projektmanagement Hamburg (1990–2001) und die SPAR Österreich Gruppe/SES Spar European Shopping Centers (2001–2012).



Büro & Lager

im Süden Wiens



Variable Mieteinheiten
Büro & Lagerflächen



Eigene Autobahnabfahrt
A2 / IZ NO-Süd



61 TOP-Unternehmen
als Nachbarn



Gratis-Parkplätze
direkt vor Ihrer Tür



WALTER BUSINESS-PARK

Ihr Firmenstandort zum Wohlfühlen

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

FACILITY DES JAHRES

So ist es halt mal bei einem Wettbewerb: Nur einer wird Erster. Weil aber alle Finalisten des Preises „Facility des Jahres“, der jährlich unter der Schirmherrschaft von HSG Zander am ATGA Facility Kongress verliehen wird, spannende Innovationen haben, stellen wir hier alle drei vor.

ÜBER > DEN AWARD

Die Jury des Awards „Facility des Jahres“ besteht aus: Christian Grohs (Erste Group Bank AG), Claudia Laubner (Facility Management Austria), Heimo Rollett (Chefredakteur Immobilienwirtschaft), Gerhard Schenk (HSG Zander), Christoph Sommer (WU Wien), Christian Steininger (Vasko + Partner) und Silja Tillner (Architekten Tillner & Willinger). Da der Preis von HSG Zander unterstützt wird, werden Immobilien, die von dem Unternehmen betreut werden, von der Jury nicht berücksichtigt.



RHW.2

Ein bisschen superlativ: Am Donaukanal, dort wo früher die OPEC tagte, hat sich der Raiffeisen-Konzern ein Wahrzeichen geschaffen. Das weltweit erste Passiv-Bürohochhaus kann man natürlich leichter bauen, wenn man selbst bzw. Tochterunternehmen als Nutzer auftreten. Dennoch ist es ein hochinnovatives Werk: Schon allein die Baukörperfindung war vorbildlich. Und auch die Gebäudetechnik greift in die komplette Trickkiste und kombiniert Photovoltaik mit Erdwärme und dem Wasser des Donaukanals, das zur Kühlung benutzt wird. Zentral ist die Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung mit Biogas und die Klimafassade. Eine eigene App wurde für das Monitoring des Hauses entwickelt. Auch innen lässt sich das Haus sehen bzw. fühlen, die Qualität der Räume – zum Beispiel im Restaurant – ist einfach überdurchschnittlich und zeigt, dass nicht nur Technik wichtig ist, sondern auch der Mensch – er muss sich schließlich in dem Gebäude wohlfühlen. Dem in energieoptimierten Immobilien oft auftretenden Akustikproblem (es hallt, weil keine abgehängten Decken möglich sind) wurde mittels spezieller Akustikelemente entgegengewirkt. Punktum: Hier wurde an alles gedacht. In der ÖGNB-Bewertung erreichte das Objekt 946 von 1.000 möglichen Punkten, beim Award „Facility des Jahres“ ging es letztlich als Sieger hervor.

Der Raiffeisen-Turm wird mit dem Wasser des Donaukanals gekühlt – das ist nur eine der vielen innovativen Maßnahmen.



CAMPUS GERTRUDE FRÖHLICH- SANDNER

Die Stadt Wien hat die Aufgabe, Schüler zu unterrichten und auf die Kleinen im Kindergarten aufzupassen. Sie muss aber nicht Schulen bauen oder betreiben. Das können andere professioneller, weil es eben ihr Kerngeschäft ist. Bei dem Campus Gertrude Fröhlich-Sandner wurde also ein Paket mit der Errichtung, Finanzierung und dem Betrieb der Schule ausgeschrieben. Alles sollte aus einer Hand kommen. Bei so einem PPP-Projekt muss das Facility Management – jene, die später das Haus betreiben und auch für die Kosten verantwortlich sind – selbstverständlich miteingebunden werden. Die Stadt Wien trägt schließlich kein Risiko und zahlt nur eine pauschale Miete und ein FM-Entgelt. Das Ergebnis ist sensationell: Nicht nur, dass der Campus natürlich alle Stückerl für die Kinder spielt und Maßstäbe hinsichtlich der Hygiene und des Essens setzt, das FM-Team geht auch ganz in seiner Rolle auf. Da gibt es gerne auch mal eine Fleißaufgabe. Zum Beispiel wurde ein sonst ungenutzter Kellerraum zum Halloween-Zimmer dekoriert, in dem die Schüler, wenn sie wollen, sogar übernachten dürfen. Grabkerzen und Spinnweben – ein ungewöhnliches Aufgabengebiet für einen Facility Manager.

Der Campus ist das erste richtige PPP im Bereich Bildung in Österreich. Die Praxis zeigt, dass FM und Leidenschaft für Kinder einander nicht ausschließen.



Das muss man einmal schaffen: aus einem Gebäude-wrack machte die CA Immo ein perfektes, modernes Haus, das alle Nachhaltigkeitskriterien erfüllt.

