

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

3.15

30 >
UNTERNEHMEN
In ihren Gebäuden
steckt bislang
ungeahntes Potenzial.

36 >
ENERGIEAUSWEIS
Unlogisch: Wer
richtig rechnet, erhält
falsche Ergebnisse.

48 >
BEWERTUNG
Nutzerbefragungen
können den Wert einer
Immobilie steigern.

06 >
INNOVATION
**Wenn Häuser
im Boden
verschwinden**



* **DER ORBI TOWER**

VON GRUND AUF NEW WORLD OF WORK!

ORBI
TOWER

WILLKOMMEN in der Neuen Arbeitswelt!

Der ORBI Tower – ein neues, glänzendes Highlight in der Skyline von TownTown – schenkt Unternehmen alle Freiräume, die sie brauchen. Mit 21.600 m² Bürofläche ist er von Anfang an so geplant, dass vom klassischen Großraumbüro bis zur modernen Arbeitswelt alle Voraussetzungen gegeben sind: „100% New World of Work-kompatibel“.

**DIE NR. 1 IN WIEN ERÖFFNET 2017.
SIND SIE DABEI?**

* **KONTAKT:**

T: +43 1 531 23-74267
WWW.ORBI-TOWER.AT



STEUER

Karin Fuhrmann, Steuerberaterin und Partnerin bei TPA Horwath, sieht eigentlich nur Vorteile:

- Vorsteuerabzug auf Anschaffungskosten, daher ist nur der Nettokaufpreis zu finanzieren
- freie Verwertbarkeit in der Zukunft (ev. zu beachten: Vorsteuerkorrektur und jedenfalls Immo-ESt)



VORSORGEWOHNUNG

Der große Run auf Immobilien zum Geld-Parken dürfte vorüber sein, was die Qualität der Wohnungen heben dürfte. Wer jetzt die halbwegs eingepreiste Marktlage zum Kauf einer Vorsorgewohnung nutzen möchte, sollte dennoch kritisch an das Thema herangehen. Hier haben wir für Sie gemeinsam mit einem der großen Vorsorgewohnungsanbieter (C&P Immobilien) einige Entscheidungshilfen erarbeitet.



2.800 – 4.000 € pro m² netto sind vernünftig
(laut C&P Immobilien)



PREIS



Realistische und erzielbare Miete

Ist das Haus gut in Schuss?



Betriebskosten beachten!

Gibt es anstehende Sanierungen?



Service der Anbieter mitkalkulieren

Es gibt Unternehmen, die zusätzliche Services wie etwa Mietgarantien anbieten. Diese schlagen sich freilich auf die errechnete Rendite.



Rendite

3 – 6 % Eigenkapitalrendite in Wien vor Steuer

Landeshauptstädte 3 – 4,5 % vor Steuer (Mietrendite)



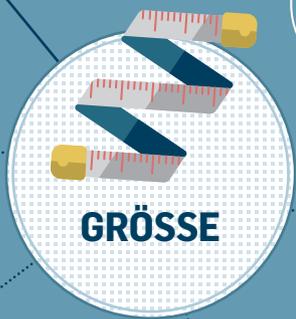
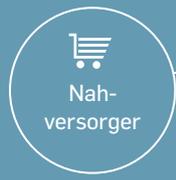
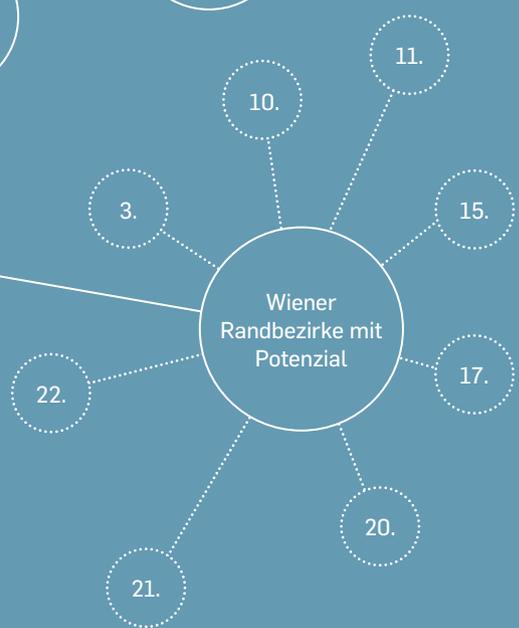
Unter 70 m²



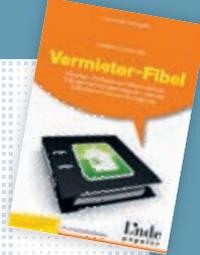
Mit Freifläche



Reparaturrücklagen



BUCHTIPP



Wer eine Wohnung als Anlage kauft, sollte zumindest die Grundzüge des Mietrechtsgesetzes kennen. Mit der Vermieter-Fibel hat der Linde Verlag ein ideales Buch herausgegeben, das schnell einen Überblick verschafft – inklusive Verträge, Vorlagen und Musterbriefe.

Herbert Gartner: Vermieter-Fibel, Linde Verlag, 29,90 Euro

DAS GEHT DOCH BESSER!

Lieber hätten wir, dass alles gleich bleibt.
Bleibt's aber nicht, und es kommt noch perfider:
Wir können die Veränderung immer schwerer abschätzen.
Woher kommt die Konkurrenz? Von 3-D-Druckern, von
Programmier-Freaks, von selbstbestimmten Baugruppen?
Und was bringt der technologische Wandel?

Allein seit der Einführung des iPhone - das war erst 2007 - überschlagen sich die Dinge. Da braucht man nur einen Blick auf die Immobilien-Suchplattformen zu werfen. Immer mehr von ihnen gibt es, das bringt dem Suchenden genauso wenig wie dem Makler. Während die Anbieter durch Verdrängung um ihren Platz kämpfen, schmeißen zwei Programmierer unabhängig voneinander mit immo.at und immosuchmaschine.at zwei sehr brauchbare Meta-Suchportale auf den Markt. Die Konkurrenz kommt von der Seite. „Airbnb ist wohl das Brutalste, was Hotelstrategen in den letzten 30 Jahren am Tisch hatten“, meint Hannes Horvath, der seit Anfang September mit der Marke HAND als selbstständiger Entwickler tätig ist. RE/MAX Austria Chef Alois Reikersdorfer stimmt Horvath bei einem Round Table zu dem Thema (siehe Seite 18) zu: „Die Immobilienwirtschaft bzw. die Makler sind sich nicht bewusst, dass ihr Mitbewerb nicht die Kollegen sind, sondern von ganz woanders herkommt.“ Vor Veränderung hat Reikersdorfer keine Angst, im Gegenteil. Als einer der wenigen traut er sich, das Provisionssystem anzugreifen. „Es heißt immer, die Abgeber würden bei Mietwohnungen keine Provision zahlen und daher muss ausschließlich der Mieter für sie aufkommen. Stimmt nicht, wir haben es mit unseren FairMietWohnservice-Paketen geschafft, dass auch Vermieter unsere Dienstleistungen entsprechend honorieren, das klappt schon

zu einem hohen Prozentsatz sehr gut. Die allgemeine Tendenz zur Nur-Abgeber-Provision fehlt mir persönlich in Österreich. Es heißt immer, die Doppelvertretung bringe auch Vorteile. Ja klar, je nachdem, wie sich der Markt dreht, hat der Makler Vorteile, keine Frage“, so Reikersdorfer selbstkritisch.

Intransparenz hemmt Innovation

Veränderungen passieren. Besser dran ist, wer sie mitgestaltet. Früher oder später muss da auch die Immobilienbranche mit. Derzeit will sie von einem Wandel aber noch wenig wissen. „Ich kenne keinen Wirtschaftszweig, der so konservativ und innovationsfeindlich ist wie die Immobilienwirtschaft“, ätzt Peter Prischl vom Berater RealityConsult. Eine Studie an der IREBS (Universität Regensburg, im Auftrag von Deloitte) gibt ihm recht und erklärt die unterdurchschnittliche Innovationskraft der Branche so: „Innovationen werden typischerweise durch verschiedene Faktoren begünstigt. So ist z.B. die Transparenz der Märkte ein wichtiger Treiber für die Innovationskraft einer Branche. [...] Jedoch ist der Immobilienmarkt traditionell eher intransparent. Gerade in einer eher kleinteiligen und heterogenen Marktstruktur dient Intransparenz als Konkurrenzblocker und damit auch als Innovationsblocker.“ Hinzu kommt, dass Österreich ohnehin nicht für extremen Fortschrittsmut bekannt ist. Im globalen Innovationsindex (herausge-

>





UNKON- VENTIONELLER EINSCHNITT

Casa Brutale nennt sich der radikale Entwurf des Architekturbüros OPA (open platform for architects), der die bündige Einbettung des Hauses in die Klippen der ägäischen Küste vorsieht. Das Dach bildet ein lichtdurchlässiges Infinitypool.



Der Versuch von Bilfinger one, den kompletten Immobilienprozess unter einen Hut zu bringen (Nr. 2|13, S. 32)



Unübliche Reaktionen auf den Online-Handel (Nr. 1|15, S. 22)

INNOVATIONS- BEITRÄGE IM MAGAZIN IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT

In Klammer finden Sie die Ausgabe und Seite, um den Artikel schneller zu finden. Alte Ausgaben können Sie auch auf www.immobilien-wirtschaft.at downloaden.

GESCHÄFTSMODELLE

- > Alternative Provisionssysteme für Makler (Nr. 3|14, S. 16)
- > Der Versuch von Bilfinger one, den kompletten Immobilienprozess unter einen Hut zu bringen (Nr. 2|13, S. 32)
- > Ein Stadtteil als Franchise (Nr. 1|13, S. 34)
- > Von der Tankstelle zum Hotel (Nr. 2|14, S. 14)
- > All-inclusive-Mieten fürs Büro und für Wohnungen (Nr. 2|13, S. 34)
- > Treffen sich zwei Immobilien und unterhalten sich über ihren Betrieb (Nr. 4|14, S. 6)
- > Strategie: Baukonzerne werden Projektentwickler (Nr. 3|13, S. 36)
- > Unübliche ECE-Reaktionen auf den Online-Handel (Nr. 1|15, S. 22)

STADT UND LAND

- > Visionäres aus Kopenhagen
- > Förderung: In Hiddenhausen bekommen Familien Bargeld, wenn sie in ein altes Haus ziehen (Nr. 2|15, S. 22)
- > Vorreiter bei Unternehmensimmobilien (Nr. 2|14, S. 6)
- > Innovative Wege für Kommunen, ihre Immobilien in den Griff zu bekommen (Nr. 3|14, S. 6)
- > Warum es am besten wäre, die Dörfer zu verlassen (Nr. 2|14, S. 28)

>

geben von der Cornell University, INSEAD und der World Intellectual Property Organization) fiel die Alpenrepublik 2014 von Platz 27 auf Rang Nummer 98 zurück. Angeführt wird der Index übrigens von der zwar ebenfalls konservativen, aber eben anscheinend doch mutigeren Schweiz.

Wozu das Ganze?

Aber was bringt die Immobilien-Innovation denn? Zweierlei: Erstens profitieren Konsumenten, Bewohner, Städte etc. von effizienten, umweltschonenden, modernen Produkten und Dienstleistungen. Weil die Immobilienwirtschaft einer der einflussreichsten Wirtschaftszweige ist, ist sie auch für den gesellschaftlichen Wandel mitverantwortlich. Zweitens sollten zumindest die Unternehmenschefs die wirtschaftliche Komponente von Innovation erkennen. Sie trägt zur Weiterentwicklung von Unternehmen bei, um nicht zu sagen: Wer in Zukunft nicht innovativ und flexibel genug ist, könnte gar keinen Geschäftserfolg mehr haben. Ökonomisch gesehen ist Innovation der Transfer von Wissen in Cashflow. Erste Beispiele für neue Geschäftsmodelle gibt es bereits. IG Immobilien und die Erste Group Immorent waren die Ersten, die eine All-inclusive-Miete eingeführt haben (IG im Wohnbereich, Erste Group Immorent für Büros). Die Mieter zahlen keine gesonderten Betriebskosten mehr, sondern eine auf mehrere Jahre garantierte Gesamtmiete. Mittlerweile fordern auch schon vorausschauende Mieter wie z.B. die spanische Bank Santander ein, die objektbezogenen Gesamtkosten zu kennen.

Furnirent bietet Hotels an, ihre Einrichtung zu leasen, und Drees & Sommer will Leasing sogar auf die für Immobilien notwendigen Rohstoffe übertragen. Denn diese könnten immer wieder in gleichwertiger Qualität für neue Produkte aufbereitet werden und in Verbindung mit der steigenden Nachfrage, die insbesondere durch die stark wachsende Mittelschicht in den Schwellenländern entsteht, kann langfristig für viele Rohstoffe von einer

FEUCHT? EGAL.

Innovation von Baustoffherstellern: Weil z. B. gewerbliche Großküchen, Wäschereien oder Autowaschanlagen dauerhafter sowie intensiver Feuchtigkeit ausgesetzt sind (was dann leicht zu Bauschäden, Schimmelbildung oder Verminderung der Dämmwirkung führt), wurde eine neue zementgebundene und wasserresistente Bauplatte geschaffen. Die Rigips Aquaroc wurde erstmals auf der BAU München 2015 vorgestellt.

überinflationären Preisentwicklung ausgegangen werden. Die Immobilie wird somit zum Rohstofflager, dessen Wert kontinuierlich steigt (Drees & Sommer geht von Steigerungen bis zu 10 Prozent in Relation zu konventionellen Gebäuden aus). Die Geschäftsidee: Hersteller nehmen die Rohstoffe am Ende der Nutzungszeit wieder zurück (z.B. beim Mieterwechsel und dem damit verbundenen Austausch des Innenausbaus) und sichern sich hochwertige Materialien zu kalkulierbaren Preisen. Gleichzeitig sind sie für die sortenreine Trennung und Aufbereitung am Ende der Nutzungszeit verantwortlich. Der Immobilienbesitzer spart sich die Entsorgung von Sondermüll, auch seine Anfangsinvestitionen werden geringer.

Jung und fordernd

Innovation wird bei den Nachwuchskräften weltweit zu 78 Prozent als entscheidend für den geschäftlichen Erfolg und das Wachstum von Unternehmen angesehen, sagt die Deloitte Millennial Survey 2015, eine Umfrage unter knapp 8.000 inter-



NACHHALTIGKEIT ALS TREIBER

Viele Innovationen sind im Bereich Nachhaltigkeit bzw. Energie zu finden. Zum Beispiel die sogenannte Smartflower. Dank der integrierten Stromspeicher ist das weltweit einzigartige All-in-one Solarsystem bis zu 100 % netzautark – bei Tag und Nacht.



nationalen Nachwuchs-Fachkräften. Die würden kaum für ein Unternehmen arbeiten wollen, das langweilig im eigenen Saft dahinvegetiert. „Wir haben uns, um unser Bauchgefühl zu bestätigen, ausrechnen lassen, wer in ein paar Jahren die Entscheidungsträger sein werden“, erzählt Gregor Drexler, Leiter Asset Management bei der CA IMMO AG. „Derzeit sind es noch die Babyboomer. Die brechen jetzt aber nach und nach weg und die Generation X folgt nach.“ Solche Arbeitskräfte wollen nicht nur attraktive Arbeitgeber, sondern auch entsprechende (Frei-)Räume.

Die CA IMMO AG will in Frankfurt zum ersten Mal ein ganz eigenes Tower-Konzept realisieren, Wien, München und Mainz sollen folgen. Die Neuerungen in Frankfurt: Um nicht einen Großmieter einkaufen zu müssen, aber dennoch mit einer Vorverwertung starten zu können, setzt man auf eine Mischnutzung aus Hotel und Büro. Die Hotelnachfrage ist nämlich noch hoch genug. Zweitens glaubt Gregor Drexler, dass viele Unternehmen in Zukunft erkennen werden, dass sie ihre

Besprechungsräume ineffizient nutzen – aber permanent dafür zahlen. Im Frankfurter Projekt „Tower One“ plant die CA IMMO AG daher selbst zwei Geschoße mit flexiblen Meeting-Lösungen anzubieten, die von allen Mietern des Gebäudes genutzt werden können. Wer etwa einen Wirtschaftsprüfer oder ein Projektteam auf Zeit unterzubringen hat, mietet einfach ein paar Räume für den entsprechenden Zeitraum dazu. Zum ersten Mal sollen auch kleinteiligere Büroflächen angeboten werden, damit nicht nur Großkonzerne, sondern auch KMUs in dem Turm sitzen. Die 3.000 Menschen will Drexler über ein eigenes „Community-Tool“ vernetzen, „damit sie gemeinsam Rad fahren, Yoga machen oder sich überhaupt erst kennenlernen können“, erzählt er und fährt gleich fort, um zu seinem Lieblingspunkt zu kommen: der Lobby. Sie ist das „Herz und Hirn“ des neuen Towers. Statt einer riesig-leeren Halle im Erdgeschoß, in der sich eine Rezeption, eine Blumenvase und eine Rolf-Benz-Couch verlieren, sieht das neue Konzept eine lebendige, urbane Mischung

INVESTMENT

- > Umnutzungen von alten Büroflächen (Nr. 2|13, S. 36)
- > Alternative Finanzierungen (Nr. 1|13, S. 4) und unübliche Immobilienanleihen (Nr. 2|13, S. 14)
- > Neue Berechnungen, wie viel Büroplatz wirklich gebraucht wird (Nr. 2|13, S. 28)
- > Neue Retailmodelle online und offline (Nr. 1|13, S. 20)
- > Garage schlägt Zinshaus (Nr. 3|13, S. 4)
- > Ein Webtool, das Naturrisiken und Klimaschäden auf Objektebene vorhersagt (Nr. 4|13, S. 30)
- > Hotelnachnutzung von leeren Straßenlokalen (Nr. 3|13, S. 13)

DEVELOPMENT

- > Das Hotel der Zukunft (Nr. 3|13, S. 12)
- > Mischnutzung und Retailmanagement in der Seestadt Aspern (Nr. 1|13, S. 32)
- > Autarkes Haus mit Fischzucht (Nr. 2|15, S. 21)
- > BIM (Nr. 3|13, S. 32)
- > Mobile Immobilien – ernsthafte Alternativen mit anderen Gesetzmäßigkeiten (Nr. 1|14, S. 6)
- > Ein modernes Haus komplett ohne Haustechnik (Nr. 1|14, S. 20)
- > Partizipationsmodelle zur besseren Planung (Nr. 1|14, S. 34)
- > Eine Müllverbrennungsanlage als Skigebiet (Nr. 3|14, S. 13)
- > Die innovativsten Gebäude des Jahres (Nr. 3|14, S. 32)
- > Häuser aus dem 3-D-Drucker (Nr. 4|14, S. 32)



Mobile Immobilien – ernsthafte Alternativen mit anderen Gesetzmäßigkeiten (Nr. 1|14, S. 6)



Eine Müllverbrennungsanlage als Skigebiet (Nr. 3|14, S. 13)

**GLASKLAR
NACHHALTIG**

Auf der einen Seite wollen wir viel Glas und Helligkeit, auf der anderen Seite soll das Gebäude energieeffizient sein. Vetrotech Saint-Gobain hat eine Lösung gefunden, indem es elektronisch tönbares Glas zur Marktreife entwickelt hat. Das Bild zeigt, wie Modissa als erstes Modehaus der Schweiz uneingeschränktes Tageslicht beim Shoppen zulässt, ohne wesentliche Energieverluste/-einträge in Kauf zu nehmen.



