IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

2·16

06 >
FLUCHT NACH VORNE
Maklern geht's an den Kragen

04 >
PROPTECHS
Die neuen Disruptoren der Immo-Branche.

30 >
SANIERUNG
Aus alten Hütten werden trendige Hideaways.

40 >
HONIG
Immer mehr Imker in Wiens Innenstadt.

VIELEN DANK FÜR IHR VERTRAUEN!

www.ehl.at/marktberichte

25 Jahre EHL

An International Associate of savills

Wir leben Immobilien. EHL

DGNB

GARTEN PARK
am kleinen Anninger

Nur mehr 28 Wohnungen verfügbar!

ERSTBEZUG

Traumwohnungen: 50 - 131 m²

Brühler Straße 73, 2340 Mödling

- 48 Mietwohnungen mit 2 - 4 Zimmern
- Fußbodenheizung, Markenküche, Alarmanlage
- Balkon, Terrasse oder Eigengarten
- Outdoor-Pool, Wellness-/ Fitnessbereich
- auf 3 Jahre gedeckelte Betriebskosten

Mietanfragen: Renate Strommer

0699 14 970 050

renate.strommer@immopartner.net

BEZUGSFERTIG: AB SOFORT

www.ig-immobilien.com & www.gartenpark-anninger.at

INHALT >
IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2·16

PROPTECH 2 < **4**
Digitalisierung. Wie die neuen Start-ups die Immo-Branche durcheinanderwirbeln.

5

6 > **COVERSTORY**
Makler. Neue Honorarrichtlinien drohen, die Digitalisierung ersetzt immer mehr klassische Tätigkeiten des Maklers. Wir zeigen Auswege aus dem Dilemma.

7
8
9
10
11
12
13

NEUE WOHNFORMEN < **14**
Die magische 7. Cohousing ist der letzte Trend, Mischnutzungen nehmen zu und Immobilien kann man aufblasen.

15
16
17

KURZZEITWOHNEN < **18**
Interview. Investoren und Bauträger entdecken den Markt für Kurzzeitwohnen. Österreich hinkt hinterher.

19
20
21

22 > NEUES ARBEITEN
Ideen. Ein Garten zum Arbeiten, Holz zum Wohlfühlen und Vorstände, die sich das Büro teilen.

23
24
25

26 > FACILITY SERVICES
Unterschätzt. Analyse eines 8 Milliarden Euro schweren Marktes.

27
28
29

MIT LEICHTIGKEIT < **30**
Development. Ein Steirer baut nach und nach alte Häuser zu Premium-Hideaways um.

31
32
33

34 > ALLE WOLLEN HOTELS
Markt. Positionierte Konzepte sind gefragt – sowohl in der Stadt als auch in der Ferienhotellerie.

35
36

<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<< **37**
Tipps, Einblicke und Hintergrundwissen von den führenden Profis der Immobilienwirtschaft.

38
39

40 > HONIG
Wissenschaft. Bienen in Wiens Innenstadt: Über urbane Imkerei.

41
42
43
44

EXPERTEN FORUM

EDITORIAL >
HEIMO ROLLETT

Ohne Makler?

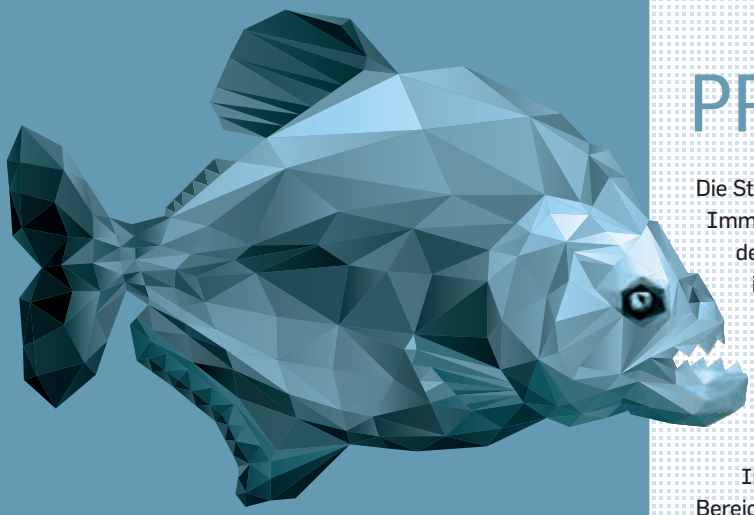
Stellen Sie den Sekt kalt. Egal, ob Sie Makler, Immobiliensuchender oder Eigentümer sind: Es wird für alle besser. Davor muss der Schaumwein aber noch kühlen. Das wird eine taffe Zeit und es gibt viel zu erledigen. Vor allem für die Makler, wenn sie die nächsten zehn Jahr überleben wollen. Die Google-Ökonomie radiert ihre aktuellen Geschäftsmodelle aus, Wertschöpfungsketten werden verdichtet, ineffiziente Märkte verschwinden, egal, ob es sich um große oder kleine Industrien (siehe Reisebüros, die Musikindustrie, Versicherungen) handelt. Und dann überrascht die Politik möglicherweise auch noch mit neuen Honorarrichtlinien wie dem Bestellerprinzip.