SILBERMÖWE

Ein Refurbishment, das als absolutes Vorbild gilt! Das Gebäude wurde 1959 für Siemens errichtet und in den 80er-Jahren adaptiert. Damals war Flächeneffizienz kein Thema. Riesige Stiegenhäuser, zahlreiche Aufzüge (ein eigener für den Vorstand) zeugen davon. Trotzdem konnte die CA Immo nach dem Erwerb des Hauses ein hoch effizientes Gebäude daraus machen. Noch bevor Bosch als neuer Mieter feststand, wurde das 10-geschoßige Hochhaus entkernt bzw. rückgebaut, das Achsraster von 1,35 auf 1,30 geändert. Damit sind nun alle aktuellen Bürotypen möglich. Das 9. Obergeschoß wurde wegen der Erdbebenvorschriften komplett entfernt und durch einen Leichtbau ersetzt. Die Haustechnik ist top: von der Photovoltaikanlage bis zum Löschwassertank, der als Speicher verwendet wird. Dann kam Bosch als Mieter und mit eigenen hohen Nachhaltigkeitsvorgaben (minus 25 Prozent CO₂ an allen Standorten alle 5 Jahre). Das komplette Haus wird mit einem Monitoring-System analysiert, das 39 einzelne Bereiche erfasst. Neben Technik gibt es ausreichend Teeküchen, Cafés, Restaurant, Pausenräume, Massageraum etc. 30 Prozent der Mitarbeiter kommen mit dem Rad, weshalb man Abstellplätze und Umkleieräume schaffte. Während der Mittagspause gehen Kollegen miteinander laufen und können sich danach in den Duschen wieder bürofit machen.



Ältere und Junge zusammen-spannen

Die demografischen Erkenntnisse zeigen es uns seit Jahren: Es werden weniger Kinder geboren, die Menschen werden älter. Dass das Pensionssystem darunter leidet, ist die eine Seite der Medaille, dass den Unternehmen die Mitarbeiter ausgehen, die andere. Doch es besteht Hoffnung.



Nur zur Erinnerung: Prognosen zufolge wird sich die Geburtenbilanz in Österreich bis 2050 negativ entwickeln. Zeitgleich steigt die Lebenserwartung von Männern um acht, jene der Frauen um knappe sieben Jahre. Plus: 110.000 Menschen werden in den kommenden Jahrzehnten ins Land kommen. Jaja, da brauchen wir mehr und andere Wohnungen – das hören wir die ganze Zeit. Aber ein anderer Aspekt blieb bislang völlig unbeachtet: nämlich wie sich diese Entwicklung auf Unternehmen, ihre Mitarbeiterstruktur und ihre Produktivität auswirken wird. Welche Ansätze es gibt, um die Zeit des Übergangs zu nutzen, hat Tabea Mayer in ihrer Bachelorarbeit „Altersgerechte Arbeitsplatzgestaltung unter Berücksichtigung des demografischen Wandels“ für die Fachhochschule Kufstein zusammengetragen.

Ausnützen statt aussortieren

Fest steht, dass es neue Arbeitsplatzmodelle braucht, um den Nachwuchskräfte-mangel der kommenden Jahre auszugleichen. Und das geht nur über neues Bewusstsein für die Qualitäten älterer Arbeitnehmer, vor allem in der Produktion. Sie zu nutzen und nicht durch „Aussortieren“ zu verlieren, ist die große Herausforderung. Während die „Silver Workers“ über größere Sachkenntnis und mehr Erfahrung bei geringerer Risikobereitschaft verfügen, gelten Jüngere als kreativer, lernfähiger und flexibler. Treffen beide Gruppen aufeinander, braucht es Strukturen, in denen sie sich konstruktiv begegnen können.

Vor allem die älteren Mitarbeiter, deren Wissen für Unternehmen von unschätzbarem Wert sein kann, brauchen ein geeignetes Umfeld angesichts der

nachlassenden körperlichen Kräfte. Soll ihre Leistungsbereitschaft und damit Erfahrung, Qualitätsbewusstsein und Urteilskraft erhalten bleiben, muss ihr Zuständigkeitsbereich auf vier optimierte Säulen gestellt werden, hat Mayer herausgefunden. Zum einen müssen die ergonomischen Gegebenheiten angepasst, die Organisation umstrukturiert, die Pausen geregelt und gesundheitsfördernde Zusatzprogramme angeboten werden.

Steter Wechsel

Ganz oben auf der Liste der Arbeitsplatzadaptionen steht die ergonomische Unterstützung der „Silver Workers“. Stehen sie etwa am Fließband oder müssen Messgeräte in senkrechter Haltung bedienen, sollte man sich vergegenwärtigen, dass diese Tätigkeiten Blutansammlungen, Kreislaufstörungen und



Die Arbeitszeit, das Raumklima, Ergonomie und Lichtverhältnisse sind für ältere Arbeitnehmer besonders wichtige Faktoren.