**RESSOURCEN UND
NACHHALTIGKEIT**

- > Park Hyatt Wien nutzt Fernkälte aus dem Verfassungsgericht (Nr. 1|13, S. 33)
- > Nachhaltigkeit mit Echtzeit-zertifikaten (Nr. 1|14, S. 25)
- > Mit Zirbenlüfter und Pflanzenwänden zu einem besseren Raumklima (Nr. 1|15, S. 30)
- > Gesprengte Grenzen in der Mobilität (Nr. 1|13, S. 30)
- > Immobilien als Wassersammler (Nr. 2|13, S. 11)
- > Ein Bürobetreiber bietet Flächenoptimierung für alle (Nr. 4|13, S. 10)

ANDERE IDEEN

- > Hunde als Schimmelfinder (Nr. 1|13, S. 44)
- > Migration trifft Hausverwaltung (Nr. 2|13, S. 25)
- > Online Immobilien-Bewertung für alle (Nr. 3|13, S. 12)
- > 3-D-Präsentation von Immobilien (Nr. 1|14, S. 18)
- > Innovative Architektur: Die neue LEGO-Zentrale (Nr. 3|14, S. 14)
- > Erstmals eine Gehaltsübersicht für die Immo-Branche (Nr. 2|15, S. 6)
- > Professionelles Graffiti statt leerer Wände (Nr. 3|13, S. 48)
- > Ergebnis einer gewagten Untersuchung: Fast alle Gutachten sind mangelhaft (Nr. 2|14, S. 32)
- > Ein neuer Preisspiegel, dem politische Bezirke wurscht sind (Nr. 4|14, S. 28)

vor. Hier treffen Büromieter ihre Kunden, setzen sich Manager kurz mal mit dem Laptop hin, daneben checken die Hotelgäste ein, auf einer halböffentlichen Ebene wird in „Kaffeehausatmosphäre“ Business gemacht. In etwas kleinerem Maßstab wird dieses Konzept von der CA IMMO im Büroprojekt VIE an der Erdberger Lände in Wien bereits ab Frühjahr 2016 umgesetzt. Unweit von dort, nämlich in TownTown, erfolgte im Sommer der Spatenstich für den ORBI Tower. Er ist ebenso ein Beispiel, wie ein Megatrend – nämlich die Neuen Arbeitswelten – zu Innovation führen kann.

Neues Arbeiten als Impulsgeber

„Mit dem ORBI Tower schaffen wir alle Rahmenbedingungen, um dem New Way of Work gerecht zu werden“, erzählt Ernst Machart, Vorstandsvorsitzender des Investors IWS TownTown AG. Laut dem Experten für Neue Arbeitswelten, Michael Bartz von der IMC Fachhochschule Krems, seien vorrangig Softfaktoren wie Behaglichkeit und das Wohlfühlen der Nutzer wichtig, damit eine Produktivitätssteigerung von 10 bis 15 Prozent erreicht werden kann. Weitere Basis sei die technische Infrastruktur. „Wir haben bei dem Turm das WLAN simuliert, um sicherzugehen, dass es auch wirklich in allen Ecken voll funktionstauglich ist“, so Bartz, der versichert, dass man selbst im Aufzug Videotelefonieren können wird. Ansonsten setzt das Gebäude in seinem Konzept ganz auf höchste Flexibilität bei den Bürolayouts, selbst während der Nutzungsphase. Ein Coworking-Space-Partner für

3.000 bis 4.000 Quadratmeter werde derzeit gerade an Bord geholt, um – ähnlich wie beim Tower One – zusätzliche Meetingmöglichkeiten und Arbeitsplätze parat zu haben und auch Kleinunternehmen ansprechen zu können. Wer hinter manchen Trend blickt, wird also in der Tat auch schon erste zarte Pflänzchen an Innovation in der Immobilienwirtschaft entdecken. Bereiche wie Baustoffe punkten hier besonders (siehe Seite 22), auch die Architektur schafft es, kreative Lösungen für alte Probleme zu finden. Der Großteil muss aber erst lernen, seine Kultur auf Zukunft und Innovation umzustellen. Stetig bleibt nur der Wandel, wir werden künftig öfters überrascht werden als früher. Wer hätte schon damit gerechnet, dass es fetzige Elektroautos wie von Tesla geben wird. Und dass die gleiche Firma jetzt mit Tesla Wall plötzlich die Haustechnik-Planung durcheinanderbringt? ■

**FUTURE DAY >
IN WIEN**

Was zählt, ist, was kommt! Zuletzt feierte der Future Day in Frankfurt einen Riesenerfolg, nun gibt es ihn zum ersten Mal auch in Wien. Mit dabei sind alle großen Namen aus der Zunft der Zukunftsforscher, aber auch Vordenker wie der Erfinder des Cradle-to-Cradle-Prinzips Michael Braungart. Inspirierend auch die Location: Das moderne Konzerthaus der Wiener Sängerknaben ermöglicht ein konzentriertes Auseinandersetzen mit dem Wandel der Zeit. Also: Mitdenken, vorausdenken, querdenken – einen ganzen Tag lang, mitten in Wien! Veranstalter sind das zukunftsintstitut und BusinessCircle.

businesscircle.at/futureday



Immobilien als Wassersammler (Nr. 2|13, S. 11)



Innovative Architektur: Die neue LEGO-Zentrale (Nr. 3|14, S. 14)

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



RUSTLER GRUPPE
DIE IMMOBILIEN-EXPERTEN



BEWERTUNG
BAUPLANUNG
BAUMANAGEMENT
GEBÄUDEVVERWALTUNG
IMMOBILIENVERMITTLUNG
FACILITY MANAGEMENT & SERVICES

KONTAKT:

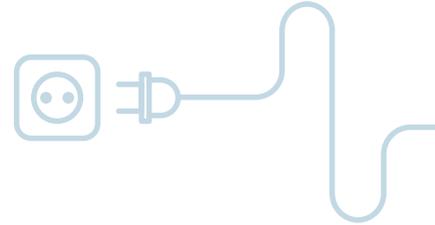
T: +43 (1) 904 2000-0

M: OFFICE@RUSTLER.EU



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

DER IMMOBILIENBRANCHE FEHLT ES AN WISSEN



Als Unternehmer lebt Chris H. Leeb von Innovationen. Im Interview erklärt er, was die österreichische Immobilienbranche verschläft. Immobilien, die sich automatisch bei potenziellen Interessenten melden, könnten schon bald einen ganzen Wirtschaftszweig überflüssig machen.

Wie kommt es zur Innovation?

Chris H. Leeb: Ich unterscheide gerne zwischen einer inkrementellen Innovation, bei der Verbesserungen und Anpassungen erfolgen, und einer disruptiven Innovation, bei der nicht nur Inhalte in bestehenden Strukturen, sondern die Strukturen selbst verändert werden. Diese disruptiven Innovationen werden anfangs von den meisten Menschen nicht verstanden und von bestehenden Strukturen auch vehement bekämpft; sie kommen aber immer rascher und globaler und quasi aus dem Nichts: von dort, wo klassisch nicht hingesehen wird. Beispiele gibt es zur Genüge: Während die weltweite Automobilindustrie nicht gesehen hat, wie Google selbstfahrende oder Tesla Akku-Autos baut, und erst allmählich aufholt, werden mittlerweile Autos von Local Motors 3D gedruckt und ist Tesla dabei, den Energiesektor anzugreifen. Solche Beispiele gibt es mittlerweile in fast allen Branchen.

Innovationen entstehen dort, wo Menschen aus unterschiedlichen Strukturen, Kulturen, Strömungen zusammentreffen, wo eine Kultur des Scheiterns herrscht, wo Menschen ermutigt werden, einfach zu tun und in ihrem Tun unterstützt werden und wo eine Risikobereitschaft, insbesondere auch hinsichtlich Kapitalbereitstellung, vorhanden ist. Innovation entsteht dort, wo Bildung praxisorientiert, themenübergreifend und projektorientiert organisiert wird. Damit ist auch klar, dass dies nicht in Österreich ist.

Und wie schätzen Sie die österreichische Immobilienbranche ein?

Chris H. Leeb: Aus meiner Sicht ist der Immobilienmarkt von der Struktur her sehr klassisch unterwegs. Wir sehen aber



„WENN ZWISCHEN ANGEBOT UND NACHFRAGE VON IMMOBILIEN ANDERE, BESSERE LÖSUNGEN ETABLIERT WERDEN, SIND MAKLER UNNÖTIG.“

Chris H. Leeb

in allen Branchen, dass diejenigen, die keinen Wertbeitrag im Business leisten, vom Markt verschwinden. Wenn also zwischen Angebot und Nachfrage von Immobilien – egal ob im Privatbereich oder im Businessbereich, egal ob Kauf oder Miete – andere, bessere Lösungen etabliert werden, sind Makler unnötig. Der Immobilienmarkt könnte ähnlich wie Tinder oder andere Matching-Apps organisiert werden. All diejenigen, die intransparent, umständlich, teuer sind oder sogar falsche Informationen bereitstellen, werden vom Markt verschwinden.

Da müssen aber alle auch die neuen Techniken verwenden ...

Chris H. Leeb: Richtig, solange aber Anbieter und Nachfrager nicht Internet-affin sind, wird sich im bestehenden System wenig ändern. Im Gegenteil, es scheint so, als hätte die generelle technologische Entwicklung keinen entscheidenden

Einfluss auf die Immobilienbranche. Man kann natürlich diskutieren, ob ein Makler einen Facebook-Auftritt braucht oder nicht. Darum geht es mir aber überhaupt nicht. Ich behaupte, dass, wenn die Next Generation in der Lage ist, Immobilien zu erwerben oder zu mieten, dies selbstverständlich mit den technischen Möglichkeiten machen will und nicht über Zeitungsannoncen (Jugendliche lesen keine Zeitungen mehr). Auch wird man sie nicht mit Radio- oder TV-Spots erreichen können: Sie streamen Musik von Soundcloud und schauen YouTube, aber verwenden sicher kein Radio und kein Fernsehen. Warum auch? Warum soll man etwas hören oder sehen zu einer Zeit, die man nicht selbst bestimmt, von jemandem ausgesucht, den man nicht kennt und mit dem man auch nicht vernetzt ist?

Wenn man Jugendliche fragt, wann sie eine Bank mit ihren Experten wirklich braucht oder ob sie Geräte in Elektronikmärkten kauft, dann erfährt man, dass sie Apps verwenden, Meinungen im Internet austauschen und Bestellungen und Überweisungen online tätigen. Warum? Weil es einfacher, sicherer und besser geht.

Generell fehlt es der Immobilienbranche am Wissen, wie neue Businessmodelle funktionieren, welche Technologien welche Auswirkungen haben. Die meisten können sich dies nicht einmal vorstellen, damit können sie es auch nicht einschätzen, geschweige denn die Relevanz beurteilen.

Ich nenne das den Truthahn-Effekt: Dem Truthahn geht es immer gut, bis er am Thanksgiving Day geschlachtet wird. Dieses Ereignis ist aus Sicht des Truthahns überhaupt nicht vorhersehbar, im Gegenteil: Einen Tag vor seinem Tod geht es ihm besonders gut! Man denke nur an Firmen-Truthähne wie Nokia oder Kodak. Sie haben viele Zeichen nicht erkannt, falsch interpretiert und sogar aus einer Position des scheinbar Unbesiegbaren überheblich reagiert.



Wie könnte es in 15 Jahren aussehen?

Chris H. Leeb: Natürlich sind Prognosen nicht einfach. Wenn ich mir aber die derzeitigen Trends ansehe, so sehe ich Folgendes: Es wird noch personalisierter, kontextabhängiger, sozialer und ortsabhängiger als bisher und es werden Menschen und Dinge immer im Netz sein. Wir werden nicht nur vom social graph reden, sondern vom thing graph, interest graph, transaction graph usw. (Ein Graph ist ein Netzwerk.)

Ein Szenario könnte also sein, dass Immobilien ihre Historie selbst kennen, die Umgebung und damit auch mit ihren Peers ihren Wert einschätzen, und dass

ÜBER > CHRIS H. LEEB

Der gebürtige Oberösterreicher Chris H. Leeb ist Portfolio Entrepreneur und CVO (Chief Visionary Officer) mehrerer Start-ups, CEO von Angelitos Inc in Palo Alto, das Start-ups von Europa ins Silicon Valley katapultiert, Professional bei Warp-Innovation, das Unternehmen bei disruptiven Innovationen begleitet, Speaker, der Makern Mut macht, und Kontrabassist bei jazzflow und 4someswing.

www.42angelitos.com

www.warp-innovation.com

sie sich automatisch bei den Menschen melden, die zu ihnen am besten passen würden. Es ist vorstellbar, dass sie selbst Reparaturaufträge vergeben und damit für die Immobiliengesundheit vorsorgen. Parallel zu einer Besichtigung vor Ort könnten virtuelle kommen in Form von 3-D-Flügen oder Hologrammen.

Dies wird zwar noch etwas brauchen, aber keine 15 Jahre mehr! Vielleicht wäre auch heute schon ein Immobilienanbieter erfolgreicher, wenn er seine Immobilien twittern ließe. Es macht halt nur keiner. Nur dann, wenn andere kommen, wird es zu spät sein. Dann nutzt auch die Erkenntnis, ein Truthahn zu sein, nichts mehr. ■

A PLACE OF PLEASURE AND COMFORT



GLORIETTE'S

RESIDENCES | SCHOENBRUNN

Exclusive rooftop apartments from 140m² to 180m² including spacious terraces or landscaped gardens

www.gloriettes-residences.com

DIE MAGISCHE SIEBEN

> BLOSS NICHT NORMAL!

Ein Grundstück kaufen und darauf einen weißen Kasten als Wohnbau zu stellen ist keine Kunst, sondern Alltag für Projektentwickler. Spannender sind Projekte, die nicht nach dem gewöhnlichen Schema ablaufen. Hier ein paar vorbildliche Ideen.



< 1 HAUS OHNE SCHATTEN

Die prägnante Form des InterConti in Warschau hat das Gebäude einem Zufall zu verdanken. Eigentlich wäre es ja ein simpler Quader, aber weil sich Nachbarn bei der Planung aufregten, das Haus nehme ihnen zu viel Sonne weg, wurde damals von der UBM kurzerhand ein Eck ausgespart. Nun gibt es einen Entwurf für zwei Hochhäuser, die überhaupt keinen Schatten mehr werfen sollen. Das weltweit aktive Architekturbüro NBBJ hat einen Haufen Spiegel an den Fassaden der zwei Wolkenkratzer in London geplant. Das Design ist zwar ohnehin schon so entwickelt, dass die Türme möglichst wenig Schatten auf die umliegenden Häuser werfen, mit den Spiegeln, die das Licht diffus reflektieren, und der konkaven Form der Türme sollen sie aber praktisch schattenfrei sein.

Ungewolltes Alleinstellungsmerkmal: Die Aussparung im Warschauer InterConti war nicht als architektonisches Highlight gedacht.

2 >



VERSCHACHELTELT

Weder monolithische Wohnblöcke noch Einfamilienhäuser mit Garten und Zaun wollte Ole Scheeren planen. Der Entwurf des deutschen Architekten fürs Zusammenleben sieht ein vertikales Dorf vor, das horizontal verbunden ist. 31 Apartment-Blocks, jeweils sechs Stock hoch, gruppieren sich um innenhofartige Plätze. „Verflochten“, so nennt sich das Projekt auch, bloß halt auf Englisch („The Interlace“), weil es in Singapur stehen wird. Das Projekt hat übrigens den weltweiten „Urban Habitat Award“ gewonnen.

Gestapelt, nicht gereiht. 1.040 Wohneinheiten sollen in dem spektakulären Projekt entstehen.



3 <

GANZES EKZ ALS POP-UP

Pop-up-Shops kennt man ja mittlerweile, aber das gab's noch nie: In Stuttgart hat gleich ein ganzes Einkaufszentrum als temporäres Objekt aufgemacht. Tja, Schönheitspreis gewinnt die innerstädtische Calwer-Passage sicher keinen, um dem dennoch denkmalgeschützten Objekt ein bisschen neues Leben einzuhauchen, wurde ein Interims-Shoppingcenter aufgemacht, vor allem mit kleinteiligen Flächen. Weil's so gut lief, hat man das Fluxus nach drei Monaten (im Jänner 2015) nicht wieder zugesperrt – so lautete der Plan nämlich ursprünglich. Mindestens bis Ende dieses Jahres wird hier noch eifrig verkauft, und zwar hauptsächlich von regionalen Händlern, Kreativfirmen und von der Gastronomie. Die Besucher reizt offensichtlich, dass sie hier nicht die standardisierte Shopping Mall mit den immer gleichen Marken vorfinden. Und für die Geschäftsleute ist es eine gute Möglichkeit, zum Beispiel neue Gastrokonzepte oder die neu entworfene Kleiderkollektion zu testen.

www.facebook.com/fluxusstgt



DAS ENDE DES KLASSENZIMMERS

Mit der Schule ist das so eine Sache. Wenn ein Gebäude ein Abbild einer Organisation oder von Prozessen sein soll, was muss man dann bei der österreichischen Bildungspolitik hinbauen? Die Architekten fasch&fuchs haben sich jedenfalls bei der Planung des bereits fertiggestellten Schul- und Kulturzentrums Feldkirchen nicht ablenken lassen und konsequent in Funktionen gedacht. „Was die schulische Begleitung von Kindern und Jugendlichen heute erfordert, ist in der räumlichen Begrenztheit eines Klassenzimmers nicht mehr zu bewältigen“, schreiben sie in einer Broschüre über das Projekt. Das Klassenzimmer der Grundschule, wie wir es

Die Grenzen des Raums lösen sich auf: In der oberösterreichischen Schule sind Bänke und Tische nur mehr ein Teil des klassischen Klassenzimmers.