Es gibt viele Wege, sich schon jetzt fit zu machen für die Veränderungen. In dem Buch „Der Tod des Maklers. Und seine Rückkehr als Held“ sind einige skizziert. Die ersten, die Mutigen werden es leichter haben. Jeder, der rechtzeitig antizipiert, gewinnt. Manche von ihnen werden zu Helden. Zum unumgänglichen Berater für ihre gerne zahlenden Kunden, zum selbstverständlichen Verkaufskanal für Abgeber, zum Internetkaiser in Sachen Immobilien. Ach ja, und manche von ihnen werden sterben. Wer weiterwurschtelt und sein Geschäftsmodell ohne klaren Kundennutzen und ohne Positionierung aufbaut, der wird die Sektkorken der Exkollegen hören, während er im Warteraum des AMS Löcher in die Luft starrt.

So radikal? Ja. Aber auch so einfach.

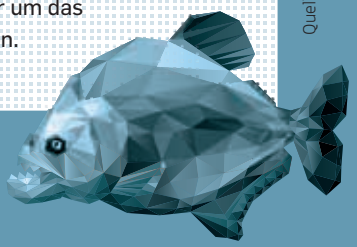
(Vorwort des aktuell erschienenen Buches „Der Tod des Maklers. Und seine Rückkehr als Held“. Lesen Sie dazu auch unsere Titelgeschichte.)

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



PROPTECH 2

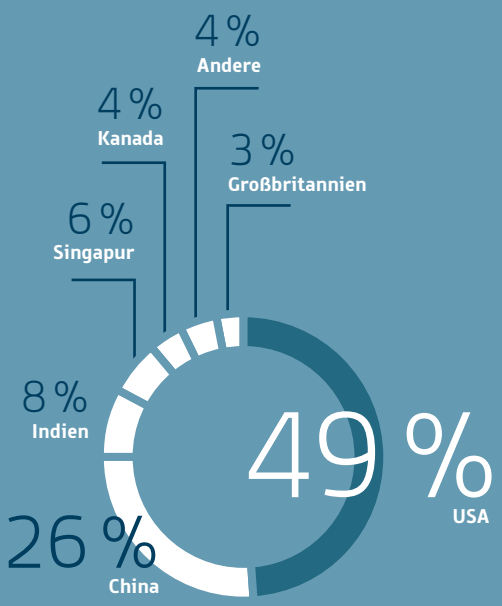
Die Start-up-Szene hat nun endlich die Immobilienwirtschaft erreicht. Das tut ihr gut, denn jetzt wird aufgemischt, und Innovation ist gefragt. Proptechs werden die kleinen Piranhas genannt, die sich einen Teil der Wertschöpfungskette vornehmen und anders, effizienter organisieren. Den größten Bereich machen neue Vermittlungsmodelle aus (siehe IMMOBILIENWIRTSCHAFT 1|2016), weitere Bereiche sind Digitale Immobilienfinanzierung, Crowdinvestment, 3-D-Visualisierung, Virtual Reality, Daten-Dienstleistung, teilweise Smart-Home-Entwicklungen, wenn sie mit dem Internet of Things zu tun haben. Das können also Buchungsplattformen, virtuelle Datenräume oder Apps zur Spracheingabe im Immobilienbewertungsprozess sein.
Massiv angegriffen wird etwa der Finanzierungsbereich. Das nun langsam in die Gänge kommende Crowdfunding werde dem klassischen Mezzanine-Kapital in der Immobilienfinanzierung künftig zunehmend den Platz streitig machen, so die aktuelle Tendenz. Für andere Bereiche braucht man ein wenig mehr Fantasie. Big Data – was heißt das schon? Zum Beispiel, dass hinter dem neuartigen Bürokonzeptanbieter WeWorks nicht allein Räume stehen, die vermietet werden. Es gehe vielmehr um das Sammeln von Nutzerdaten.