Krampfadern zur Folge haben können. Wer bei der Arbeit sitzt, kennt Nacken- und sonstige Muskelverspannungen, Blutstauungen und Verdauungsbeschwerden – vor allem mit fortschreitendem Alter. Deshalb sollte der Arbeitgeber darauf achten, dass seine reiferen Mitarbeiter zwischen stehenden und sitzenden Aufgaben wechseln können. Natürlich sind die gesetzlichen Gegebenheiten bezüglich des Arbeitsschutzes für jeden Unternehmer einzuhalten. Wer seine Erfahrensten halten will, sollte allerdings noch ein Scherflein drauflegen. Beispielsweise beim Lärm. Denn gerade bei älteren Mitarbeitern verengt ein Zuviel davon die Blutgefäße, senkt den Herzschlag und führt zu Muskelanspannungen. Schallwände können überdimensionalen Lärm abhalten, auch Gehörschutzmittel helfen. Auch sollte

>

WIE ANSPRUCHSVOLL SIND SIE BEI IHREM OFFICE?

EXPO REAL
München

6.–8.
Oktober 2014

Stand Nr.
C1.323



WIEN NORD

Wenn es um die Qualität von Arbeitsplätzen und Bürowelten geht, kann vieles den Unterschied ausmachen. CA Immo bietet Ihnen daher Unternehmensstandorte, die Ihrem Führungsanspruch gerecht werden. Und setzt Maßstäbe als Spezialist für Büro-Immobilien in den Metropolen Europas.



CA IMMO

URBAN
BENCHMARKS.

Mehr auf www.caimmo.com

ÜBER > DIE ARBEIT

Die Abschlussarbeit, die in diesem Text vorgestellt wird, wurde an der FH Kufstein mit dem Titel „Altersgerechte Arbeitsplatzgestaltung unter Berücksichtigung des demografischen Wandels“ von Tabea Mayer verfasst.

>

man seine Wissensträger nicht allzu großer Hitze oder Kälte aussetzen, auf eine Umgebungstemperatur zwischen 12 und 21 Grad achten. Andernfalls läuft man Gefahr, dass die Reaktionsfähigkeit nachlässt. Da auch das Sehvermögen nachlässt, ist auf ausreichende Beleuchtung von Gerätschaften und Arbeitsplätzen zu achten. Außerdem: Wer seine Mitarbeiter bedenklichem Staub, Rauch oder Nebel aussetzt, tut gut daran, Schutzkleidung bereitzustellen.

Im Biorhythmus planen

Geht es an die (Um-)Organisation der Arbeit, ist zu beachten, dass Überforderung die „Silver Workers“ unter Stress setzt, Unterforderung zu Ermüdung und damit verbundener Unfallgefahr führt. Das kann zwar bei Jungen auch der Fall sein,

passiert aber nicht so schnell. Deshalb ist es sinnvoll, gerade den Älteren körperlich weniger anspruchsvolle Aufgaben zuzuteilen und sie in eine Jobrotation zu bringen, um Abwechslung zu gewährleisten. Körperliche Überbelastung verhindern bei Schichtdiensten in der Produktion auch kurze Arbeitsphasen zu außergewöhnlichen Zeiten sowie Pausen. Denn gerade für die 50-plus-Generation schlägt Arbeit gegen den Biorhythmus mit Schlafmangel, sozialer Isolation sowie Fehleranfälligkeit negativ zu Buche.

Als letzte Säule empfiehlt Tabea Mayer gesundheitsfördernde Maßnahmen in Form von Informationsveranstaltungen und Aktionen, Präventionsprogramme sowie körperliche und psychische Trainingsangebote. Um all diese Möglichkeiten auf den Prüfstand zu stellen, hat sie zwei

Teiloption zur steuerpflichtigen Vermietung



Durch das 1. StabG 2012 wurde die Möglichkeit auf umsatzsteuerpflichtige Vermietung von Geschäftsräumlichkeiten zu optieren stark eingeschränkt. An nicht nahezu ausschließlich (dh. mindestens 95%) zum Vorsteuerabzug berechnete Mieter können **Geschäftsräumlichkeiten** grundsätzlich **nur mehr umsatzsteuerfrei vermietet werden**.

Der Fokus des Gesetzgebers bei Einführung dieser gesetzlichen Änderung war Steuergerechtigkeit, umsatzsteuerliche Gleichbehandlung vergleichbarer Möglichkeiten der Gebäudenutzung und die Vermeidung einer Kumulation von Umsatzsteuer in der Unternehmerkette, wenn der Unternehmer zum Vorsteuerabzug berechnete ist. Bei Vermietung an **teilweise vorsteuerabzugsberechnete Mieter** hat diese Änderung allerdings vielfach zu zusätzlichen und in bezug auf eine Vermeidung einer Kumulation von Umsatzsteuer in der **Unternehmerkette ungerechtfertigten Belastungen geführt**. Insbesondere dann, wenn der Mieter die Voraussetzung einer nahezu ausschließlichen Vorsteuerabzugsberechnung knapp nicht erfüllt.

In derartigen Fällen ist daher zu überlegen, ob die **Voraussetzungen für eine Teiloption** für die Mietflächen, welche zur Erzielung umsatzsteuerpflichtiger Umsätze dienen, vorliegen. Nach Rechtslage und derzeitiger Auffassung der Finanzverwaltung ist eine Teiloption nur möglich, wenn die „Optionseinheit“, dh. die kleinste Fläche für die zur umsatzsteuerpflichtigen Vermietung optiert werden soll, eine parifizierbare Fläche ist.