5

ÖSTERREICHER IN CHINA

Eine Sportstätte halt. Naja, nicht nur. Eine, die vom österreichischen Architekturbüro Wolf Reicht Architects auf der chinesischen Insel Changxing geplant wurde und vor allem eine clevere Multimediafassade hat. Der Steirer Wolfgang Reicht war lange Zeit bei Coop Himmelb(l)au für das China-Geschäft zuständig, 2010 machte er schließlich sein eigenes Architekturbüro auf. Die Beziehungen zu China blieben, und so ist er einer der wenigen österreichischen Architekten, die von dem Bauboom des Landes profitieren. Wie zum Beispiel auf Changxing – einer Insel, die derzeit 30.000 Bewohner zählt. Der Plan der chinesischen Regierung sieht aber vor, dass innerhalb von zwei Jahren eine Million Menschen in Changxing leben.

Firmen siedeln sich an, Menschen ziehen hin und brauchen – das ist der chinesischen Regierung wichtig – als Identifikationsbau ein Sportstadion. Den Wettbewerb für die 10.000 Quadratmeter Bruttogeschoßfläche hat Wolfgang Reicht gewonnen (wie auch den für ein Museum, das aber erst nach dem Stadion gebaut werden soll). „In China kann man mit Know-how punkten“, erzählt Reicht der Immobilienwirtschaft, denn in jedem Fall werden hocheffiziente Gebäude gewünscht. Clever gelöst hat Reichts Büro die Multimediafassade: „Wir haben in Kooperation mit Studio Okular die einzelnen Multimedia-Punkte auf 1,2 Meter Durchmesser vergrößert. Damit erreichen wir mit einem geringen Energieaufwand einen hohen Effekt.“

Multimediafassade neu gedacht: Die 8.000 Flächen können individuell angestrahlt werden – Mordseffekt, wenig Energieverbrauch



kennen, löst sich daher in einer Fläche auf, die offen und durchlässig zu den anderen Lernflächen mit Glas getrennt werden kann. Viel wichtiger sind die anderen dazugehörenden Räume – für offene Lernsituationen wie Sesselkreise oder in Werkstätten, Bibliotheken oder Baustein-Umgebung. Die vielen räumlichen Möglichkeiten sollen auch das individuelle Lernen fördern. Für klassenübergreifenden Projektunterricht kann die ganze Schule zu einem Lernlabor umgestaltet werden. Das sehenswerte Objekt in Oberösterreich dient damit nicht nur weiteren Schulen als Vorbild, sondern könnte auch Anregung für flexible Büroraumgestaltung sein.



KONSEQUENTES KINDERKONZEPT



Ach, wie viele Hotels versprechen, dass sie kinderfreundlich seien! Und dann gibt es halt irgendwo in einem Abstellkammerl ein paar ausgefranste Spiele, bei denen die Hälfte fehlt. Und dann gibt es solche wie das Kinderhotel Oberjoch im Allgäu. Die nehmen Kinder nicht nur ernst (und bieten alles Mögliche und Unmögliche für sie), sondern hier wurde auch schon bei der Zimmergestaltung mitgedacht. Attraktionen zum Spielen statt Quadratmeteroptimierung – das macht Spaß. Und entspannt die Eltern.



Am Südufer der Themse können Bewohner bald über die Straße zu ihren Nachbarn schwimmen.

SKYPOOL

Pools sind ja prädestiniert dafür, möglichst speziell zu sein. Eines der ungewöhnlichsten hat die Immobiliengruppe Ballymore in London geplant, es soll in luftiger Höhe die Dachterrassen zweier Objekte verbinden. 25 Meter lang und 3 Meter tief soll das transparente Becken werden. Geplante Fertigstellung: nächster Sommer, rechtzeitig zur Badesaison.

6 >

Büro & Lager

im Süden Wiens

NEUE Baustufe 7
 bezugsfertig ab Oktober 2015

Variable Mieteinheiten
Büro & Lagerflächen

Eigene Autobahnabfahrt
A2 / IZ NO-Süd

61 TOP-Unternehmen
als Nachbarn

Gratis-Parkplätze
direkt vor Ihrer Tür

Ihr Firmenstandort zum Wohlfühlen

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



Stefanie Scheibenecker von teamgnesda (stehend) und Chefredakteur Heimo Rollett (ganz rechts) moderierten die außergewöhnliche Runde.

Innovation braucht einen Nutzen

Wir haben sechs innovative Personen aus der österreichischen Immobilienbranche eingeladen, gemeinsam über Fortschritt und Innovation zu diskutieren. Aber es wäre doch langweilig, gerade bei diesem Thema eine stinknormale Plauderrunde zu veranstalten.

Bunte Steinchen, eine Insel auf einem Spielfeld, ein iPad und Scheiben mit Thesen draufgedruckt. Was sollten denn die von der IMMOBILIENWIRTSCHAFT eingeladenen Diskussionsgäste damit machen? Eigenland nennt sich diese patentierte Analyseverfahren, die der Unternehmensberater teamgnesda u. a.

zur Findung einer Immobilienstrategie, für Projekte in der Unternehmenskultur oder im Bereich Neue Arbeitswelten einsetzt. Für die IMMOBILIENWIRTSCHAFT hat die Projektleiterin Stefanie Scheibenecker das Planspiel ein wenig adaptiert und Thesen zum Thema Innovation ausgearbeitet. Die Thesen werden vorgelesen und die Teilnehmer stimmen ihnen zu oder lehnen sie ab, indem sie entsprechende Farbsteine – sogenannte Bodenschätze – aufs Spielfeld legen. Nachdem alle 10 zu einem Themenblock gehörende Thesen so bewertet wurden, wird diskutiert. Und es braucht nicht viel, schon plaudern alle Gäste drauflos.

Horvath: Ich halte uns für eine extrem innovationsfeindliche Branche. Klar, es gibt Ausnahmen, aber wenn man sich den Großteil der Bauträger, der Hausverwalter oder Makler ansieht, passiert bei denen seit Jahren nichts Neues.



DIE > DISKUTANTEN

- 1 Als **CHRISTIAN VONDROS** seinen Job bei der Wopfinger Baustoffindustrie begann, wollte man schauen, ob die Themen Gesundheit und Gebäude irgendwie zusammenpassen. Was heute selbstverständlich ist, war damals Pionierarbeit, erinnert sich der Produktmanager für Gesundes Wohnen.
- 2 **ALOIS REIKERSDORFER** sagt: „Als ich mit RE/MAX in Österreich begonnen habe, haben alle gesagt, das funktioniert bei uns in Österreich nicht.“ Heute darf der RE/MAX Austria Chairman of the board und Masterfranchisegeber 110 Büros und über 500 Makler zu seinem Netzwerk zählen.
- 3 **GERHARD SCHUSTER** kann gar nicht anders. Als Vorstand der Wien 3420 AG ist er für die Seestadt Aspern zuständig, und weil diese aus dem Nichts heraus entsteht, ist jede Entscheidung eine mutige.
- 4 **MICHAEL PECH** versuchte sich schon vor 20 Jahren mit der Kombination aus Arbeiten und Wohnen. Damals war die Zeit dafür noch nicht reif. Nach Adaptierung des ursprünglichen Konzeptes funktioniert es heute einwandfrei. Auch andere Ideen trieb der Vorstand des ÖSW an: das WG-Haus Citycom2, die serviced Apartments der Marke room4rent, Wohnen am Wasser, Wohnhochhäuser etc.
- 5 **MAREK KOCHER** ist CEO von Florawall, einem niederösterreichischen Start-up, das begrünte Wände für den Innenraum herstellt. Er hat die Firma 2012 gegründet, als seine Frau schwanger war und sie gemeinsam ein Haus gebaut haben.
- 6 **HANNES HORVATH** führte als Geschäftsführer die Marke DURST BAU zu neuem Erfolg. Unter anderem mit neuen Vermarktungsideen. Jetzt hat sich der studierte Soziologe selbstständig gemacht und will als Produkt- und Immobilienentwickler vor allem Nischen bedienen.

Schuster: Sehe ich nicht so, ich halte die Immobilienbranche in Summe für recht durchschnittlich.

Reikersdorfer: In der Immobilienvermittlung und Bewertung werden Innovationen sehr stark bekämpft, und zwar von den eigenen Kollegen, die einfach am Status quo festhalten wollen. Auf die Frage, welche Vision sie für die nächsten 5 Jahre haben, antworten die: „Es soll nicht schlechter werden wie das letzte Jahr.“ Also: 80 Prozent der Makler haben gar keine Innovation. Die wollen, dass alles gleich bleibt. Sie sehen nicht, dass die Felle davonschwimmen und sie selbst schon bald nicht mehr dabei sein werden.

Pech: Keine Innovation zu haben bedeutet in unserer Branche nicht nur Stillstand, sondern Rückschritt.



Die Teilnehmer stimmen mit Steinen der These zu – oder lehnen sie ab. Die Ergebnisse werden sofort online erfasst und in der Metapher einer Insel dargestellt.

Vondrus: Ich glaube, dass es in der Immobilien- und Bauwirtschaft viele sehr gute Entwicklungen gibt, die aber nur selten in den Markt finden.

Horvath: Das hat aber auch Gründe, z. B. sind Kunden bei einer Wohnung nicht bereit, neue Wohnformen oder unkonventionelle Grundrisse anzunehmen. Das ist ihnen zu heikel, weil die Oma am Küchentisch sagt: Das ist mir zu ausgeflippt, da zahl ich nicht mit. Oder die Bank rät dazu, lieber doch etwas anderes zu suchen, wo man beim Verkauf mit keinem Abschlag rechnen muss. Bei Dingen, die man für 30 Jahre oder mehr kauft, will man keine Experimente eingehen.

Pech: Wir hatten vor vielen Jahren ein innovatives Bauvorhaben mit Korkdämmung, Solarenergie, passive Nutzung der Sonnenenergie – alles in Richtung energieeffizientes Bauen und >

>

gesundes Wohnen. Aber keiner wollte die Mehrkosten zahlen. Also haben wir die Wohnungen nur vermietet und nicht verkauft. Erst als sich der Markt gedreht hat, wurde das Projekt zum Erfolg. Für einen kleinen finanzschwachen Bauträger wäre das aber schon das Aus gewesen.

Vondrus: Ich frage mich: Wenn in Wien eine Wohnungsknappheit herrscht, wirkt sich das dann negativ auf die Innovationsbereitschaft der Teilnehmer aus?

Horvath: Nein.

Vondrus: Kann man dann nicht sowieso alles verkaufen?

Horvath: Nein, die Grundstückspreise sind zu hoch, das ist das Problem, und das treibt die Innovation: Kleinere, durchdachtere Wohnungen sind ein Effekt davon.

Schuster: Innovation entsteht oft aus einem Problem heraus. In der Seestadt Aspern wurden etwa alle Flächen für den Handel einheitlich zur Vermarktung an ein gemeinsam mit Spar European Shopping Center gegründetes Tochterunternehmen vergeben, damit dieses den Prozess auch steuern kann. So etwas gab es in einem Quartier noch nie. Dass die Retailflächen über mehrere Objekte verteilt sind – also im Erdgeschoß –, war letztlich auch die Entscheidung, mit einer Stadt „der kurzen Wege“ die Verkehrsemissionen unter ein bestimmtes Niveau zu bringen. Hätten wir auf der einen Seite des Quartiers ein Einkaufszentrum und auf der anderen Seite Wohnungen geplant, dann wären halt alle mit dem Auto gefahren. Und mit gemischt genutzten Objekten stießen wir auch auf großen Widerstand – institutionelle Investoren haben lieber sortenreine Immobilien, also nur Wohn- oder nur Handelsobjekte.

Kocher: Hat diese mutige Entscheidung in der Vermarktung geholfen?

Schuster: Ja, bislang war das nur positiv.



Pech: Ich glaube nicht, dass sich ein innovatives Gebäude grundsätzlich leichter vermarkten lässt. Ein Tochterunternehmen von uns in Salzburg hat den Bewohnerinnen einer Wohnhausanlage ein Elektroauto, ein BMW i3, kostenfrei zur Verfügung gestellt. Kaum einer fährt aber damit! Trotzdem bleiben wir hartnäckig und werden weiterhin innovative Projekte angehen.

Kocher: Ich denke, man muss auch zwischen großen Konzernen und kleinen Unternehmen unterscheiden. Ein Konzern muss sich für Innovation entscheiden. Wir hingegen leben sie jeden Tag, als Start-up ist das selbstverständlich. Uns hat der Trend, dass Gesundheit in einem Objekt wichtig wird, wahnsinnig genutzt. Jetzt geht es plötzlich um die Menschen in Gebäuden, ihre Produktivität, ihr Befinden und um die Reduktion von Krankenständen etc. Und die Unternehmen suchen eine Lösung dafür. Für uns ist das ideal, weil wir das richtige Produkt für sie haben.

Vondrus: Ich habe einmal eine interessante Definition gehört: Forschung und Entwicklung wäre Umsetzung von Geld in Wissen, und Innovation ist die Umsetzung von Wissen in Geld. Für mich hat Innovation immer mit Nutzenstiftung zu tun, wie z. B. bei der Wohngesundheits. ■

ÜBER > EIGENLAND

Für diese Diskussionsrunde wurde die intuitive Eigenland-Methode ein wenig adaptiert. Bei Beratungs-Workshops werden sechs Thesen-Sets mit jeweils 10 Thesen bewertet, das dauert schon mal einen Tag. Die Ergebnisse fließen immer live in ein Programm am iPad ein und werden sofort ausgewertet und ausgedruckt. Dann wird diskutiert. Mehr dazu auf:

www.eigenland.de und teamgnesda.com



RAUM FÜR GENERATIONEN

Bildungscampus Seestadt Aspern Teilgebiet 1, Architektur: Architekturbüro ZT Arquitectos Lda, Arch. DI Thomas Zinterl, Foto: Gisela Erlacher

 **BIG**

Gemeinsam mit unseren Kunden schaffen wir, die Bundesimmobiliengesellschaft, optimale Wirkungs-, Arbeits- und Lebensräume.

Durch unser holistisches Denken und Handeln sorgen wir für eine effiziente Bewirtschaftung und Betreuung unserer Immobilien - und das in ganz Österreich.

www.big.at

Mit der Algenfassade, die das Klima des Gebäudes regeln soll, machte das Grazer Team von Splitterwerk auf sich aufmerksam.

Die Qual der Wahl

Der Druck der Nachhaltigkeit jagt auch die Baustoffindustrie. Hinzu kommt: Die Ansprüche an Gestaltungsqualität und Design sind hoch, die Baukosten in aller Regel knapp kalkuliert. Erste nonkonforme Konzepte zeigen einen möglichen Weg aus dem Schlamassel.



Kein anderer Wirtschaftszweig verzeichnet einen vergleichbar hohen Ressourcen- und Rohstoffkonsum wie die Bau- und Immobilienindustrie. Weltweit wird rund die Hälfte aller stofflichen Ressourcen für die Errichtung von Straßen, Gebäuden und Infrastruktur verbraucht. Bei den mineralischen Rohstoffen sind es sogar knapp 80 Prozent, die auf das Konto des Bausektors gehen. Dazu kommt der fortschreitende Landverbrauch im Zuge von Bautätigkeiten aller Art. So werden alleine in der EU jährlich rund 3 Prozent der verfügbaren Flächen verbaut.

Bereits jetzt übersteigt der ökologische Fußabdruck – also das Maß für den Ressourcenverbrauch – laut WWF die Kapazität der Erde um rund 25 Prozent. Mit rasant steigender Tendenz: Bis zum Jahr 2050 soll die Übernutzung bei einem doppelt so hohen Bedarf an Rohstoffen liegen, wie tatsächlich langfristig verfügbar ist. Die Konsequenz: nachhaltiges Bauen unter sparsamem Einsatz endlicher Ressourcen und der alternativen Verwendung nachwachsender Rohstoffe gewinnt an Stellenwert und hält zunehmend auch Einzug in die Baugesetzgebung bzw. wird zur Voraussetzung für Förderzusagen. Veränderung kommt halt oft nur durch den Druck von außen. „Für uns als Bauunternehmen als auch als Projektentwickler ist die Wahl der Baustoffe in der Tat keine einfache Sache. Auf der einen Seite stehen die Ideen des Architekten, seine Gestaltungswünsche, seine Überlegungen auch bezüglich Nutzungsqualität – auf der





anderen Seite die Kosten, aber natürlich auch unser Anspruch, nachhaltige Projekte zu realisieren, mit Baustoffen, die eine hohe Langlebigkeit vorweisen und ihre Herstellung betreffend wie auch im Einsatz völlig unbedenklich sind. Wir beobachten jedoch, dass sich bei Bauherren ein stärkeres Bewusstsein entwickelt hat, 'gute' Baustoffe zu verwenden“, erklärt Elmar Hagmann, geschäftsführender Gesellschafter bei Sedlak Bauunternehmen.

Betrieb und Energiekosten

Neben der Errichtung selbst zeichnet auch der Betrieb von Gebäuden für den enorm

hohen Verbrauch an natürlichen Ressourcen verantwortlich, wobei die Beheizung und zunehmend auch die Klimatisierung von Gebäuden den Löwenanteil ausmachen. Rund 40 Prozent des Energieverbrauchs gehen in der Europäischen Union alleine auf das Konto des Gebäudesektors. Womit dieser maßgeblich zur Erhöhung der Kohlendioxidkonzentration in der Atmosphäre beiträgt. Vor diesem Hintergrund sieht auch die von der EU-Kommission beschlossene und von den Staaten in nationales Baurecht umgesetzte Energieeinsparverordnung (EnEV) eine deutliche Reduktion des Energieverbrauchs von Gebäuden vor. So gelten Passiv- und Fast-Nullenergie-Gebäude spätestens ab dem Jahr 2020 als gesetzlich verpflichtender Mindeststandard. Wie dieser bauliche Standard erreicht wird, bleibt weitgehend der Kreativität der Planer und Gebäudetechniker überlassen. Die Bandbreite an baulichen Lösungen reicht von Hightech-Gebäuden, die über maximalen Technologieinsatz und die Kombination unterschiedlichster Systeme selbst alternative Energie erzeugen und effizient nutzen, über Lowtech- bis hin zu „No-Tech“-Gebäu-

den, die rein über Struktur und Bauweise den Verbrauch von Energie und Baurohstoffen auf ein Minimum reduzieren sollen. Beiden Philosophien ist ein hoher Anspruch an die Gestaltung sowie die Maximierung des Wohn- bzw. Nutzerkomforts gemein. Denn nachhaltiges Bauen hat nur dann Zukunft, wenn damit keine Einschränkung der Nutzung oder Komfortverluste für die Bewohner und Benutzer einhergeht.

Umdenken schon bemerkbar

Günther Sammer, Geschäftsführer Vasko+Partner, ist davon überzeugt, dass ein Umdenken passieren wird - und dass dies bereits bei der Wahl der Baustoffe beginnen wird: „Die Miteinberechnung der sogenannten ‚grauen‘ Energie, also der Energie, die bei der Herstellung von Baustoffen benötigt wird, wird an Stellenwert gewinnen. Auch Architekten werden zukünftig sorgfältig die Wahl der Baumaterialien treffen müssen, da die Gesamtenergiebilanz eines Gebäudes in den Vordergrund rücken muss. Wir bemerken bereits jetzt in unserer Zusammenarbeit mit Architekten, dass das Augen- ➤



HWB 28,22 kWh/m²a

Residenz Windmühlhöhe

Penthäuser mit Wienblick

Exklusive
Eigentumswohnungen



Peter-Jordan-Straße 149 & 151
1180 Wien

DEBA Baurträger GmbH
Weimarer Straße 99, 1190 Wien
www.deba.at | T: +43 1 368 21 11



>

merk verstärkt auf einen Diskurs über die richtige Wahl der Baustoffe und erst dann über die Technologie, die in das Gebäude implementiert werden soll, geführt wird.“

Algenfassade als Bioreaktor

Wie beispielsweise der Einsatz von alternativen Technologien zur Energiegewinnung mit der Gestaltung einhergeht bzw. diese maßgeblich prägt, zeigt das österreichische Team von Splitterwerk, Grazer Label für Bildende Kunst und Ingenieurwesen, mit ihrem weltweit ersten Gebäude mit Bioreaktorfassade. Das BIQ wurde im Rahmen der Internationalen Bauausstellung IBA Hamburg errichtet und verfügt über insgesamt 129 Glassegmente, die wie kleine Aquarien der Südwest- und Südostfassade vorgelagert sind. In diesen vertikalen Aquarien werden Mikroalgen gezüchtet, die dafür sorgen, dass sich das Gebäude autark selbst mit Energie versorgen kann. Dazu werden die Algen über einen getrennten Wasserkreislauf mit Nährstoffen und Kohlendioxid aus der hauseigenen Biogasheizung versorgt. Gespeist wird diese über die Algen, die dank der Sonneneinstrahlung und Photosynthese ein reges Wachstum aufweisen und regelmäßig „geerntet“ werden. Zusätzlich fungieren die Glaselemente auch als Solaranlage, die für die Warmwasserbereitung und als Heizungsunterstützung dient. Wärmeüberschüsse werden für kalte Tage mithilfe von rund 80 Meter tiefen Erdwärmesonden „zwischen gelagert“. Die innovative zweite Haut des Gebäudes kombiniert damit Solarthermie, Geothermie, einen mit Biogas betriebenen Brennwertkessel, Nahwärme und die Gewinnung von Biomasse in einem System. Dass dabei die gesamte regenerative Energiegewinnung für alle sichtbar an der Hausfassade abläuft, ist ein durchaus gewünschter Effekt des Gebäudedesigns.

Lowtech aus dem Ländle

Je besser die bauliche Struktur an die grundlegende Funktionalität des Gebäudes angepasst ist, desto weniger technische Unterstützung ist erforderlich, um das Gebäude an die Bedürfnisse der Benut-



Ganz aus Holz und hoch hinaus – auf den Reininghausgründen entsteht eine Passivhaussiedlung mit Vorbildcharakter für die zukünftige nachhaltige Stadtentwicklung.

zer anzupassen. Bestes Beispiel hierfür ist das Bürogebäude 2226 des Vorarlberger Architekten Dietmar Eberle. Der sechsgeschoßige Kubus aus Ziegeln kommt ohne Heizung, mechanische Lüftung und Kühlung aus und hält dabei ganzjährig eine Temperatur von 22 bis 26 Grad (siehe Immobilienwirtschaft 01/2014).

CO₂-neutraler Holzbau

Nicht nur bei der Errichtung von Einfamilienhäusern, sondern auch im Geschößwohnbau, bei Büro- und Gewerbeimmobilien zeigt der Baustoff Holz Präsenz und überzeugt nicht nur mit Nachhaltigkeitsargumenten, sondern auch in gestalterischer Hinsicht. Grundlegende Verbesserungen in Bezug auf den Schall- und vor allem den Brandschutz haben dazu geführt, dass Holz heute vermehrt auch in urbanen Ballungsräumen zum Einsatz kommt – selbst bei der Errichtung von Hochhäusern. So ist der Einsatz von Holz als Konstruktionsbaustoff mittlerweile auch in der Bauklasse 5 möglich, womit bis zu maximal sieben Geschoße in Holzbauweise errichtet werden können.

In Österreich gilt Holz dank des großen Waldbestandes als der einzige nachwachsende Konstruktionsbaustoff und fungiert zudem auch als CO₂-Speicher. Rund eine Tonne Kohlendioxid wird beim Wachstum in jedem Kubikmeter Holz gespeichert. Mit fast vier Millionen Hektar Waldbestand – fast die Hälfte des gesamten Bundesgebiets – zählt Österreich zu den waldreichsten Regionen Europas.

Trotz der kontinuierlichen Steigerung des Holzbauanteils wächst in Österreich nach wie vor mehr Wald nach als derzeit wirtschaftlich verbraucht wird. Um rund 40 Kubikmeter alle 40 Sekunden vergrößert sich die heimische Holzreserve.

Eines der größten Holzbauvorhaben entsteht derzeit direkt an der Peter-Rosegger-Straße im Grazer Zentrum Reininghaus Süd. Bis Herbst dieses Jahres soll die urbane Passivhaussiedlung mit Vorbildcharakter für die zukünftige nachhaltige Stadtentwicklung fertiggestellt sein. Noch vor Abschluss der Bauarbeiten wurde die multifunktionale Stadtteilerweiterung nach dem Wettbewerbsentwurf von Nussmüller Architekten mit dem Total-Quality-Building-Zertifikat für höchste Bau- und Energiequalität ausgezeichnet. Die Energieversorgung für Heizung und Warmwasser erfolgt über die Nutzung der Erdwärme durch eine Tiefengründung sowie mittels Fotovoltaik. Mit einem jährlichen Heizwärmebedarf zwischen 6,68 und 8,83 Kilowattstunden pro Quadratmeter erreicht die Passivhaussiedlung den Energiestandard A++ laut Österreichischem Institut für Bautechnik. Das gilt für alle zwölf Einzelhäuser mit reiner Wohnnutzung, die hinter dem Wohn- und Dienstleistungsblock (Niedrigenergiestandard A-B) entlang der Peter-Rosegger-Straße liegen. Wie bei der Energiegewinnung wird auch in Sachen Verkehr auf alternative Lösungen gesetzt. So sollen für die Wohnungseigentümer Elektroautos in Form von Car-Sharing zu moderaten Preisen zur

Verfügung stehen, womit auf die Anschaffung eines (Zweit-)Autos verzichtet werden kann. Diese Kombination aus Passivhaustechnologie, erneuerbarer Energie und E-Mobilität ist das Ergebnis der interdisziplinären Zusammenarbeit im Rahmen des Forschungsprojekts „Haus der Zukunft“.

Ökologische Wohnraumqualität

Die Grazer Reininghausgründe beherbergen nicht nur die ersten fünfgeschoßigen Holz-Wohnbauten in der Steiermark, sondern beschreiten auch in anderer Hinsicht Neuland. So sind zur Verbesserung der Raumluftqualität auch die Holzdecken in den Wohn- und Schlafräumen als unbehandelte Sichtholzkonstruktion erhalten. Aber auch die Kombination von Brettschichtholz mit Lehmputz ist neu und nicht nur ein gestalterisches Highlight

der Wohnungen. In Verbindung mit den massiven Holzwänden sorgt der Lehmputz für ein gesundes, angenehmes Raumklima. Denn das ökologische Putzmaterial nimmt bei Überschuss Feuchtigkeit auf und gibt diese langsam wieder an den Raum ab. So entsteht auf ganz natürlichem Weg ohne technische Unterstützung eine angenehme Luftfeuchtigkeit in den Innenräumen.

Ökologie und Nachhaltigkeit haben aufseiten der Baugesetzgebung und in Bezug auf die Baurichtlinien auch auf europäischer Ebene an Gewicht gewonnen. So wurde beispielsweise die EU-Bauproduktenrichtlinie durch die im Juli 2013 in Kraft getretene Bauprodukteverordnung ersetzt. Als EU-Verordnung muss diese nun nicht mehr in nationales Recht umgewandelt werden, sondern gilt unmittelbar als verbindliche Rechtsvorschrift. Mit der

Neufassung wurde auch die „Nachhaltige Nutzung der natürlichen Ressourcen“ als siebte Grundanforderung neu hinzugefügt, womit ökologische und nachhaltig produzierte Baustoffe an Bedeutung gewinnen. Darüber hinaus haben auch „Hygiene-, Gesundheits- und Umweltschutz“ in die Verordnung Einzug gehalten, ebenso wie es eine Änderung bei „Energieeinsparung und Wärmeschutz“ gibt. So wird bei Gebäuden nun nicht nur die maximale Energieeffizienz des Gebäudes selbst gefordert, sondern auch, dass während des „Auf- und Rückbaus“ möglichst wenig Energie verbraucht wird, womit der gesamte Lebenszyklus eines Bauwerks abgedeckt ist. Damit ist nachhaltiges, umweltschonendes Bauen ein verbindlicher Mindeststandard, der gleichberechtigt neben Nutzungsqualitäten und Gestaltung steht. ■



EHL IMMOBILIEN - Zertifiziert und Ausgezeichnet.

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

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

EHL Immobilien GmbH

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

An International Associate of 

www.ehl.at

Wir leben Immobilien.



VOM LADENHÜTER ZUM BEGEHRTEM OBJEKT

Wenn leerstehende Objekte wieder für den Mietmarkt attraktiv werden sollen, braucht es mehr als eine Pinselsanierung. Nur mit schlüssigen Konzepten lässt sich die Immobilienuhr zurückdrehen.

Bestandshalter stehen über kurz oder lang vor der Aufgabe, untervermietete oder leerstehende Objekte fit für den Markt zu machen. Mit einer Pinselsanierung ist es meist nicht getan – egal, ob die Gebäude rentabel im eigenen Bestand gehalten oder mit Mehrwert verkauft werden sollen. Die Bestandsimmobilien konkurrieren mit Neubauten und können nur dann am Markt bestehen, wenn sie heutige Mieteranforderungen vollständig erfüllen. „Look & Feel“, Flexibilität, Komfort und niedrige Nebenkosten – all das muss stimmig und genau auf den jeweiligen lokalen Markt abgestimmt sein.

Fit für die Zukunft

Das Budget für Sanierungsmaßnahmen genau an der richtigen Stelle zu investieren, ist der Schlüssel für wirtschaftlichen Erfolg. Möglich macht dies eine ganzheitliche Projektentwicklungsstrategie für Bestandsimmobilien, die Chancen und Risiken ausgewogen managt. Am Anfang steht dabei ein schlüssiges Entwicklungskonzept. Erst dann folgt die Planung. Eine Beratung zu diesem frühen Zeitpunkt skizziert von Anfang an ein klares Bild

der Immobilienstrategie. Teure und zeitaufwändige Extrarunden werden obsolet. Dies gilt insbesondere dann, wenn nicht Einzelleistungen wie Projektmanagement, Energiekonzepte, Planung etc. vergeben werden, sondern vielmehr ein ganzheitliches Produkt: die Repositionierung einer Bestandsimmobilie. Der Bauherr profitiert davon, das Projekt als Gesamtpaket zu vergeben. Dabei fließen bereits während der Konzeptphase Design- und Planungskompetenz sowie immobilienwirtschaftliches, aber insbesondere auch frühzeitig Projektmanagement-Know-how mit ein. Denn Letzteres wird nicht selten erst in der Umsetzungsphase eingeschaltet. Der höhere Verantwortungsgrad des Projektmanagements führt zu einem erhöhten Sicherheitslevel für die gesamte Repositionierung.

Technik und Betriebswirtschaft

Die eigene Immobilien- und Unternehmensstrategie optimal mit den Anforderungen des Marktes zu synchronisieren: Das kann nur ein Ansatz leisten, der unterschiedliche Betrachtungsweisen – vom baufachlichen Detailblick bis zur

betriebswirtschaftlichen Gesamtschau – systematisch zusammenführt. Einerseits bedeutet das, technische Faktoren wie den Zustand von Anlagen und Bauteilen genau zu erfassen und ihre Relevanz für die Kostenentwicklung verlässlich einzuschätzen. Andererseits heißt das, die Immobilie als Bestandteil des Gesamtvermögens zu behandeln. Dazu wird geprüft, ob die vorgesehenen Optimierungsmaßnahmen zu einer verbesserten Marktfähigkeit führen.

Auf der ersten Stufe betrachten die Experten die Gebäudesubstanz aus einem technisch-wirtschaftlichen Blickwinkel. Der Fokus liegt dabei auf der Entwicklung der Lebenszykluskosten. Die zweite Stufe besteht aus einer Immobilienwertanalyse, hier liegt das Augenmerk auf betriebswirtschaftlichen Aspekten. Dafür nehmen die Spezialisten die Entwicklung von Verkehrs- und Buchwerten unter die Lupe. Das Interesse gilt hier vor allem dem langfristigen Werteverlauf der Immobilie. Ein genauer Blick auf die Gewinn- und Verlust-Rechnung wird in der dritten Stufe geworfen. Optional betrachten Experten schließlich das komplette Immobilienportfolio.

ÜBERSICHT > ÜBER DIE EINZELNEN SCHRITTE DER IMMOBILIENANALYSE

Lebenszykluskosten
Prognose 10 Jahre



Mieterträge
Prognose 10 Jahre



Immobilienwertanalyse
Prognose 10 Jahre



Bilanz-/GuV-Analyse
Prognose 10 Jahre



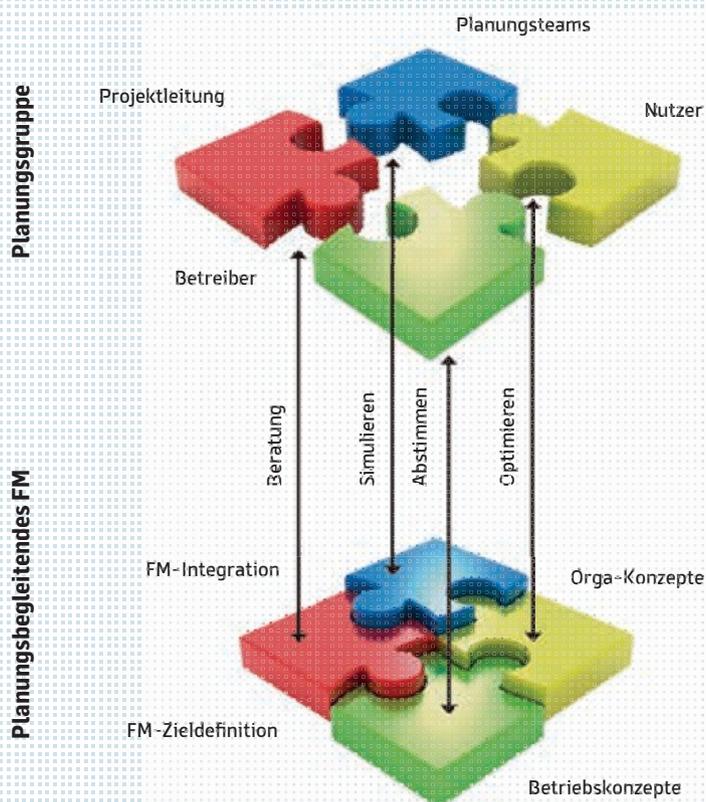
Technische und betriebswirtschaftliche Handlungsstrategie





Bestandshalter müssen wissen, in welcher Phase des Lebenszyklus sich ihre Immobilie befindet.

KUNDE > ALS ENTSCHEIDER



Die Verbindung unterschiedlicher Kompetenzfelder und der enge fachliche Austausch mit den entsprechenden Experten auf Kundenseite erlaubt eine fachgerechte Beratung und Analyse.

Alles aus einer Hand

Jeder Untersuchungsschritt nimmt sich zum einen den Ist-Zustand eines Objekts vor, betrachtet es dann über einen Prognosezeitraum von 10 Jahren hinweg und vergleicht potenzielle Sanierungsvarianten. Durch die Verbindung einer qualitativen, einer strategischen und einer bilanzorientierten Analyse erhält der Bestandshalter eine vertiefte Einsicht in seine Immobilien. Mit den gewonnenen Erkenntnissen lassen sich die Anforderungen an die Handlungsstrategie präzise definieren.

Kosten, Termine, Qualitäten

Ein durchdachtes Repositionierungskonzept ist die Basis für eine marktgerechte Immobilie, doch lauern auch während der Umsetzung einige Fallstricke. Das Bauvorhaben in die Hände eines Construction Managers oder General Construction Managers zu geben, ermöglicht eine risikoarme Realisierung. Auch Generalplanung oder Generalfachplanung sind empfehlenswert. Damit wird sichergestellt, dass das Projekt innerhalb des Terminrahmens und des vereinbarten Budgets fertiggestellt wird. Darüber hinaus sichert eine derartige Vorgehensweise eine hohe Qualität. Geht es darum, die Immobilie wieder auf den Markt zu bringen, bietet es sich an, auch auf den Vermietungs- und Vermarktungs-Support zurückzugreifen. ■

KONTAKT > DREES & SOMMER

Lothringer Straße 16, Top 9
1030 Wien

www.dreso.com



Ferien für immer

Zweitwohnsitze am Meer stehen gerade im Herbst hoch im Kurs. Der Markt boomt. Die Preise in Griechenland sind kaum eingesunken. Nahe Triest – zwischen den Schlössern Miramare und Duino – wurde ein Steinbruch in ein komplettes Dorf verwandelt.