Beinahe „revolutionär“ mutet im Zusammenhang damit das jüngst ergangene Urteil des deutschen Bundesfinanzhofes (BFH-Urteil vom 24.4.2014 – V R 27/13) an. Konkret liegt folgender Sachverhalt zugrunde: Eine umsatzsteuerpflichtig vermietete Bürofläche wurde vom Mieter im Ausmaß von 5,68 % für ust-freie Umsätze und von 94,32 % für ust-pflichtige Umsätze verwendet. Die **Finanzbehörde verwehrte** daraufhin den **Vorsteuerabzug**, da ein wirksamer Verzicht auf die Steuerbefreiung infolge zu hoher vorsteuerschädlicher Ausgangsumsätze nicht möglich sei. Der BFH hat der eingebrachten Klage stattgegeben. Ein Teilverzicht ist unter der Voraussetzung, dass die Nutzung der Teilflächen eindeutig bestimmbar ist, zulässig und zwar auch dann, wenn sich der Teilverzicht nur auf einzelne Räume bezieht. Ein abgrenzbarer Funktionsbereich (vergleichbar der seitens der österreichischen Finanzverwaltung geforderten parifizierbaren Fläche) ist nicht erforderlich. Bei Vermietung von Büroflächen an teilweise vorsteuerabzugsberechnete Mieter, empfiehlt es sich jedenfalls die Möglichkeit einer **Teiloption genau zu prüfen**.



Mag. Ingrid Winkelbauer,
Steuerberaterin und Partnerin
bei TPA Horwath

ingrid.winkelbauer@tpa-horwath.com
Tel.: +43 1 588 35-216
www.tpa-horwath.at

Thesen formuliert und diese durch Befragung der Personalverantwortlichen bei der Daimler AG zu untermauern versucht. These 1: Die Leistungsfähigkeit der älteren Mitarbeiter kann gefördert werden. These 2: Die ergonomische Gestaltung des Arbeitsplatzes ist die wichtigste Maßnahme, um die Gesundheit älterer Mitarbeiter zu erhalten.

Daimler bestätigt

Die Daimler AG hat bereits 2011 ein Generationenmanagement definiert, um der demografischen Entwicklung entgegenzutreten zu können. Als erster Schritt wurde dieses Problem im Intranet, in der Werkszeitschrift sowie in verschiedenen Veranstaltungen thematisiert. Zudem finden jährliche Qualifizierungsgespräche statt, um

lebenslanges Lernen sicherzustellen. Diese Initiative umfasst auch die Arbeitsplatzergonomie in der Produktion. Nicht nur dass sogenannte Ergonomiekarten „gezeichnet“ und für die Mitarbeiter dort optimiert wurden; auch das Gesundheitsmanagement wurde intensiviert. So können die Daimlerianer Gesundheitschecks als Vorsorgeuntersuchung machen lassen sowie an Bewegungstrainings teilnehmen. Auch ein Personalentwicklungsprogramm für ältere Mitarbeiter wurde aufgesetzt. Im Werk Bremen können Mitarbeiter

SILVER WORKERS REAGIEREN SENSIBLER.
SIE SIND EIN GUTER MASSSTAB FÜR DIE QUALITÄT
DER MITARBEITERFÜHRUNG.

über 40 den Beruf des Werkzeugmachers gemeinsam mit jungen Auszubildenden erlernen. Zusätzlich kommen ehemalige Mitarbeiter als „Daimler Senior Experts“ punktuell zum Einsatz.

In diesem Sinne findet Tabea Mayer ihre beiden Thesen bestätigt; andere Quellen konnte sie nicht anzapfen. Die voestalpine AG sowie Siemens, die ebenfalls zum Mitwirken aufgefordert worden waren, hatten auf eine Offenlegung der Aktivitäten in diesem Zusammenhang verzichtet. Schade, denn zu diesem Thema wird es noch viel Input brauchen. ■

gre.generalali.at



Der richtige Standort zählt ...

Residenz am Nussberg

**1190 Wien, Nussberggasse 2c,
Mietappartements von 130 m² bis 220 m²**

Exklusive Apartmentobjekte inmitten der malerischen Weingärten Nussdorfs erfüllen alle Anforderungen für Wohn-Connaisseurs: moderne Architektur, großzügige Fensterfronten, Blick über Wien, Echtholzböden, mit Schieferstein getäfelte Kamine, funktionelle Küchen, Garagenplätze, überdachte Wegstrecken, exklusiver Spa-Bereich, Sauna und Dampfbad, Indoor-Pool sowie Außenbecken, eigene Kellerabteile zur Lagerung erlesener Weine sowie jede Menge liebevoller Details.



01 535 01 01

Wohnungen

Büros

Geschäftslokale

Hausverwaltung

VOM KOFFERTRÄGER ZUM INVESTOR

Ahmed Siyam Mohamed ist Immobilienentwickler. Er hat als erster Einheimischer auf den Malediven ein 5-Stern-Resort errichtet und betreibt es. Was er in dem Traumhotel anders macht und warum er eine eigene Partei gegründet hat, verrät er der IMMOBILIENWIRTSCHAFT.