FAKTEN > ÜBER PORTOPICCOLO

INVESTMENT 330 Millionen Euro bis 03/2015, 360 Millionen Euro bis zum endgültigen Abschluss des Projekts

INVESTOREN 30 Prozent Rizzani De Eccher (ein großer italienischer Player im Bau- und Immobilienbusiness), 70 Prozent geschlossener Fonds Rilke (hauptsächlich Renzi-Gruppe)

HAFEN 121 Liegeplätze für Boote und Yachten mit bis zu 24 Metern Länge; Anmietung tageweise oder für einen längeren Zeitraum

WOHNEINHEITEN 465 Apartments und Häuser von 50 bis 400 Quadratmeter

DAS 5-STERNE-HOTEL Das „Il Falisia Resort & Spa“ wurde vor einem Monat eröffnet. Das Haus verfügt über einen Privatstrand, einen Swimmingpool, zwei Restaurants, eine Lounge Bar sowie einen exklusiven Wellnessbereich mit direktem Zugang zu einem medizinischen Spa-Bereich.

Riechen Sie den Thymian? Wie im Sommerurlaub, als sich seine Würze mit der warmen Meeresluft in Ihre Nase schummelte? Tja, wenn die Tage wieder kürzer und vor allem alltäglicher werden, kreisen die Gedanken wieder darum, den Urlaub doch noch in die Verlängerung zu schicken. Oder gar mit einem eigenen Häuschen zur ständigen Option der Alltagsflucht zu erheben. In Griechenland sei die Anschaffung von Ferienimmobilien so lukrativ wie nie, liest man gerne in diversen Gazetten. Die Talsohle sei erreicht, posaunen auch die Makler. Stimmt, es gibt schon Schnäppchen. Diese stammen allerdings oft von Bauträgern, denen das Geld ausgegangen ist – der Kauf ist daher mit einem erheblichen Risiko verbunden und für Private wenig empfehlenswert oder gar nicht stemmbar. Und der Markt für gebrauchte Objekte, die meist ohnehin Ausländern gehören, hat sich durch die Griechenlandkrise kaum verschoben.

Denn Ferienwohnsitze sind nach wie vor ein beliebtes Asset für Private. Beispiel Mallorca: Allein im ersten Halbjahr (also bis Ende Juni!) verzeichnete das Maklerbüro Engel & Völkers auf Mallorca ein Umsatzplus von 27 Prozent bei den Verkäufen von Zweitwohnsitzen. Unter diesen Vorzeichen ist auch das jüngste

Großprojekt an der Adria zu sehen. Direkt bei Triest wurde ein stillgelegter Steinbruch in ein komplettes Dorf verwandelt. Unten eine Marina, eine Promenade mit Geschäften, Gastronomie und seit August auch einem 5-Sterne-Hotel, in der Mitte ein entzückendes Dörflein mit charmanten Gassen; nach oben hin betten sich zahlreiche terrassierte Wohnungen in die Steilküste. Ihre Architektur will der felsigen Umgebung Referenz erweisen – Geschmackssache, ob man das hübsch findet. Fest steht: Diese hochgelegenen Apartments verkaufen sich am besten. 235 von insgesamt 454 Immobilien haben bereits einen Eigentümer.

Alleinstellung

Das Bemerkenswerteste an dem Projekt mit dem Namen Portopiccolo ist jedenfalls, dass es in einer Gegend aus dem Boden gestampft wurde, die a) aus Österreich leicht und schnell zu erreichen ist, die b) diese spezielle Mischung von Friaul-Julisch Venetien hat (alpin/mediterran, historisch-kulturell) und die c) sonst wenig im gehobenen Segment zu bieten hat. Gerade einmal ein modernes Falkensteiner-Hotel hat in Jesolo vor Kurzem aufgesperrt. Der Rest sind großflächige Ansammlungen von in die Jahre gekommenen Absteigen, die bald vererbt werden, oder Hotels mit – sagen wir mal – Nostalgiecharme. Da tun die modernen und dennoch nicht aufdringlichen Apartments von Portopiccolo schon ganz gut. Die Preise bewegen sich zwischen 6.000 und 8.000 Euro pro Quadratmeter – ohne Möbel. Auch Villas gibt es, allerdings



Beachtlich: Gleich neben Triest gelang es dem Entwickler, einen aufgelassenen Steinbruch in eine Ganzjahresdestination umzuwandeln.

sind hier bereits sechs von sieben verkauft. Insgesamt ist die beachtliche Immobilienentwicklung für rund 1.500 Besucher ausgelegt, wobei es 1.200 Parkplätze im Inneren des Berges gibt. Sämtliche Infrastruktur wie Restaurants, Beach Club, 25 verschiedene Shops, Parkplätze etc. stehen auch Besuchern zur Verfügung. Wer als Tagestourist kommt, schlängelt sich mit seinem Auto durch ein unterirdisches Straßensystem, das an Monaco erinnert. Anders als in der Fürstenmetropole sind hingegen die Preise: Getränke und Speisen auf recht gutem bis außerordentlichem Niveau sind zumindest derzeit so passabel, dass sich ein Besuch jedenfalls lohnt.

Wie bei allen jungen Projekten gibt es freilich keine Stimmungsgarantie. Wer weiß schon, ob das Dorf ausgestorben, voll mit Tagestouristen oder entspannt mit seinen Lieblingsstammgästen/-bewohnern gefüllt sein wird? Jedenfalls hat der Investor Großes vor: Man will eine Ganzjahresdestination werden. Schon jetzt kommen Unternehmen für Produktpräsentationen in die kleine Bucht, weitere Gäste sollen dann das derzeit in Bau befindliche Beauty Spa und das Kongresszentrum anlocken. Im Winter wird dann wohl auch die Sauna gebraucht werden, denn in den kalten Monaten bläst die Bora unbarmherzig durch die Gassen. ■

Attraktive Immobilien. Lukrative Investments.



Attraktive Anlegerwohnungen Goldschlagstraße

- ✓ 140 bezugsfertige Wohnungen mit attraktiver Ausstattung
- ✓ Begünstigte Abschreibung durch 10tel und 15tel AfA
- ✓ Inanspruchnahme von Fördermitteln des Landes Wien
- ✓ Westbahnhof, Wiener Stadthalle und Mariahilfer Straße in unmittelbarer Nähe

Investmentbeispiel

Brutto Einzahlung 2015 – 2018 / Bauphase	€ 162.400,-
Gesamtsumme Netto Aufwand nach Steuer	€ 99.400,-
entspricht pro m ²	€ 1.700,-
Zusatzeinkommen p.a. nach 15 Jahren ab Fertigstellung / Ertragsphase	€ 7.200,-

Nebenkosten i.H. von 8,75% berücksichtigt. Risikohinweis: Diese Marketingmitteilung ist lediglich eine Produktinformation und ersetzt keine individuelle Anlageberatung.

PREMIUM
Immobilien Investment



Interesse?

**Frau Nicole Wallmann
berät Sie gerne:**

+43 1 545 40 70 DW 46
n.wallmann@premium.co.at
www.premium.co.at



Massives Potenzial in Unternehmensimmobilien

Betriebe brauchen Immobilien, damit sie ihrem Geschäft nachgehen können. Dass diese einen enormen Faktor im gesamtwirtschaftlichen Gefüge ausmachen, zeigt eine Studie auf.

Große Corporates wie Siemens, die gleich eine ganze „City“ bauen, machen klar, wie bedeutsam Betriebsobjekte sind. In Deutschland machen Unternehmensimmobilien einen Wert von 3.000 Milliarden Euro aus.



ÜBER > DIE STUDIE

Der Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. hat zusammen mit CoreNet Global Inc. Central Europe Chapter, BASF SE, Eurocres Consulting GmbH und der Siemens AG Siemens Real Estate ein Gutachten zur volkswirtschaftlichen Bedeutung von Corporate Real Estate in Deutschland herausgegeben. Autor des Gutachtens ist Andreas Pfnür, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft und Baubetriebswirtschaftslehre, Technische Universität Darmstadt. Die Studie ist kostenlos unter www.zia-deutschland.de/downloadbar.

„Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Corporate Real Estate wird massiv unterschätzt“, so die Schlussfolgerung einer Studie, die am Lehrstuhl für Immobilienwirtschaft und Baubetriebswirtschaftslehre der Uni Darmstadt durchgeführt wurde. Dabei umfasse Corporate Real Estate – also jene Immobilien, die von Unternehmen genutzt werden, die nicht Immobilien selbst zum Geschäftszweck haben – etwa ein Drittel aller deutschen Gebäude. Und sie sind damit wertmäßig wichtigster Posten der betrieblichen Infrastruktur. Für Österreich seien diese Ergebnisse genauso gültig und umlegbar, bestätigt Studienautor Andreas Pfnür.

Für Deutschland schätzt Pfnür den Wert von Unternehmensimmobilien auf rund 3.000 Milliarden Euro.

Das bedeutet, dass Unternehmensimmobilien einen besonders hohen Einfluss auf die gesamte Produktivität der deutschen oder eben auch österreichischen Volkswirtschaft haben. So sind die Betriebe wichtiger Marktpartner der Bau- und Immobilienwirtschaft. Auf 10 Mitarbeiter deutscher Unternehmen entfällt ein Mitarbeiter, der mit der Bereitstellung von Corporate Real Estate beschäftigt ist. Die Bereitstellung von Corporate Real Estate hat den Deutschen in den letzten 11 Jahren jährliche Neubauinvestitionen



11 SCHÖPF
LEUTHNER
GASSE

HÜBL & PARTNER

17 NORD
MANN
GASSE

EIGENTUM | VORSORGE



01 277 88 | www.huebl-partner.com



HÜRDE 1 > MANGELNDE KUNDEN- ORIENTIERTE INNOVATIONS- KRAFT IMMOBILIEN- WIRTSCHAFTLICHER UNTERNEHMEN

Jedes Gewerbeimmobilienunternehmen – gleichgültig ob Finanzierer, Investor, Projektentwickler, Realisierungsunternehmen, Immobilienbetreiber oder sonstiger Dienstleister – ist von den Aufträgen der Corporates existenziell abhängig. Diese reagieren aus einer Tradition der klassischen Ausschreibung von Bauaufträgen kommend zumeist reaktiv auf die von den Corporates ausgelobten Leistungsverzeichnisse. In der Folge ist die Bau- und Immobilienwirtschaft von den im Hinblick auf Innovationskraft wesentlich dynamischer verlaufenden anderen Wirtschaftszweigen, die von Sekundärprozessen der Corporates leben, wie der Informations- und Kommunikationswirtschaft oder der Logistik, weitgehend abgehängt worden. In diesen Branchen schaffen Konzepte wie User Innovation, Open Innovation und innovative Wertschöpfungspartnerschaften positive Umfeldler für Produkt- und Prozessinnovationen. Um es deutlich zu sagen: Die immobilienwirtschaftlichen Unternehmen sind es, die den Verantwortlichen auf Seiten der Corporates Auswege aus ihrer immobilienwirtschaftlichen Handlungsstarre aufzeigen sollten. Angesichts der Wertschöpfungspotenziale auf Seiten der Corporates kann das ein gutes Geschäftsfeld werden.

HÜRDE 2 > GEFÜHL FEHLENDER HANDLUNGSSPIELRÄUME IM TOPMANAGEMENT DER UNTERNEHMEN

Immobilien sind nicht nur überlebenswichtige betriebliche Ressource, sondern auch Lebensraum, in dem sich Mitarbeiter und sonstige Stakeholder des Unternehmens bewegen. Zudem ist die Kapitalintensität hoch und Restrukturierungsprojekte verlangen vielfältige, kerngeschäftsfremde Expertise. Die zuständigen Vorstände können deshalb die Kollateraleffekte immobilienwirtschaftlicher Entscheidungen oft nur sehr schwer abschätzen und agieren entsprechend risikoavers. In der Folge ist der Gestaltungsspielraum des betrieblichen Immobilienmanagements eng begrenzt.

HÜRDE 3 > MANGELNDES WISSEN ÜBER DIE WIRTSCHAFTLICHEN ZUSAMMENHÄNGE VON CORPORATE-REAL-ESTATE- MANAGEMENT UND UNTERNEHMENSERFOLG

Die Frage, wie mit einem optimierten Immobilienmanagement und einer optimierten Ausstattung an immobilien Ressourcen die Produktivität des Unternehmens gesteigert werden kann, ist noch nicht einmal in den Grundzügen geklärt. Beispielsweise folgt das Immobilienportfoliomanagement der Corporates ebenso wie Workplace, Konzepte, Immobilienfinanzierungskonzepte und Institutionalisierungen des betrieblichen Immobilienmanagements zumeist den Erfahrungen einzelner Experten oder eher bruchstückhaften Ansätzen. In vielen Situationen fehlt es an wissenschaftlich abgesicherten und praktisch erprobten Konzepten. Dieser breite Mangel an Expertise bestärkt das Topmanagement der Corporates in ihrer Verweigerungshaltung vor dem Sprung über Hürde 1 und sollte Ansporn sein für die immobilienwirtschaftlichen Dienstleister, die Hürde 2 zu nehmen.

Unternehmens-
immobilien tragen
mehr zur Wett-
bewerbsfähigkeit
eines Standorts
bei als bisher
angenommen.



>

in Höhe von durchschnittlich 16 Milliarden Euro verursacht. Aufgrund eines Beschäftigungsmultiplikators von 2,6 ist daraus eine gesamtwirtschaftliche Nachfrage von durchschnittlich 43 Milliarden Euro pro Jahr hervorgegangen. Und: Durchschnittlich sind je nach Branche 10 bis 20 Prozent der Gesamtkosten der Betriebe immobilienbezogene Kosten. Immobilienkosten betragen je nach Branche durchschnittlich zwischen 3 und 5 Prozent der Umsätze. In vielen Unternehmen sind immobilienbezogene Kosten damit nach den Personalkosten der zweitwichtigste Kostenblock.

13 Prozent mehr Produktivität

Befragungsergebnissen unter deutschen Corporate-Real-Estate-Managern zufolge beträgt das Potenzial zur Erhöhung der Arbeitsproduktivität durch ein optimiertes Management der betrieblichen

Immobilien durchschnittlich 13 Prozent. Wiederum für Deutschland gerechnet: Bezogen auf eine jährliche Lohnsumme von 1.200 Milliarden Euro entspricht das immobilienwirtschaftliche Potenzial der Corporates zur Steigerung der Arbeitsproduktivität einem absoluten Betrag von ca. 178 Milliarden Euro pro Jahr. Dieses Arbeitsproduktivitätssteigerungspotenzial entspricht dem kumulierten Arbeitsproduktivitätszuwachs der letzten 18 Jahre. „Bei Fragen nach der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft sei bislang vordringlich über Lohnnebenkosten, Bildungsniveau, Innovationsfähigkeit, Energiekosten und die öffentliche Infrastruktur diskutiert worden“, so Pfnür. Angesichts eines demografiebedingt schwindenden Arbeitskräfteangebots wird der Steigerung der Arbeitsproduktivität eine zentrale Bedeutung zur Sicherung der internationalen

Wettbewerbsfähigkeit eines europäischen Standorts zukommen. Auch wenn nur ein Bruchteil der von den CRE-Managern identifizierten Potenziale realisiert werden sollte, so kann die Immobilienwirtschaft hier zukünftig einen wichtigen Beitrag zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft leisten.

Auch der Staat ist gefordert

Damit es aber so weit kommt, müssen noch einige Hürden überwunden werden, stellt das Gutachten weiter fest. Drei Hürden führt der Studienautor an (siehe Seite 31). Neben diesen Hindernissen, die es zur Steigerung der Effizienz von Corporate Real Estate zu überwinden gilt, könne auch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen durch den Staat zu mehr Effizienz im betrieblichen Immobilienmanagement beitragen – etwa im Bereich der Kapitalmarktregulierung. ■



ICH
BESITZE
VERSTAND.

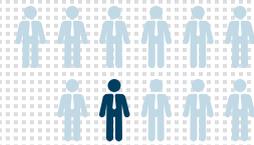
KFZ / MOBILIEN / IMMOBILIEN LEASING

UND LEASE
MEINE
LOGISTIK-
HALLE.

Wer Verstand besitzt, leasht. Denn mit Leasing bewahren Sie Ihre Freiheit, kalkulieren stets mit planbaren Kosten und können Ihre Leasing-Objekte nach Ihren individuellen Bedürfnissen benutzen, tauschen oder erneuern. Egal, ob Kfz, Maschine oder Immobilie – gerade für Klein- und Mittelbetriebe gilt: Kaufen war gestern, nutzen ist heute! leasingverband.at

DIE ZENTRALEN ERGEBNISSE > DES GUTACHTENS

- Immobilienkosten stellen mit einem Anteil von 10 bis 20 Prozent an den Gesamtkosten den zweitwichtigsten Kostenblock der Unternehmen dar.
- Durch ein optimiertes CREM lässt sich die Arbeitsproduktivität um durchschnittlich 13 Prozent steigern.
- Das strategische Potenzial von Immobilien für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen wird oft unterschätzt.
- Betriebe binden mit einer Summe von rund 2.100 Milliarden Euro einen sehr hohen Anteil ihres Kapitals in Immobilien.
- Corporate Real Estate ist am Immobilienkapitalmarkt nur von sehr selektiver Bedeutung, selbst im kapitalstärkeren Deutschland.
- Corporate Real Estate ist maßgeblich für den ökologischen Fußabdruck der Unternehmen mitverantwortlich.
- Das Niveau des Corporate-Real-Estate-Managements deutscher Unternehmen ist unterschiedlich stark ausgeprägt.
- Die Intensivierung des Managements von Corporate Real Estate stellt eine große Herausforderung für Betriebe, Immobilienwirtschaft und Politik dar.



Rechnerisch ist jeder elfte Mitarbeiter der Betriebe mit der Bereitstellung von immobilien Betriebsmitteln beschäftigt.



Corporate Real Estate umfasst rund ein Drittel des Immobilienvermögens der gesamten Volkswirtschaft.



Wohnen aus Leidenschaft ...



Residenz am Nussberg

 01 535 01 01

1190 Wien, Nussberggasse 2c, Mietappartements von 130 m² – 220 m²

Inmitten der Grünen Lunge Wiens – dem Wienerwald – finden Sie, eingebettet in die malerischen Weingärten Nussdorfs, eines der exklusivsten Appartementobjekte Wiens: Nussberggasse 2.

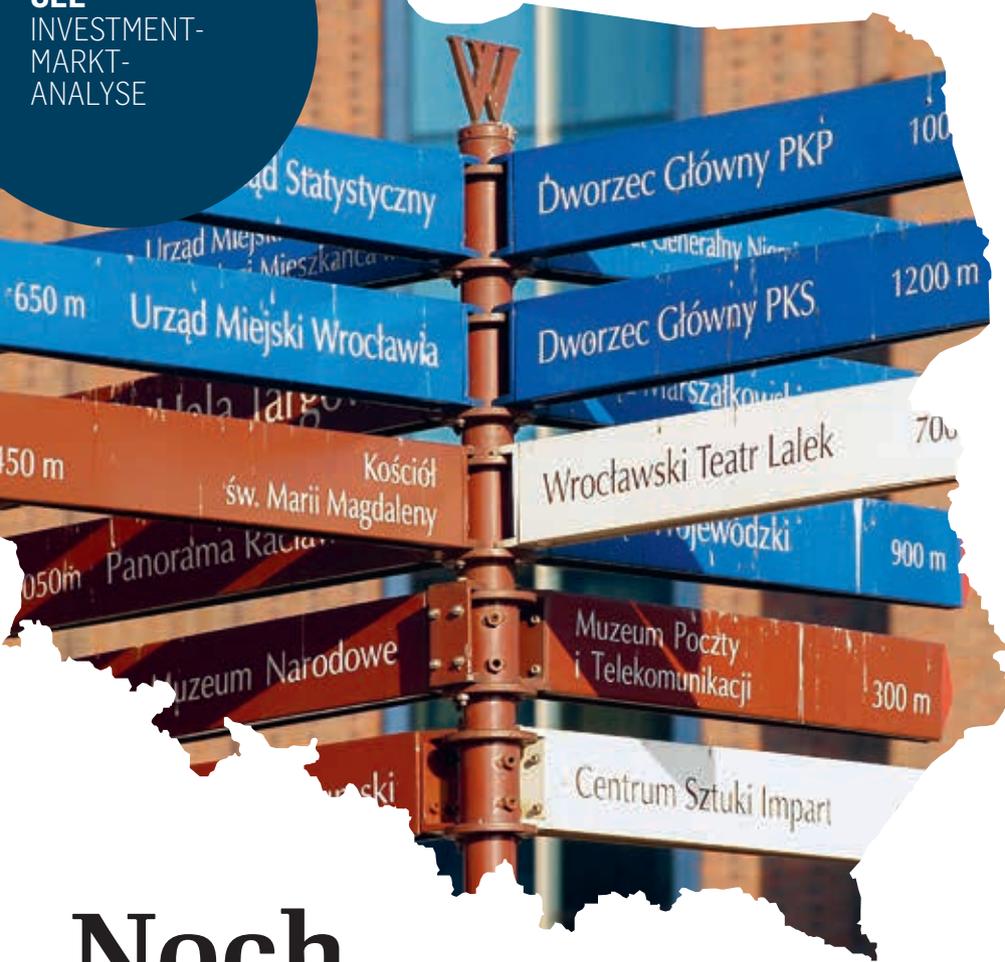
Die außergewöhnliche Anlage erfüllt alle Anforderungen für Wohn-Connaisseurs: moderne Architektur, großzügige Fensterfronten, grandiose Aussicht über Wien, Echtholzböden, schiefergetäfelte Kamine, funktionelle Küchen, eigenes Kellerabteil, einzigartiges Kellergewölbe, Garagenplätze, Spa-Bereich mit Dampfbad und Sauna, indoor und outdoor-Pool sowie jede Menge liebevolle Details.

Wohnen kann so schön sein ...

generalirealestate.at



Wohnungen Büros Geschäftslokale Hausverwaltung



Mirek Januszko,
Geschäftsführer
6B47 Polen

Noch immer Polen?

Polen war der Star in der Krise. Und jetzt? Der Warschauer Büromarkt ist übersättigt. Und trotzdem gibt es noch genug Geld zu verdienen, glaubt Mirek Januszko, Geschäftsführer 6B47 Polen.

Jetzt hat sich Ihr Unternehmen nach Österreich und Deutschland ausgerechnet Polen als Zukunftsmarkt für Immobilienentwicklungen ausgesucht. Ist das nicht ein wenig spät?

Mirek Januszko: Polen ist nach wie vor attraktiv. Wir sehen aber unterschiedliche Zyklen, abhängig von der Nutzungsart der Immobilien und den lokalen Märkten. Ich würde nie sagen, dass Polen das beste Land zum Investieren ist, das hängt schließlich von den Risiko-/Returnprofilen der Investoren ab. Jedenfalls wächst die Wirtschaft in Polen um 3 Prozent, und heuer werden knapp 4 Prozent vorausgesagt, die Arbeitslosigkeit sinkt und liegt unter dem EU-Durchschnitt. Zudem fließt

nach wie vor viel Kapital in polnische Immobilien, sowohl aus dem In- wie auch aus dem Ausland.

Ist die Hauptstadt mit Bürodevelopments bereits „überentwickelt“?

Mirek Januszko: Das ist ein spannender Markt. Die Leerstandsrate von Büros in Warschau beträgt derzeit 15 Prozent, was ein hohes Vermietungsrisiko impliziert. Doch gleichzeitig beobachten wir, dass jedes neu fertiggestellte und vermietete Gebäude Renditen knapp über 6 Prozent erzielt – das ist wie 2007. Das bedeutet also, dass Entwickler nach wie vor gute Gewinne erwirtschaften, wenn sie sich eine Vorverwertung sichern können oder mit Eigenkapital agieren. Solche Equity-Developer wie Skanska oder HB Reavis arbeiten nach wie vor an einer Pipeline, die Mieter aus älteren Gebäuden abziehen wird. Letztere finden dann kaum Investoren. Hier kommen wir ins Spiel, da 6B47 bereits große Expertise in der Umnutzung von Büros in Wohnungen bewiesen hat.

Wie sieht Ihre Strategie konkret aus?

Mirek Januszko: Wir fokussieren uns im Moment auf den Wohnungsmarkt in Warschau, Krakau und Wrocław. Warum? Wir gehen davon aus, dass mit dem Wirtschaftswachstum auch die Mittelschicht größer wird, vor allem in den Städten mit starker Wirtschaftskraft. Wer dort die richtige Qualität zum richtigen Preis entwickelt, kann sowohl die Bewohner zufriedenstellen als auch eine entsprechende Rendite erhalten. Wichtig ist in diesem Segment schließlich auch die Größe der Wohnungen: Weil es sich oftmals um junge Menschen handelt – und diese nicht über so viel Startkapital bzw. Kreditpotenzial verfügen –, lassen sich Apartments mit 50 bis 60 Quadratmeter am besten verkaufen.

Also ist das „leistbare Wohnen“ auch bei Ihnen ein großes Thema.

Mirek Januszko: Der Wohnungsmarkt in Polen hebt sich derzeit vom unteren Ende ab und die Preise steigen: In Warschau etwa um 3,8 Prozent in den letzten 12 Monaten, in Wrocław um 3,5 Prozent und in Krakau um 1,2 Prozent. In Warschau bekommen Sie ein Mittelklasse-Apartment um 2.000 Euro pro Quadratmeter, vor sieben Jahren – vor der Krise – wurden dafür 2.700 Euro verlangt. Die Wohnungen sind jetzt definitiv leistbarer, weil die Gehälter gestiegen, die Wohnungspreise aber gefallen sind.

Polen hat ja auch andere spannende Städte. Sind B-Lagen für Sie interessant?

Mirek Januszko: Krakau und Wrocław sind ganz klar auf unserer Landkarte für Entwicklungen. Krakau hat nur 4 Prozent Leerstand und Wrocław entwickelt sich prächtig. Klar, es werden hier viele neue Gebäude kommen. Beide Märkte haben aber Liquidität bekommen, indem etwa Union Investment ein Projekt von Skanska in Wrocław gekauft hat; in Krakau sorgte ein lokaler institutioneller Fonds für große Transaktionen. ■

IMMOBILIENWERT ERHALTEN UND STEIGERN

Jede Immobilie, ob Wohn- oder Bürohaus beziehungsweise Industriegebäude, gewinnt mit professionellem Facility Management. Denn ihr Wert hängt in hohem Maße von ganzheitlicher und nachhaltiger Betreuung ab, welche den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes berücksichtigt.

Die Anforderungen an das Facility Management werden immer komplexer. Die PORREAL bietet ihren Kunden daher ein umfassendes Dienstleistungsportfolio und setzt dabei auf den „single point of contact“, wonach für jedes Objekt oder jeden Auftrag immer ein Ansprechpartner für alle Belange zur Verfügung steht. Moderne und komplexe Immobilien verfügen in der Regel über zahlreiche technische Einrichtungen, die am besten aus einer Hand betreut werden. Kurze Reaktionszeiten und die zentrale Steuerung aller Aufgaben vermeiden Fehler, reduzieren Kosten und sorgen für zufriedene Eigentümer und Mieter.

Facility Management by PORREAL

Das Angebot der PORREAL beginnt bei der klassischen Betriebsführung. Dazu kommen individuelle, mieterbezogene Dienstleistungen ebenso wie die komplette Instandhaltung einer Immobilie. Aber auch sicherheitstechnische Anlagenbetreuung, Energie-Management und infrastruktureller Support werden zentral und mit eigenem Personal erbracht.

Gerade von diesem Prinzip der Eigenleistung profitieren die Kunden. Anders als zahlreiche Marktteilnehmer, die sich quasi als „Händler“ verstehen und die einzelnen Leistungen ihrerseits wieder bei Sub-Unternehmern zukaufen, arbeitet die PORREAL in den meisten Fällen mit eigenem Personal – derzeit sind rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beim Unternehmen beschäftigt und decken alle Dienstleistungen ab. Es liegt auf der Hand,

dass dieses Modell flexibler funktioniert und Qualitätsstandards besser sicherstellt. Nicht zuletzt ist der Ansatz der PORREAL für ihre Kunden auch kostengünstiger.

Neue Geschäftsführung mit klarer Strategie

Seit dem heurigen Sommer besteht die Geschäftsführung der PORREAL aus Eva Cabela und Jürgen Steiner. Eva Cabela, die Vorsitzende der Geschäftsführung, blickt auf ein Jahrzehnt in der Facility-Branche zurück. Ihr Kollege Jürgen Steiner verfügt ebenfalls über jahrelange Erfahrung im operativen Management, die er in seinen neuen Tätigkeitsbereich einbringen wird. Neu im Haus ist auch Gerhard Grafl für den Vertrieb. Er und Karin Matschnig-Steiner, die schon länger den Finanzbereich verantwortet, ergänzen das Führungsteam als Gesamtprokuristen. Zu den Zielen der PORREAL äußert sich Eva Cabela: „Wir wollen unsere Eigenleis-

tung schrittweise weiter verstärken und damit auch höchste Qualitätsstandards sicherstellen. Über unsere Kernländer Österreich und Ungarn hinaus werden wir unsere Auftraggeber auch auf andere Märkte wie z. B. Polen oder Tschechien begleiten.“ Dass diese Strategie gut ankommt, beweisen zahlreiche prominente Kunden. Beispielsweise betreut die PORREAL bereits seit Beginn des Jahres die Phase vor der Besiedelung des Erste Bank Campus in Wien und wird danach komplett für das Facility Management verantwortlich zeichnen. ■

KONTAKT > PORREAL

Immobilien Management GmbH
+43 50 626-1701
www.porreal.com



Neu bei der PORREAL: Gerhard Grafl, Eva Cabela und Jürgen Steiner freuen sich auf neue Herausforderungen.

PHYSIKALISCHE WUNDER DANK ENERGIEAUSWEIS

Die Kritik am Energieausweis reißt auch Jahre nach seiner Einführung nicht ab. Architekt und Sachverständiger Johann Kaiser erzählt von skurrilen Ergebnissen, die physikalisch gar nicht möglich seien. Wer richtig rechnet, rechnet falsch.

„Es gibt in einigen Berechnungsfällen schwer erklärable Phänomene bzw. fragwürdige Berechnungsvorschriften“, umschreibt Johann Kaiser ganz konkrete Mängel beim Energieausweis und erzählt dann gleich von einigen Berechnungen mit seltsamen Ergebnissen. Zum Beispiel: Egal, mit welcher Art von Heizsystem eine Wohnung nun ausgestattet ist, kann man davon ausgehen, dass der Prozess der Umwandlung von Gas, Öl oder Holz in Wärme sowie deren Weiterleitung in die Wohneinheiten mit Verlusten verbunden ist. Diesem physikalischen Prinzip zufolge stellt der Endenergiebedarf (EEB) den schlechteren Wert dar als der Heizwärme-

bedarf (HWB). Die Differenz zwischen beiden ist – vereinfacht ausgedrückt – der auf die Haustechnik zurückzuführende Verlust. „In einem konkreten Fall, mit dem wir beauftragt wurden, war allerdings der EEB besser als der HWB, was physikalisch einem Wunder gleichkommt“, so Kaiser irritiert. „Wir haben uns an den Hersteller der Berechnungssoftware gewendet, der den konkreten Fall dann gegengerechnet hat – und zum selben Ergebnis kam. Er meinte abschließend, dass der Ausgang zwar ungünstig sei, aber grundsätzlich den Berechnungen der Norm entspreche“, erzählt der Architekt weiter.



Weit mehr Kühlbedarf als angenommen

Ein weiteres Beispiel aus dem Berufsalltag eines Energieausweis-Erstellers: Aufgrund der immer heißer werdenden Sommermonate ist der Kühlbedarf zu einem zentralen Thema vor allem für Bürogebäude geworden. „Dabei stellt sich für mich die Frage, ob es möglich ist, den realen Energiebedarf einzuschätzen, wenn entsprechend der Norm nur Tage mit Temperaturen über 26 Grad in den Berechnungen berücksichtigt werden. Und dann auch nur der Kühlbedarf bis auf 26 Grad hineingerechnet wird, obwohl in der Realität permanent auf plus minus 22 Grad gekühlt wird“, so Kaiser. Es müsse daher davon ausgegangen werden, dass der tatsächliche Energieverbrauch weit schlechter ausfallen wird als der errechnete.

Besser Gastherme als Wärmepumpe

Kaiser erzählt einen Fall nach dem anderen, bei dem die Ergebnisse ihn vor ein Problem stellen. Erstens müsse er das Gutachten ja unterschreiben, und das ist freilich schwer,



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

MULTIMEDIA-ANSCHLUSS IN JEDEM ZIMMER.

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



BKS HomeNet®

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

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

ÜBER > DEN ENERGIEAUSWEIS

Seit 2009 ist der Energieausweis bei Neubauten sowie umfassenden Renovierungen gesetzlich vorgeschrieben. Ebenso muss das Dokument, das als eine Art Energie-Typenschein für Immobilien verstanden werden kann und über deren Energiebedarf und -effizienz informiert, beim Verkauf oder der Vermietung von Gebäuden und Wohnungen verpflichtend vorgelegt werden. Gleichzeitig ist der Energieausweis für behördliche Genehmigungen und Förderungen zwingend vorgeschrieben.

Das Ziel des Gesetzgebers: Einerseits sollen Energieeinsparpotenziale aufgezeigt und Impulse für die energetische Optimierung gesetzt werden. Andererseits soll der Energieausweis Transparenz und Vergleichbarkeit ermöglichen – und zwar auch für potenzielle Mieter und Käufer. Seit 2012 muss der Gesamtenergieeffizienz-Faktor sogar in Immobilienanzeigen angeführt werden.

Was genau enthält ein Energieausweis? Das ist nicht einmal in Österreich einheitlich, geschweige denn in Europa. Abhängig vom jeweiligen Bundesland – Stichwort: unterschiedliche Bauordnungen – kann er anders ausgestaltet sein. Zumindest müssen darin jedoch der Heizwärmebedarf (sowie der Vergleich zu Referenzwerten), der Heiztechnik-Energiebedarf sowie der Endenergiebedarf angegeben werden, ebenso die Empfehlung von Maßnahmen, durch die der Energiebedarf des Gebäudes reduziert werden kann.

Die Berechnung der angeführten Energiekennzahlen erfolgt auf Basis von entsprechenden Normen. Der Energieausweis wird konkret nach der ÖNORM H 5055 erstellt und die angegebene Effizienzskaala soll den Betroffenen einen schnellen Überblick über die thermische Qualität eines Gebäudes geben.

wenn die Ergebnisse weit weg von der Realität sind. Zweitens zweifelt Kaiser wie viele andere seiner Branchenkollegen auch den allgemeinen Informationsgehalt des Energieausweises an: „Erklären Sie einem Eigentümer einer Immobilie, dass sich sein Gesamtenergieeffizienzfaktor durch den Einbau einer modernen Wärmepumpe verschlechtert!“ Der Grund dafür sei einfach, so Kaiser: Beim Einsatz einer Wärmepumpe vergleicht die Norm nicht mehr mit einer herkömmlichen Gasheizung, sondern mit einem standardisierten Wärmepumpensystem aus 2007. Faktisch hat sich in diesem Fall die Haustechnik verbessert und die Kosten für den Nutzer verringern sich erkennbar, aber wer das nach der Norm richtig rechnet, kommt zu einem anderen Ergebnis. Das sei mehr als verwirrend, vor allem für die Verbraucher, meint Kaiser. Als einziger Ausweg bleibe Sachverständigen nur, lange und fragwürdig wirkende Begleittexte zu den ausgestellten Energieausweisen hinzuzufügen – auch um sich vor Haftungsansprüchen abzusichern. Diese würden sowohl dem Auftraggeber undurchsichtig erscheinen als auch die Vergleichsmöglichkeit für den Immobiliensuchenden in Frage stellen. Dieses Problem verschärft sich noch durch Förderungsbestimmungen, welche auf eine Verbesserung des Gesamtenergieeffizienz-Faktors abzielen. Kaiser konfrontierte daher die Normungsstelle. Dort sei man zwar sehr bemüht gewesen, jedoch

musste aufgrund der Komplexität auf die nächste Fachsitzung verwiesen werden. „Die Wahrheit ist, dass dies auch der Fall ist und meines Wissens allein über 400 Formeln zur Berechnung der Haustechnik existieren. Als Sachverständige haben wir folglich keine andere Wahl mehr, als uns auf die Berechnungsprogramme und die darin enthaltenen Formeln und Berechnungsvorschriften zu verlassen. Die Nachvollziehbarkeit über die haustechnischen Berechnungen ist aus meiner Sicht für den Großteil der Beteiligten auch nicht mehr gegeben.“

Eigentlich kaum Aussagekraft

Schließlich führt der Architekt noch die mangelnde Aussagekraft ins Treffen. Der Energieausweis informiert ja lediglich über das ganze Objekt, der jeweilige Energiebedarf einer Dachgeschoßwohnung und einer hofseitigen Erdgeschoßeinheit unterscheiden sich aber massiv. Kaiser: „Bei der Berechnung eines normalen Zinshauses kommen Sie im Durchschnitt auf einen Wert von 150 Kilowattstunden pro Quadratmeter im Jahr. Eine Dachgeschoßwohnung weicht davon je nach Baujahr von 200 bis 35 Kilowattstunden pro Quadratmeter im Jahr ab. Wohnungen, die sich in der Hausmitte befinden, weisen wiederum teilweise Werte in der Höhe von 70 Kilowattstunden pro Quadratmeter im Jahr auf. Wie soll das ein Mieter wissen?“ ■



BÜRO



HANDEL



HOTEL



WOHNEN

S IMMO AG

Die Guten ins Töpfchen.