Hurra, es geht um die Malediven. Zugeben, über Märchen liest man immer gerne. Aber lassen wir die perfekten Staubzuckerstrände, die Palmen, die Mangos und das türkise Badewasser mal weg. Das sind ja Klischees. Die Inseln im indischen Ozean haben außer der idyllischen Landschaft kaum etwas. Wirtschaftlich ausgedrückt: Über 30 Prozent des BIP kommen aus dem Tourismus, die Fischerei wäre dann noch nennenswert. Während die rund 100 Resorts mit ihren vier und fünf Sternen glitzern und tatsächlich kaum einen Wunsch des zahlenden Gastes offen lassen, sind die Inseln der Einheimischen, naja, so wie halt Entwicklungsländer aussehen. Sie sind klein und bieten wenig, aber was soll man mit 1,17 US-Dollar pro Tag (42 Prozent der Malediver müssen damit auskommen) auch schon anfangen?

Firmengründung mit 900 US-Dollar

Ahmed Siyam Mohamed ist auf so einem Eiland im Atoll mit dem Namen Noonu geboren. Er verdiente seinen Unterhalt mit den Devisenbringern. Kofferträger, Lagerarbeiter, Rezeptionist. Später dann Buchhalter, und im Vellassaru Tourist Resort war es sogar für PR zuständig. Er lernte das Hotelgeschäft von der Pike auf. Dann der Clou. „Mit 900 US-Dollar habe ich das Reisebüro Sun Travels gegründet“, erzählt er. Damals war er 19. Es war die Zeit, als die Malediven zur Luxusadresse des internationalen Reichtums aufstiegen, und Siyam schnitt kräftig mit. „Heute ist Sun Travel eines

der erfolgreichsten Reisebüros auf den Malediven, 75 Prozent aller Luxushotels haben wir im Portfolio.“ Unter anderem schickt das Reisebüro die Kunden auf das erste eigene Projekt Siyams. Das Geschäft lief nämlich so gut, dass er 1997 die Insel Vilu Reef vom Staat für 50 Jahre pachtete und darauf ein 4-Sterne-Resort entwickelte. Im Frühjahr 2014 hat Siyam das Hotel an Araber verkauft. Warum? Der Preis habe gestimmt, heißt es aus seinem Umfeld. Siyams Aufmerksamkeit galt aber ohnehin schon seit Langem dem Iru Fushi in seinem Heimatatoll, seinem ersten 5-Sterne-Resort. Es ist mit 220 Villen das größte Resort auf den Malediven. Und die erste 5-Sterne-Adresse, die nicht von einer internationalen Hotelkette aufgezogen wurde.

Angestellte von der Nachbarinsel

Klar, auch Siyam geht es um Gewinn. Aber er will mehr, sagt er: „Ich möchte meine Landsleute involvieren und ihnen Chancen bieten. Ich bin in unserer Kultur verwurzelt, und dazu gehört auch die Familie. Wir stellen daher zum Beispiel Menschen aus den Nachbarinseln ein.“ Abends um sechs, wenn die Tagesarbeit getan ist, bringt ein Shuttleboot die Arbeiter auf die eine halbe Stunde entfernte Insel Holhudhoo zurück. 2.000 Menschen leben hier auf 700 mal 400 Meter Land. Hier ist auch Rushdi aufgewachsen und, so gut es ging, in die Schule gegangen. Während der Regenzeit war das nicht immer möglich, denn die Insel hat ihren tiefsten Punkt in der Mitte. „Dort sammelt sich das Wasser

>





ÜBER [>] DAS RESORT

Das 5-Sterne-Resort Sun Siyam Iru Fushi eröffnete im Februar dieses Jahres und liegt 40 Minuten mit dem Wasserflugzeug von der Hauptstadt Male entfernt. Es hat so ziemlich alles, was man sich für ein Malediven-Resort erträumt. Eine Aufzählung wäre fast endlos. Überraschend ist, dass obwohl es mit 220 Strand- und Stelzen-Villen das größte Resort ist (durchschnittlich haben die anderen um die 40 Villen), es selbst bei voller Belegung nie überlaufen scheint. Im Gegenteil. Zu viel Strand gibt es, clever angelegte Wege schlängeln sich durch die Insel, elf verschiedene Restaurants teilen sich die hungrigen Gäste. Das muss gekostet haben! Ja: 110 Millionen investierte Siyam in die Insel und den Bau. Die Bauart und die Arbeitskräfte sind im Indischen Ozean natürlich billiger als bei uns, anderes kommt hingegen teuer – die Malediven verfügen selbst kaum über Rohstoffe oder Baumaterialien, alles muss von irgendwoher geschifft oder eingeflogen werden. Das Resort kommt laut General Manager auf eine durchschnittliche Auslastung von 70 Prozent, der RevPAR (Revenue per available room) beträgt umgerechnet rund 308 Euro. Zum Vergleich: Der durchschnittliche RevPAR von Wien liegt bei rund 67 Euro.