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

Weil die Realität zählt.

 **IMMO**

DER WIRTSCHAFTSSTANDORT MIT DEM PLUS



Gerhard Schuster,
Vorstand der Wien
3420 Aspern
Development AG

Die Seestadt in aspern entwickelt sich in rasanter Geschwindigkeit. Gerhard Schuster, Vorstand der Wien 3420 Aspern Development AG über Clusterbildung, Innovationsfreude und Vernetzung als Standortvorteil.

Herr Schuster, wo sehen Sie die großen Vorteile des Wirtschaftsstandortes aspern die Seestadt Wiens?

Gerhard Schuster: Die Seestadt ist ein bunter, vielfältiger Stadtteil, der Unternehmern viele Möglichkeiten in die Hand gibt. Einer der zentralen Vorteile für Unternehmer in der Seestadt: Sie befinden sich in bester Nachbarschaft mit Zukunftsbranchen. Zum Beispiel im Technologiezentrum aspern IQ arbeiten und forschen viele technikorientierte Pioniere: Die Technologietransfergesellschaft researchTÜb bietet anwendungsorientierte Forschung für die Wirtschaft an und betreibt die mi-factory (manufacturing innovations). In der Forschungsgesellschaft Aspern Smart City Research (ASCR) erforschen Siemens, Wien Energie und Wiener Netze gemeinsam energieeffiziente Gebäudetechniken und Stromnetze. Weitere innovative Betriebe sind 3 F Solar Technologies, Lima Austria, Comdata Systemhaus, Abix, Theobroma Systems, SCL-Sensor.Tech.Fabrication und andere.

Vernetzung und Synergien mit der Nachbarschaft stehen hier im Vordergrund und beleben den Wirtschaftsstandort. Sowohl Start-ups als auch große Industriezentralen profitieren von diesem Standortvorteil.

Der Standort aspern Seestadt wird von Beginn an mit Innovations- und Pioniergeist verbunden. Was kann die Seestadt als Wirtschaftsstandort Unternehmen bieten?

Gerhard Schuster: Die Seestadt gilt schon von Beginn an als Ort innovativer Stadtplanung. Hier werden neue Konzepte für eine Stadt der Zukunft entwickelt. Das Nebeneinander von Arbeiten und Leben, städtischer Peripherie mit erstklassigen Verkehrsverbindungen in das Zentrum Wiens, einem innovativen Nahversorgungsgebiet gepaart mit einem modernen Mobilitätskonzept sind nur ein paar Beispiele. Hinzu kommt eine Grundversorgung im schulischen, medizinischen und auch kulturellen Bereich. All das und mehr kommt natürlich sowohl den BewohnerInnen der Seestadt als auch MitarbeiterInnen der Firmen, die sich in der Seestadt niederlassen, zugute. Wir realisieren in der Seestadt ganz fantastische, innovative Projekte. Schon die Planung des HoHo Wien, des weltweit höchsten Holzhochhauses sorgt zum Beispiel schon vor der Errichtung für großes internationales Echo. Auch das Hightech Unternehmen Hörbiger, das in der See-

stadt gerade seine österreichische Zentrale errichtet, ist ein Beispiel für die Innovationskraft in der Seestadt. Im Technologiezentrum aspern IQ entsteht Österreichs erste Pilotfabrik 4.0 – ein wesentlicher Baustein für die heimische Wirtschaft, um das dringend benötigte Umfeld zur Entwicklung von „Industrie 4.0“-Produktionstechnologien zu schaffen. Der Innovations- und Wirtschaftsstandort aspern Seestadt wird laufend weiter ausgebaut.

Was sind die nächsten Schritte in der Entwicklung der Seestadt als Wirtschaftsstandort?

Gerhard Schuster: Wir sind gerade in einer ungemein spannenden Phase: Bereits über 6.000 Menschen leben in der Seestadt, und der Stadtteil erwacht zum Leben. Es ist aufregend mitzuerleben, wie sich die Konzepte zum Beispiel in den Bereichen Nahversorgung und Mobilität in der Realität bewähren. Wir haben hier bereits 2.000 Arbeitsplätze geschaffen und es werden laufend mehr. Die nächste Etappe ist die Errichtung des Seeparkquartiers. Der Baubeginn steht unmittelbar bevor. Hier wird das HoHo Wien als höchstes Holzhochhaus der Welt errichtet. Für ein weiteres Baufeld im Zentrum des Seeparkquartiers wurde bei der MIPIM 2015 zu einem internationalen Ideenwettbewerb eingeladen. Unter der Schirmherrschaft des Wiener Museums für Angewandte Kunst (MAK) und kuratiert von Dietmar Steiner, Direktor des renommierten Az W (Architekturzentrum Wien) im Rahmen der Vienna Biennale 2015 haben sieben europäische Architekturbüros gemäß dem Biennale-Motto „Ideas for Change“ Entwürfe für eine nutzungs-offene und multifunktionale Architektur eingereicht. Wir freuen uns besonders, die bereits ausgelobten Projekte Investoren und Interessenten in München bei der Expo Real vorstellen zu können. ■



Das Seeparkquartier in aspern Die Seestadt Wiens mit dem gekennzeichneten Baufeld des Ideenwettbewerbes aspern INTERNATIONAL

EXPE RTEN FORUM

Die führenden Profis der
Immobilienwirtschaft geben Ihnen
in diesem Forum Tipps, Einblicke
und Hintergrundwissen.

- ZINSHÄUSER
- INNOVATIVER
WOHNBAU
- VORSORGE-
WOHNUNGEN
- ASSETKLASSE
HOTEL



Das Expertenforum bietet Einsicht in die Meinung führender Immobilienprofis
und entsteht auch unter deren finanzieller Beteiligung.



**RAIFFEISEN
EVOLUTION**

„Wir haben uns bereits intensiv mit den Veränderungen im Wohnen beschäftigt, bevor es ein Thema in den Medien wurde. Wir beobachten Trends im In- und Ausland und optimieren laufend unsere Konzepte und haben hier Pionierarbeit geleistet.“

Markus Neurauter,
Raiffeisen evolution

INNOVATIVE WOHNBAU-KONZEPTE

Innovative Bauträger antizipieren heute schon, wie in der Zukunft gewohnt wird. Raiffeisen evolution beweist mit seinen Wohnkonzepten, dass dieser Weg erfolgreich ist.

Bereits 2003 hat Raiffeisen evolution beschlossen, das Wohnen der Zukunft aktiv mitzugestalten und innovative Wohnkonzepte zu entwickeln, die in den Wohnprojekten realisiert werden. „Wir haben bis heute mehrere Projekte in Österreich umgesetzt, bei denen die Konzepte berücksichtigt wurden. Auf zwei Projekte sind wir besonders stolz: In der Trondheimgasse in Wien-Donaustadt und in der Walcherstraße in Wien-Leopoldstadt wurden alle drei Konzepte in einem Projekt verwirklicht“, erklärt Markus Neurauter, Managing Director.

Die drei Konzepte nennen sich ECO-BASE®, WOHN-BASE® und HUMAN-BASE®. Ersteres zielt vor allem auf das Thema Energiesparen ab. Zahlreiche Maßnahmen tragen dazu bei, allerdings verändern sich die Benchmarks genauso wie die technischen Möglichkeiten. Das ECO-BASE®-Konzept wird daher laufend angepasst – und ist damit auch stets vorne dabei. HUMAN-BASE® lautet eine Antwort auf den demografischen Wandel, der uns bevorsteht. Er geht von dem Wunsch vieler Menschen aus, immer länger in den eigenen vier Wänden ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Daher ist es notwen-

dig, dass sich der Wohnraum dem Alter anpasst und ohne großen Aufwand adaptiert werden kann. Bereits beim Bau werden im Badezimmer und im WC die entsprechenden Unterkonstruktionen vorgesehen, um später zum Beispiel Handgriffe anbringen zu können. WC und Badezimmer bzw. Abstellraum können zu einem breiteren Raum umfunktioniert werden, da beide Räume aneinander grenzen und die eingezogene Trennwand keine Installationen enthält. Das Konzept der WOHN-BASE® basiert auf sechs Säulen: Sicherheit, Komfort, Kommunikation, Homeworking, Unterhaltung und Kosteneinsparung. Im Sinne von echtem „smart living“ ermöglicht Raiffeisen evolution mit diesem Konzept den Bewohnern ein Mehr an sozialer Vernetzung, Flexibilität und Lebensqualität. Dazu gehören ein hauseigener Wellnessbereich, eine Event-/Office-Base sowie die Shop-Base und das hauseigene Intranetportal.

Das ist nur ein kleiner Überblick der Wohnbau-Konzepte von Raiffeisen evolution, welche mit führenden Experten ausgearbeitet und erfolgreich umgesetzt wurden. ■

www.raiffeisenevolution.com



DIE VORSORGE- WOHNUNG IST DIE SICHERSTE ART, KAPITAL ANZULEGEN

Investieren in Wohnungen mit dem Zweck der Vermietung ist nach wie vor eine beliebte und nachhaltige Veranlagung – und das zu Recht.

Bis vor wenigen Jahren führte das Investment in einzelne Wohnungen lange Zeit ein Dornröschen-Dasein und galt – trotz Renditen von mehr als 5 Prozent – als sicheres, aber wenig spannendes Investment, da der Immobilienaktienmarkt zu dieser Zeit weit höhere Renditen vorweisen konnte. Aber gerade in den letzten Jahren im Umfeld der Krisen auf den Kapitalmärkten haben viele Investoren gerade diese Sicherheit wieder gesucht – die typische Vorsorgewohnung rückte als Investment in Grund und Boden wieder ins Interesse der Kunden. Eine Vorsorgewohnung ist im Prinzip nichts anderes als eine Eigentumswohnung, die zum Zweck der Vermietung angeschafft wird, wodurch

aber auch steuerliche Vorteile geltend gemacht werden können, wie beispielsweise die Zinsen im Falle einer Fremdfinanzierung oder die Abschreibung auf den Gebäudeanteil. Dazu kommt noch, dass eine solche Wohnung sinnvollerweise zum Nettobetrag gekauft wird und daher der Umsatzsteueranteil nicht schlagend wird.

Nachhaltig investieren

Aber diese Vorteile allein sollten nicht kaufentscheidend sein, sondern auch hier ist die Nachhaltigkeit des Investments zu beurteilen: der österreichische Wohnungsmarkt – unabhängig davon, ob Miete oder Eigentum – ist kerngesund. Wir haben eine gute Nachfrage vorzuweisen, von einer Blase gehen wir aber nicht aus. Dafür sprechen auch die demografischen Prognosen, wie zum Beispiel in der Bundeshauptstadt: Wien soll in den nächsten Jahrzehnten wieder eine Zwei-Millionen-Stadt werden. Ein weiterer Druck auf den Wohnungsmarkt besteht durch die Verkleinerung der Haushalte – Stichwort: Single-Haushalt. Diese Fakten sprechen dafür, dass das Investment in Immobilien – in „Betongold“, wie ich es gerne formuliere – auch in Zukunft eine sichere, nachhaltige und weiterhin beliebte Anlageform darstellt. ■

„Warum es sich noch immer lohnt, Wohnungen zu kaufen.“

DI Sandra Bauernfeind, Geschäftsführerin
EHL Immobilien Management GmbH

„Der Wiener Zinshausmarkt gehört mit seinen nachhaltigen und inflationsgeschützten Renditen weiter zu den stabilsten Segmenten.“

Eugen Otto, Otto Immobilien Gruppe

ZINSHAUSMARKT: PREISE WEITER HOCH, RENDITEN STABIL

Vereinzelt leicht steigende Preise, stabile Renditen, eine geringere Anzahl an Transaktionen: Das sind kurz gefasst einige Ergebnisse des Ersten Wiener Zinshaus-Marktberichts der Otto Immobilien Gruppe für 2014.

Für das Vorjahr ergibt sich laut Unternehmenschef Eugen Otto eine gute Entwicklung. Nach Berechnungen seines Unternehmens kletterte der Umsatz vor allem aufgrund eines höheren Nachlaufs im Vorjahr auf 760 Millionen Euro, für heuer rechnet man mit einem ähnlichen Wert. Auf hohem Niveau haben sich 2014 demnach die Preise etabliert. Die niedrigsten Einstiegspreise sind weiterhin außerhalb des Gürtels mit rund 750 Euro pro Quadratmeter zu finden. Für ein Gründerzeit-Zinshaus bzw. einen Anteil davon innerhalb des Gürtels sind hingegen zumindest 1.330 Euro pro Quadratmeter zu investieren. Als bemerkenswert sieht man die Entwicklung im 1. Bezirk, wo die Spitzenpreise seit dem ersten Halbjahr 2014 um immerhin rund 6 Prozent anstiegen, während sie im 8., 9. oder 15. Bezirk sanken.

Veränderung nur in drei Regionen

Sehr stabil sind die aktuellen Renditen: Derzeit können Anleger mit Renditen von mindestens 1,5 Prozent in der Wiener Innenstadt und maximal 5,8 Prozent im 10. und 11. Bezirk rechnen. Lediglich in drei Regionen verzeichnen die Experten von Otto Immobilien leichte Veränderungen. Dies sei „ein weiteres Indiz dafür, dass der Wiener Zinshausmarkt mit seinen nachhaltigen und inflationsgeschützten Renditen weiter zu den stabilsten Segmenten gehört“, so Eugen Otto, geschäftsführender Eigentümer der Otto Immobilien Gruppe. Untersucht wurden auch wieder die einzelnen Preiskategorien, und hier zeigt sich: Fast 90 Prozent der Transaktionen betrafen Immobilien bis 5 Millionen Euro, der Anteil der Transaktionen mit höheren Volumina hat sich deutlich verringert. „Fast jede zweite Transaktion im Vorjahr lag in einer Bandbreite zwischen 1 und 2,5 Millionen Euro, und diese

Kategorie legte im Vergleich zu 2013 weiter deutlich zu“, betont Eugen Otto gemeinsam mit dem Studienautor Alexander Bosak und dem Leiter der Abteilung für Wohnimmobilien und Zinshäuser Richard Buxbaum. Sie beobachten noch eine weitere Entwicklung: Der Trend zum Kauf ganzer Wiener Gründerzeit-Zinshäuser setzt sich weiter fort.

Als Quellen für den Ersten Wiener Zinshaus-Marktbericht dienten wie in den Vorjahren neben eigenen umfangreichen Recherchen die Eintragungen im öffentlichen Grundbuch, der Kaufvertragsspiegel von IMMOUnited, weiters der Kulturgüter-Kataster der Stadt Wien, Daten der Statistik Austria sowie der MA 5. Erhoben wurde für den aktuellen Zinshaus-Marktbericht wieder der gesamte Bestand der klassischen Wiener Gründerzeit-Zinshäuser. Demnach waren mit Stichtag 31. Dezember 2014 in Wien noch rund 14.790 Gründerzeit-Zinshäuser nach der von Otto Immobilien entwickelten Methodik vorhanden, das sind 740 Häuser weniger als noch zu Beginn der Recherchen 2008. Der Erste Wiener Zinshaus-Marktbericht kann gerne in gedruckter Form zugestellt werden. ■

WER KAUFT, WER VERKAUFT?

Es drängen zunehmend Unternehmen auf den Zinshausmarkt, seit 2008 hat sich ihr Anteil auf Käuferseite fast verdoppelt. Im Vorjahr gingen 77 Prozent des Transaktionsvolumens in den Besitz von Unternehmen, wobei vor allem Versicherungen immer stärker als Käufer vertreten sind.

SELBSTVERSTÄNDLICH ODER AUSSERGEWÖHNLICH?

Nur die ganzheitliche Betrachtung eines Projekts garantiert die erfolgreiche Abwicklung eines Bauvorhabens.

Der Hype um das Thema Lebenszykluskosten – Betrachtung des gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes etc. – erinnert ein wenig an die Entdeckung des Wortes Nachhaltigkeit. Beides keine neuen Themen, aber werbewirksam sensationell aufbereitete Stichworte, die sich plötzlich jede Branche gern auf die Fahnen heftet. Die ersten inflationären Ausschläge sind schon längst beobachtbar.

Qualität, Termin und Kosten müssen stimmen

Für uns als Planer, als Generalkonsulenten und somit als Berater von Bauherren ist die ganzheitliche Betrachtung eines Projekts selbstverständlich, und dieser Ansatz, der zugleich auch die Philosophie des Generalkonsulenten beschreibt, impliziert selbstverständlich den Fokus auf die Lebenszykluskosten. Denn nur mit einer ganzheitlichen Betrachtung können wir die

Kooperation der einzelnen Disziplinen, die bei einem Bauvorhaben zusammenarbeiten müssen, verbessern – und letztlich im Sinne des Bauherrn optimieren. Das bedeutet, Qualität, Termin und Kosten müssen stimmen. In Wahrheit ist die Berücksichtigung der Lebenszykluskosten bei jedem Bauvorhaben notwendig und dürfte gar keine Diskussion mehr sein. ■

„Der Hype um das Thema Lebenszykluskosten erinnert ein wenig an die Entdeckung des Wortes Nachhaltigkeit.“

Günther Sammer, Vasko+Partner

VASKO+ PARTNER

Das Zivilingenieurbüro hat sich als Generalkonsulent für die Abwicklung von Großbaustellen etabliert. Das Leistungsspektrum von Vasko+Partner umfasst alle Ingenieurdisziplinen und kann dadurch alle Leistungen aus einer Hand bieten.



ASSET- KLASSE HOTEL IM FOKUS DER INVESTOREN

2014 wurden 16,8 Milliarden Euro in Hotels in Europa, Afrika und dem Nahen Osten investiert. Ein Plus von 30 Prozent. Ein Großteil des Kapitals von 10,4 Milliarden Euro entfiel auf Großbritannien, Deutschland und Frankreich. Für das laufende Jahr erwartet der CEO der UBM Development AG, Karl Bier, eine Fortsetzung des Trends.