www.thesunsiyam.com

>



und die erdigen Straßen sind unpassierbar. Dann ist schulfrei“, erzählt der 26-jährige Rushdi. Der Millionär Siyam baute den Inselbewohnern eine neue Schule, dorthin, wo kein Wasser die Kinder vom Lernen abhält. Auch kleine Reparaturen im Ort übernimmt der Geschäftsmann. Dass der Fußballplatz eine neue Lichtanlage hat, freut Rushdi besonders, trifft er hier doch abends seine Freunde. Einmal in der Woche gibt es für die Gäste des Iru Fushi Resorts diese Ausflugsmöglichkeit auf Holhudhoo, um das Leben der Einheimischen kennenzulernen. Rushdi, der seit sechs Jahren im Hotel als Recreation Host arbeitet, führt die Gäste über die Insel und präsentiert ihnen stolz sein Heimathaus. Hier wohnen sein Bruder und sein Schwager, beide sind ebenso im Resort angestellt – so wie 100 andere Insel-Bewohner auch. Sein Bruder Shihad arbeitet in einem Restaurant, er macht gerade eine Wein-Ausbildung.

Die Hälfte der Gäste sind Familien

Man bezahle die Mitarbeiter ein wenig besser als in anderen Resorts, erklärt Abdulla Thamheed, der General Manager von Iru Fushi. Jedenfalls bediene man sich nicht der billigen Arbeitskräfte aus Bangladesch. Von den 650 Mitarbeitern kämen 70 Prozent von den Malediven. 40 studieren nebenbei, für das Training der Servicekräfte arbeitet das Resort mit der South Africa Butler Academy zusammen. „Die Insel hat einen direkten Einfluss auf das Wohlergehen des Atolls“, rührt der General Manager gerade die Werbetrommel, als sein Sohn plötzlich am Tisch steht und fragt, ob er Zeit hat. Abgewiesen, aber nicht unzufrieden zieht dieser wieder von dannen, und Thamheed fällt das Thema Familie ein. „Wir sind das wahrscheinlich familienfreundlichste Resort auf den Malediven. 50 Prozent unserer Gäste kommen mit

Kindern.“ In der Tat wartet die Insel mit zahlreichen Annehmlichkeiten für die Kleinen auf: ein bestens ausgestatteter Kinderclub mit Betreuung und Babypool, im zentralen Restaurant gibt es eigene Kindertische und Spielgelegenheiten und das Beste: „Unter 12 Jahren wohnen und essen Kinder bei uns gratis“, strahlt der 33-jährige Thamheed, der aus dem Süden der Malediven stammt, dort als Kellner begann und seit 2002 für Sun Siyam arbeitet.

Eigene Insel für Gemüse und Obst

Nachhaltigkeit muss also nicht immer mit Solarpanelen und Kraft-Wärme-Kopplungen zu tun haben. Erfrischend in der schwülen Tropenhitze ist, dass Siyam kein einziges Mal das Wort Nachhaltigkeit verwendet. Vielleicht wird sie auf Inseln, die einerseits ohnehin bedroht sind überflutet zu werden und deren Versorgungsmöglichkeit andererseits massiv beschränkt ist, zur Selbstverständlichkeit. Wer über schlechte logistische Anbindungen verfügt, trennt den Müll automatisch und verwendet den Grünabfall als Kompost. Zum Beispiel auf einer anderen Insel, die Siyam gekauft hat, um dort zumindest jene Gemüse- und Obstsorten anzubauen, die in dem Klima wachsen – in Bioqualität.

Klingt fast alles zu schön, um wahr zu sein. Das Gute daran ist, auch wenn es sich bloß um Marketing handelt, der Effekt bleibt. Ja, die Geschichte von Ahmed Siyam Mohamed hat etwas Märchenhaftes. Wie die Idylle der Malediven bedient sie ein Klischee, möchte man meinen. Dabei vergisst man, dass nicht die Palmeninseln einem Klischee nacheifern, sondern sie es erst sind, weshalb solche Klischees entstanden sind. Ob Business- oder Gutsmensch, ein Original ist Ahmed Siyam Mohamed jedenfalls. ■



IM INTERVIEW > **AHMED SIYAM MOHAMED**

Gibt es noch Platz auf den Malediven für weitere Entwicklungen und genug Nachfrage im Luxussegment?

Es stehen noch genügend Inseln zur Verfügung, die sich perfekt für eine touristische Nutzung eignen. Das Luxussegment ist nach wie vor sehr attraktiv, und die Nachfrage der Reichen wird es hier immer geben, glaube ich. Die Nachfrage nach Wasservillen können wir zum Beispiel gar nicht bedienen, so hoch ist sie. Abgesehen davon gibt es aber auch ein Interesse an 3-Stern-Unterkünften, wir wollen solche innerhalb der nächsten fünf Jahre errichten.

Sie haben eine eigene Partei gegründet. Welche Ziele verfolgen Sie damit?

Damit habe ich mir einen Traum erfüllt. Es ist der beste Weg für mich, meinen Leuten auf den Malediven wieder etwas zurückgeben zu können, das ist meine Vision. Gemeinsam mit ihnen möchte ich das Land entwickeln. Mit meinem Unternehmen hingegen versuche ich das auf anderen Wegen: Da wollen wir den Gästen auch zeigen, wie wir leben, kochen, wie unser tägliches Leben auf den Malediven aussieht.

Derzeit investieren Sie aber in Sri Lanka ...