Die klassische Büroimmobilie in München oder Frankfurt erzielt aktuell bis zu 4,75 Prozent. Hotels hingegen bringen, so sie richtig bewirtschaftet werden, mit bis zu 5,25 Prozent deutlich mehr Ertrag. „Der Renditevorsprung einer Hotelimmobilie erklärt sich dadurch, dass sie nicht nur Nutzfläche zur Verfügung stellt, sondern auch die Möglichkeit bietet, zusätzliche Erträge durch eine Vielzahl von Dienstleistungen und Services zu generieren“, meint der CEO der UBM Development AG, Karl Bier. Wie bei allen Immobilien sei auch bei Hotels der langfristige Erfolg von der Lage abhängig. Zudem sollten Image, Kategorie und Buchungssystem mit dem Standort korrelieren.

Konjunkturabhängig, aber beeinflussbar

Dass sie die wirtschaftliche Entwicklung zeitnah abbildet, ist ein weiteres wichtiges Merkmal der Assetklasse Hotel. Ihr Ertrag ist inflationssicherer, weil die Raten problemlos angepasst werden können. Mietverträge hingegen weisen eine lange Bindungsdauer auf. Boomt die Wirtschaft, machen die Mieter einer Büro- oder Gewerbeimmobilie mehr Gewinn, der Vermieter ist aber anders als der Hotelbetreiber vertraglich langfristig gebunden und kann keine höhere Miete durchsetzen. Läuft die Konjunktur hingegen schlecht, drücken Mieter von Büro- und Gewerbeimmobilien den Preis. Der Immobilienbesitzer steht dann vor der Wahl, entweder die Miete zu reduzieren oder Ausfälle hinzunehmen. Der Betreiber eines Hotels hingegen kann durch Zurücknahme der Zimmerpreise zumindest eine Basisauslastung sichern und ist damit quasi immer auf der sicheren Seite. „Wie kann man als Anleger von der Entwicklung profitieren? Da nur den wenigsten genug Geld für den Erwerb von Wohnungen oder Bürohäusern zur Verfügung steht, bieten sich Immobilienaktien an“, so Bier. Die „neue“ UBM sei hierfür derzeit noch ein Geheimtipp. ■



„Wie kann man als Anleger von der Entwicklung profitieren? Da nur den wenigsten genug Geld für den Erwerb von Wohnungen oder Bürohäusern zur Verfügung steht, bieten sich Immobilienaktien an.“

Karl Bier, CEO UBM Development

AUFBRUCH IN EINE NEUE ARBEITS- WELT

Ein Laptop oder Tablet, ein Smartphone und ein paar Take-away-Lokale in unmittelbarer Umgebung – brauchen wir überhaupt noch ein Büro?



Identitätsstiftende Arbeitsumgebung – die neue M.O.O.CON home.base

Dank smarter Technologie lässt sich leicht von überall arbeiten, und auch im Büro steigt die Mobilität immer mehr. Je weniger unsere Wissensarbeit standardisierten Abläufen folgt und je stärker wir zwischen Projekten und Standorten wechseln, desto mehr lösen sich auch gewohnte Grenzen auf. Der Bedarf nach Telearbeit und Home-Office steigt, und auch im Büro ist der zugewiesene Schreibtisch längst nicht mehr der einzige Ort, an dem wir unsere Arbeit verrichten. Mit steigender Mobilität sehnen wir uns nach Ruhe und Vertrautheit, nach Anerkennung und Wertschätzung. Erst daraus schöpfen

wir wieder Kraft und finden Motivation und Inspiration für das tägliche Tun.

Das Büro als Heimathafen

In diesem Kontext kommt dem Büro eine bedeutende Rolle zu: Unternehmen buhlen um die talentiertesten Köpfe, und Geld alleine reicht als Anerkennung nicht aus. Immer wichtiger werden daher Arbeitsumgebungen, die die Sehnsüchte der Menschen erfüllen und identitätsstiftend wirken. Mit der M.O.O.CON home.base haben wir unser bestehendes Wiener Büro umgebaut und erweitert und einen Heimathafen geschaffen, in den wir immer wieder gerne einlaufen, um Energie zu

tanken und uns gegenseitig zu unterstützen, zu lernen und Wissen weiterzugeben sowie die beste Arbeitsumgebung für uns zu finden. Als WissensarbeiterInnen sind wir in einem Wechselspiel zwischen Konzentration und Kommunikation, zwischen Einzel- und Projektarbeit, zwischen kreativen Freiräumen und standardisierten Arbeitsprozessen tätig. Die M.O.O.CON home.base stellt eine tätigkeitsbasierte Arbeitsumgebung mit unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten dar, die unsere Vielfalt und Mobilität optimal unterstützt. ■

www.moo-con.com



M.O.O.CON ist die Unternehmensberatung für identitätsstiftende und nachhaltige Arbeitswelten.



SÜBA

DER BAUTRÄGER FÜR
EXKLUSIVE IMMOBILIEN

FELBIGO

1140 Wien, Felbigergasse 65

- 20 attraktive Eigentumswohnungen
- 43 bis 158 m² Wohnfläche
- Großzügige, südseitige Freiflächen
- Perfekte Infrastruktur und Verkehrsanbindung
- Tiefgarage
- Geplante Fertigstellung 4. Quartal 2015
- HWB 30 fGEE 0,56



PROVIDENTIA

1120 Wien, Schölgasse 4

- 25 attraktive Eigentumswohnungen
- 45 bis 75 m² zzgl. Freiflächen
- Küchen im Kaufpreis inkludiert!
- Perfekte Infrastruktur und Verkehrsanbindung
- Tiefgarage
- Geplante Fertigstellung 3. Quartal 2016
- Ideal für Kapitalanleger!
- HWB = 34 fGee = 0,81

ATZGERSDÖRFL

1230 Wien, Meisgyergasse 6–10

- nur mehr wenige Wohnungen verfügbar
- 52 bis 132 m² zzgl. Freiflächen
- Perfekte Infrastruktur und Verkehrsanbindung
- Ruhelage
- Tiefgarage
- Bezugsfertig!
- HWB 41/34/39



01/580 10 20
www.sueba.at



Nutzerbasierte Bewertung von Büroimmobilien

Gewerbliche Immobilien können mit den klassischen Verfahren bewertet werden. Für Unternehmen mindestens genauso wichtig seien aber nutzerbasierte Bewertungen, weist Dirk Krupper in seiner Dissertation nach. Denn die Leistung der Mitarbeiter könne mit der richtigen Büroumgebung um bis zu 20 Prozent gesteigert werden.

ÜBER DEN AUTOR

Dirk Krupper promovierte extern im Fachgebiet Immobilienwirtschaft und BauBWL des Fachbereichs Rechts- und Wirtschaftswissenschaften der TU Darmstadt. Seit 2003 ist er in der Immobilienwirtschaft tätig, zuletzt als Fondsmanager eines der größten Offenen Immobilienfonds in Deutschland.

Es sind mehrere brisante Ergebnisse, die Dirk Krupper in seiner Untersuchung für seine Doktorarbeit herausgefunden hat. Krupper wählte dabei absichtlich nicht die Perspektive eines Immobilieninvestors, sondern jene von Unternehmen, die aus einer Immobilie das Beste heraus holen wollen – sie wollen ja schließlich ein erfolgreiches Kerngeschäft erbringen. Doch da fängt's schon an: In seiner Untersuchung zeigte sich, dass die Manager der Unternehmen nicht in der Lage waren, die eigenen Mitarbeiter und ihre Zufriedenheit mit der Immobilie bzw. den Arbeitsbedingungen richtig einzuschätzen. Wissenschaftlich ausgedrückt: Es gab keine nennenswerte Korrelation zwischen den Meinungen des Managements und denen der Mitarbeiter.

Dabei freuen sich Unternehmenschefs doch immer, wenn sie übersiedeln, spart sich das Unternehmen, das seinen Mitarbeitern die neuen Räumlichkeiten als be-

sonders modern verkauft, zumeist ordentlich Platz (also Geld) – Flächenreduktion heißt das im Chargon. „Das Management von Büroimmobilien beschränkt sich meist auf die Reduktion der Raumkosten“, mokiert Krupper. Dabei findet typischerweise keine Berücksichtigung des Trade-off zwischen Arbeitsplatzkosten und Mitarbeiterproduktivität statt.

Nutzerbefragungen kaum wissenschaftlich

Das ließ Krupper keine Ruhe, und er untersuchte die Zusammenhänge zwischen Büroumgebung und deren Wirkungen auf Nutzer. Dies machte er u. a., indem er sogenannte Post-Occupancy-Untersuchungen (also Nutzerbefragungen) integrierte. Bislang gäbe es zwar mehrere solche Befragungstools, wenige seien aber wissenschaftlich fundiert, erzählt Krupper der Immobilienwirtschaft. Dabei wären die doch sinnvoll, um den Wert einer Immobilie für ein Unternehmen zu

DIE ERGEBNISSE DER NUTZERBEWERTUNG
KORRELIEREN NICHT MIT DEM ALTER
ODER DER MODERNITÄT DER IMMOBILIEN.
AUCH NICHT MIT IRGENDWELCHEN
NACHHALTIGKEITZERTIFIKATEN.

messen. Wenn man heute von Immobilienbewertung spricht, meint man meistens die Feststellung des monetären Wertes oder eine technische Due Diligence. Aber die, um die es geht, werden meist vergessen: die Nutzer. Und Krupper wies nach, dass die Ergebnisse der Nutzerbewertung nicht mit dem Alter oder der Modernität der Immobilien korreliert. Auch nicht mit irgendwelchen Nachhaltigkeitszertifikaten. So erreichte ein modernes Büroobjekt mit einem Green-Label bei der Befragung lediglich eine durchschnittliche Zufriedenheit bei den Nutzern – also bei jenen,

die darin für das Unternehmen Höchstleistungen erzielen sollen. Dabei spielt die Zufriedenheit eine entscheidende Rolle – sie spiegelt die allgemeine Wahrnehmung der Büroumgebung wider und steht in sehr enger Beziehung zur Produktivität der Büronutzer.

Haustechnik nebensächlich

Anders gesagt: Alle legen immer besonders viel Wert auf scheinbar wichtige „Facts“ wie Heizung, Lüftung, Klima. Dabei gehe es den Nutzern nicht nur um die technischen Möglichkeiten, so Krupper,

sondern etwa um Privatheit, also die visuelle oder akustische Unabhängigkeit. Ein paar Grad mehr oder weniger sind in der Regel genauso ausschlaggebend wie die räumlichen Möglichkeiten zu ruhigem, konzentriertem und vertraulichem Arbeiten. Deshalb wird häufig der Arbeitsbildschirm so positioniert, dass er für Dritte nicht einsehbar ist, und der Tisch möglichst weit von der Tür entfernt aufgestellt. Der Arbeitsplatz wird personalisiert durch Familienbilder, Kalender, Trophäen und Urkunden, ja selbst durch die eigene Tasse. Damit

>

Immobilienforum Wien 2016

Innovative Projekte – Geldgeber von morgen – Ideen mit Zukunft

11. Februar 2016, Sofitel Vienna Stephansdom, Wien



- **Neue Stadtviertel für Wien** – Herausforderung und Chance für Handel und Gewerbe
- **Luxusimmobilien** – Exklusives Wohnen in Wien
- **Investmentmarkt Wien** – Attraktive Chancen im Herzen Europas

Special für Leser der
IMMOBILIENWIRTSCHAFT
€ 100,- Rabatt auf Ihre
Teilnahme! Kennwort: IW

Vorträge u.a. von:

DI Thomas Madreiter
Planungsdirektor,
Stadt Wien

Mag. iur. Gertrude Schwebisch
MBA, MRICS, Leiterin Großvolumiger
Wohnbau, Erste Bank Österreich
und s Bausparkasse AG

Veranstalter:

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Jetzt mit Kennwort anmelden und Rabatt sichern!

www.immobiliendum-wien.com

Hotline +43 1 516 333 809

>

wird ein individuelles Territorium geschaffen, das jedem anderen sagt: Hier wohne ich! Sollte die Privatheit allerdings permanent auf der Strecke bleiben, sind die negativen Effekte genauso gravierend wie dauerhaft 30° C im Büro.

Die wichtigsten Erkenntnisse

Krupper hat in seiner Untersuchung mehrere Erkenntnisse gefunden, die wichtigsten sind hier zusammengefasst:

- Die Büroumgebung übt signifikante Effekte auf Zufriedenheit mit der Arbeit, Leistungsfähigkeit und Gesundheit aus.
- Anhand der Ergebnisse der vorliegenden Studie lassen sich Potenziale zur Steigerung der Produktivität aufzeigen, die durch Verbesserung der Umgebungsbedingungen im Mittel 20 Prozent betragen können.
- Die Zufriedenheit der Nutzer nimmt mit steigendem Grad der Einflussmöglichkeiten auf die Umgebungsbedingungen zu.
- Neben den Umgebungsbedingungen Licht, Lärm, Luft oder Raumklima erfahren die räumlichen Verhältnisse und die Größe des Arbeitsplatzes generell eine mindestens gleichbedeutende Wertung für die Einschätzung der Büroumgebung.
- Unabhängig von den identifizierten Nutzergruppen erfahren die Einschätzung der Lärmsituation, die Einschätzung der Platzverhältnisse im Büro und die Möglichkeit zum konzentrierten Arbeiten eine vergleichsweise hohe Bedeutung für die gesamte Einschätzung der Büroumgebung.
- Die sozialen Verhältnisse zu Kollegen und Vorgesetzten können je nach Nutzergruppe einen signifikanten Einfluss auf die Einschätzung der Büroumgebung ausüben.

- Die wahrgenommene Entscheidungsfreiheit bzw. Kontrolle bei der Arbeit, der Anspruch an die Tätigkeit und die zeitliche Belastung können einen signifikanten Einfluss auf die Einschätzung der Büroumgebung ausüben.
- Je mehr Zeit die Befragten im Büro verbringen, desto kritischer erscheint ihre Wahrnehmung und Bewertung der Umgebungsbedingungen.
- Es besteht keine signifikante Beziehung zwischen der Erfahrung mit unterschiedlichen Bürogebäuden und der Einschätzung der Umgebungsbedingungen – wer also von einem neuen in ein älteres Gebäude wechselt, ist nicht a priori schon mal unzufrieden.
- Den Aspekt des Gefallens interpretieren Büronutzer aus ästhetischen Gesichtspunkten und aus Perspektive der Nutzungsfähigkeit gleichermaßen.

Unternehmen haben andere Sichtweise

Bleibt die Frage, warum Unternehmen denn so geizig sind, wenn es ums Büro geht? Erstens muss man wohl antworten: Weil sie sich des Effekts von Immobilien auf die Leistung, den auch Krupper aufgezeigt hat, nicht bewusst sein dürften. Als weitere Gründe lassen sich anführen, dass die Reduktionen von Mietflächen und Mietkosten vergleichsweise schnell und kalkulatorisch bzw. bilanzbuchhalterisch „sichtbar“ ausgeführt werden können. Dagegen lassen sich Einflüsse auf die Produktivität eines Nutzers oder dessen Zufriedenheit nicht ohne Weiteres quantifizieren, weil geeignete Messgrößen nur selten erhoben werden und nachhaltige Wirkungen geeigneter Maßnahmen mittel- bis langfristig auftreten, wenn sie denn überhaupt eindeutig den Verbesserungen in die Arbeitsumgebung zugeordnet werden können. Dass Korrelationen bestehen, ist jedenfalls jetzt wissenschaftlich. ■

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Vera Kapfenberger
Bildbearbeitung Reinhard Lang
Illustration Sascha Vernik (S. 48)
Fotos Rendered by LOOM Design and edited by OPA (S. 1, 7), Shutterstock/Faberr Ink, Egor_21, Derter, eatcute (S. 4, 5), Archiv (S. 8, 9, 10), Saint-Gobain Rigips Austria (S. 8), smart-flower energy technology GmbH (S. 9), SageGlass@/Olaf Rohl (S. 10), beige stellt (S. 12), Shutterstock/microvector (S. 13), beige stellt (S. 14), The Interlace by OMA/Ole Scheeren/photo © Iwan Baan (S. 15), Hertha Hurnaus (S. 16), WOLF REICHT ARCHITECTS (S. 16), Ballymore Group (S. 17), Kinderhotel Oberjoch (S. 17), Reinhard Lang (S. 18, 19, 20), IBA Hamburg GmbH/Johannes Arlt (S. 22, 23), proHolz Steiermark (S. 24), Portopiccolo (S. 28, 29), Siemens (S. 31), Henkel (S. 31), beige stellt (S. 34), 6B47 (S. 34), Shutterstock/ Elenadesign, 1ZiMa (S. 36, 37), Shutterstock (S. 39), Michael Krebs (S. 40, 41, 42, 44, 45)
Autoren Anton Beran, Gisela Gary, Edgar Loewenstein
Redaktionsanschrift
 immobranche.at
 Kommunikationsbüro,
 Brucknerstraße 2/5, 1040 Wien
 office@immobranche.at
Anzeigen- und Promotionskontakt
 STANDARD Verlagsgesellschaft m. b. H.,
 Vordere Zollamtsstraße 13, 1030 Wien
 Anzeigen: Henning Leschhorn,
 T: +43-1-531 70-234,
 henning.leschhorn@derStandard.at
Druckunterlagen
 T: +43-1-531 70-388 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: +43-1-524 89 00
Geschäftsführung
 Wolfgang Bergmann
Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2 und 3 Mediengesetz
 www.egger-lerch.at/impresum



Möblierungsvorschlag

WOHNEN: NAHE AM PRATER UND DIREKT AN DER U2

Neuwertige Mietapartements von 48 bis 65 m², 2 Zimmer mit Balkon oder Garten/Terrasse

- moderne 2-Zimmer-Wohnungen
- mit Garten/Terrasse oder Balkon
- hochwertige Ausstattung
- Lobby mit W-LAN und Concierge
- Outdoor-Pool und Wellnessbereich
- Chilling Lounge und Partyraum
- DGNB Nachhaltigkeitszertifikat
- Tiefgarage und Fahrradabstellraum



Miete: ab € 728; BK: ab € 102; HK: ab € 25 (inkl. Ust.)

HWB = 24 kWh/m²a (gem. EA vom 13.11.2011)



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

CAMPUS LODGE, Josef-Fritsch-Weg 1,3,5; 1020 Wien

est. 1998

andromeda
-tower.at

ANDROMEDA TOWER

HWB 76 kWh/m²a