Wir werden weitere Resorts auch auf den Malediven bauen. Aber wir wollen eine der führenden Luxus-Brands der Welt

werden, daher müssen wir international aktiv sein und eine Vielfalt an außergewöhnlichen Hideaways und Destinationen anbieten. Darum schauen wir auch nach Sri Lanka, vielleicht auch nach Bali oder andere schöne Plätze auf der Welt.

Siyam ist mit 44 Jahren einer der jüngsten Resort-Entwickler der Branche und weitete seine Geschäfte schnell zu einer Unternehmensgruppe mit rund 2.000 Angestellten unter dem Namen „Sun Siyam“ aus. Neben dem Iru Fushi gehört ihm das Olhuveli Beach & Spa Resort, darüber hinaus zahlreiche Tochterunternehmen, die Spas und Tauchmöglichkeiten, Bodenabfertigungen für Flughäfen betreiben oder Ausflüge organisieren (zum Beispiel mit dem eigenen Kreuzfahrtschiff Sunset Queen). Im November 2014 eröffnet das jüngste Projekt Siyams: das Beach House Pasikudah in Sri Lanka.



GLÜCKLICH WOHNEN

Die **BUWOG Group** ist der führende österreichische Komplettanbieter im Wohnimmobilienbereich und gehört mittlerweile auch auf dem deutschen Immobilienmarkt zu einem der wichtigsten Player. Ziel bei all unseren Wohnprojekten, von der Entwicklung bis zu deren Bewirtschaftung, ist die Schaffung moderner, zukunftsorientierter und nachhaltiger Wohnqualität, welche die Grundlage für das Wesentliche bildet: Glückliches Wohnen.

QUARTIER 14 – Linzer Straße 435+437/Utendorfgasse 1, 1a, 2, 2a, 1140 Wien
www.buwog.at/projekt/quartier-14



Besuchen Sie uns auf der
EXPO Real in München,
Berlin-Brandenburg-Stand B 2.420

BUWOG
group

www.buwog.com

KOMMENTAR >
KURT H. MRAZ

Das Dienstleistungs-Dilemma

Wie kann denn das sein? Wenn Unternehmen ihre immobilienpezifischen Dienstleistungen auslagern, kommt es viel zu häufig zu Ärger – und zwar auf der Seite des Unternehmens, also des Auftraggebers, als auch beim Auftragnehmer. Warum ist das so und wie kann man es ändern? Hier meine kurze Analyse zu dem Problem, Verbesserungsvorschlag inklusive. Bei einem Großobjekt, dessen einzukaufende Dienstleistungen über einen FM-Consulter ausgeschrieben werden, treffen schon drei verschiedene Interessen aufeinander. Der Auftraggeber muss seinen Bedarf definieren. Will er werterhaltende Maßnahmen für das Gebäude oder einfach kostenminimierend dahinbrausen und dem Wert des Objekts keine Aufmerksamkeit schenken? In Anbetracht der wirtschaftlichen Situation gilt in vielen Fällen der Billigstbieter auch gleichzeitig als der Bestbieter.

Aber da sollte ihn doch der Consulter, der ihm die Ausschreibung macht, beraten. Das zu beratende Unternehmen will aber a) auch den Berater möglichst billig einkaufen und b) muss er teilweise knallharte (je nach Branche des Auftraggebers) vorgegebene Konzernvertragsbedingungen anwenden. Zum Beispiel, wenn es um die Haftung geht. Da schreibt ihm der Auftraggeber vor, dass der Auftragnehmer bisweilen sogar unbeschränkt haften muss. Das muss man sich einmal überlegen: Diese Haftungen bewegen sich in Dimensionen in der Höhe von mehreren Jahresumsätzen der einzelnen Anbieter. Weiters soll es schon vorgekommen sein, dass die Consulter angehalten werden, nur die allernotwendigsten Unterlagen beizustellen. Den Zutritt zu diesen „Datenräumen“ erhält der Anbieter aber erst, wenn davor die Erklärung zur uneingeschränkten Haftung abgegeben wurde. Angenommen, der Anbieter überwindet all diese

Hürden und der Preis wird verhandelt. Bei den Preis-/Qualitätsvorstellungen der Auftraggeber muss er sich rasch die Frage beantworten, wie er mit den extremen Nachlässen den geringen Deckungsbeitrag überhaupt noch absichern kann. Und im Auftragsfall: Wie lange steht ihm das für die Abwicklung notwendige Fachpersonal zur Verfügung? Die Wahrheit ist, dass die Bedingungen in vielen Fällen ruinös sind, irgendein Mitbewerber aber Kampfpreise (unter den Eigenkosten) abgibt, um den Auftrag – aus umsatzrettenden Gründen – zu bekommen. Der Markt wird verfälscht.

Dies führt zu einer Situation, die niemanden glücklich macht. Der Auftraggeber ärgert sich über die schlechte Leistung der Anbieter (jedoch im Bewusstsein, dass er seine Vorgaben gegenüber dem Consulter gemacht hat), die Dienstleister ringen mit einem Auftrag, der gerade noch den erforderlichen Deckungsbeitrag abwirft (die Zeiten der üppigen Zusatzaufträge zur Auffettung des Deckungsbeitrags sind längst vorbei). Die Consulter sind davon überzeugt, alles Erforderliche getan zu haben und auf alle Unwägbarkeiten hingewiesen zu haben.

Eine der Möglichkeiten, dieses Szenario zu vermeiden, ist die gemeinsame Erarbeitung eines Mindestkriterienkatalogs durch die Consulter und die operativen FM-Dienstleister. Darin sind nicht nur die Mindestkriterien enthalten, sondern auch qualitative Festlegungen, wie zum Beispiel die gedeckelte Höhe der Haftung in entsprechender Relation zum Auftragsvolumen oder die verpflichtende Beibringung der auftragsrelevanten Dokumentation (Pläne, Bescheide, Anlagenlisten etc.). Die Idee dahinter ist, diesen Katalog bzw. Leitfaden nicht nur für den Inhalt des Leistungsverzeichnisses anzuwenden, sondern auch für die Erbringung der Leistung und in weiterer Folge für den Ablauf der qualitätsgesicherten Betriebsführung. Mit der Anwendung dieses Werkzeugs durch den Auftraggeber kann in Zukunft auch eine objektspezifische Zertifizierung für die qualitätsgesicherte Betriebsführung erlangt werden. Erste diesbezügliche Ansätze gibt es bereits bei unseren Nachbarländern. Conclusio: Nur wenn der Auftraggeber Qualität in die Angebotsunterlagen legt, wird er auch Qualität in der Leistung ernten.

Kurt H. Mraz ist Vorstandsvorsitzender der Facility Management Austria (FMA) und Leiter des Real Estate Managements am Flughafen Wien.

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett

Grafik Sabine Peter,
Vera Kapfenberger

Tortendesign Maria Streb

Bildbearbeitung Michael Krebs,
Reinhard Lang

Illustration Sascha Vernik (S. 35)

Fotos Michael Krebs (S. 1, 6, 8, 10),
Shutterstock/Sonulka

(S. 4), Shutterstock/Rainer

Lesniewski (S. 5), Shutterstock/

Dejan Ristovski (S. 9), WISAG

(S. 9), Josef Mathis (S. 10),

Vasko+Partner (S. 10), Schloss

Fuschl (S. 12), Spaceport America

(S. 12), BIG – Bjarke Ingels Group

(S. 13), www.foto-mueller.com

(S. 14), Used by permission, © 2014

The LEGO Group (S. 14), Adam

Wiercinski (S. 15), Shutterstock/

SurangaSL (S. 17), Imabis (S. 20),

Stephan Huger (S. 21), EHL Immobi-

lien (S. 21), Karoline Mayer (S. 22),

Stadt Wien (S. 23), ÖSW (S. 25),

Shutterstock (S. 26), Shutterstock/

Peshkov Daniil (S. 29), Heimo

Rollett (S. 30), Toni Rappersberger

(S. 31), Franz Ertl/V+P (S. 32),

Michael Markl (S. 33), CA IMMO/

Photographer: Ing. Schieder Markus

(S. 33), The Sun Siyam Iru Fushi

(S. 38, 39, 40, 41), FMA Facility

Management Austria (S. 42)

Autoren Eric Svoboda, Gisela Gary,

Dieter Bullinger, Eva Nahberg

Redaktionsanschrift

immobranche.at

Kommunikationsbüro,

Brucknerstraße 2/5, 1040 Wien

office@immobranche.at

Anzeigen- und Promotionskontakt

STANDARD Verlagsgesell-

schaft m. b. H., Vordere

Zollamtsstraße 13, 1030 Wien

Anzeigen: Henning Leschhorn,

T: +43-1-53170-234,

henning.leschhorn@derStandard.at

Druckunterlagen

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

produktion@derStandard.at

Druck

Leykam Druck GmbH & Co KG,

Eggenberger Straße 7, 8020 Graz

Eigentümerin (100 %)

Medieninhaberin, Verlagsort,

Verwaltungs- und

Herausgeberadresse

EGGER & LERCH GmbH,

Vordere Zollamtsstraße 13,

1030 Wien, T: +43-1-5248900

Geschäftsführung

Wolfgang Bergmann

Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2

und 3 Mediengesetz

www.egger-lerch.at/impressum

for rent:
**Classic
convenience.
High-class
virtue.**

**FLEISCH
MARKT**
Premium
Offices

1

ab 600 m²
www.fleischmarkt1.at

PERFECT BALANCE

„Als Citroën Österreich schätzen wir die ausgezeichnete Infrastruktur und die ideale Verkehrsanbindung.“

Cornelius Grzimek, Generaldirektor der Citroën Österreich GmbH

Der Business Park Vienna überzeugt: Business, Shopping, Gastronomie und Freizeitangebote – alles in perfekter Balance. Beste Anbindung an City, Airport, Autobahn und das öffentliche Verkehrsnetz. Der ideale Standort für Unternehmen.



IHR BÜRO MIT
PERFEKTER BALANCE WARTET
IM BUSINESS PARK VIENNA.

Kontakt Vermietung: Tel. +43 (0)1 88 090-2900

www.businessparkvienna.com