Real Estate Tech-Investitionen nach Gebieten

2010 bis 2015

Österreich? Wo? Nirgends. Selbst Deutschland, wo Proptechs gerade einen Hype erleben, spielt bei der Entwicklung keine große Rolle.



Quelle: CB Insights, Catella, eigene Recherchen

BEISPIELE

Buchungsplattformen

Homelike – spezialisiert auf möblierte Apartments

Virtuelle Datenräume

Drooms – ermöglicht Unternehmen den kontrollierten Zugriff auf sensible Unternehmensdaten für vertrauliche Geschäftsprozesse wie gewerbliche Immobilienverkäufe, M&A etc.

Besichtigungen

Timum – Besichtigungstermine online vereinbaren und koordinieren

Big Data

Building Radar – weltweit Bauprojekte finden

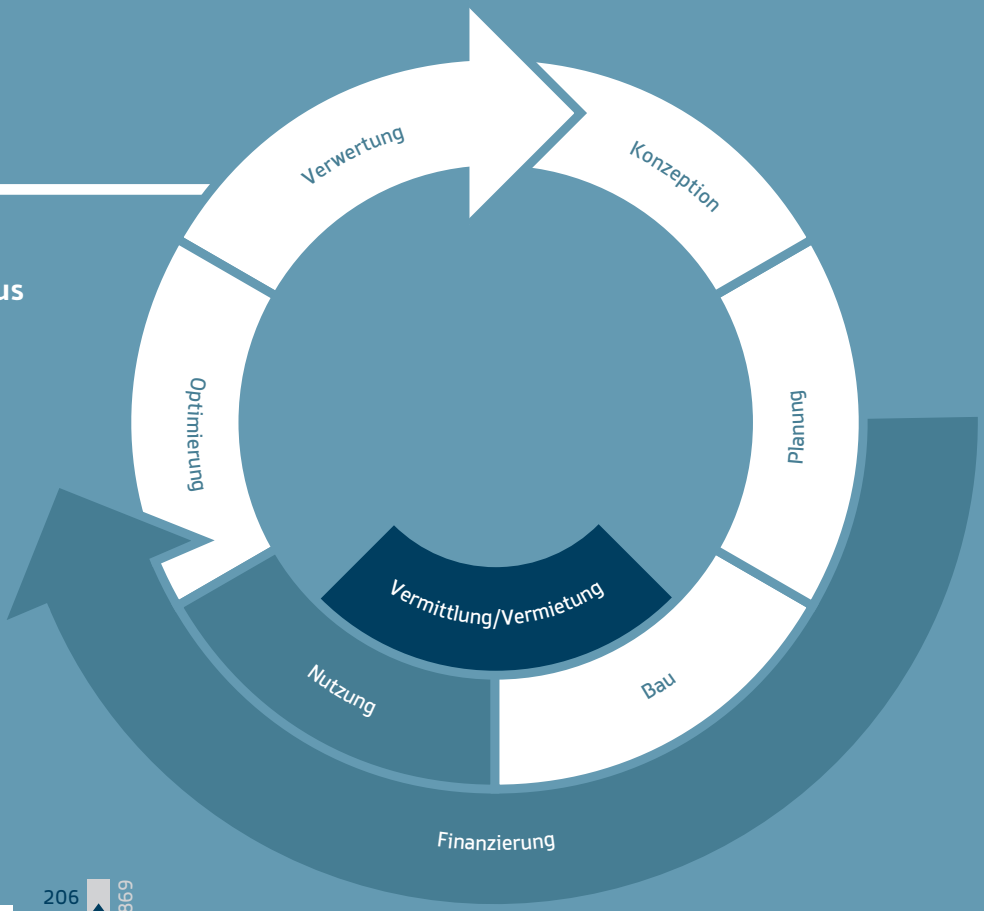
Bewertung

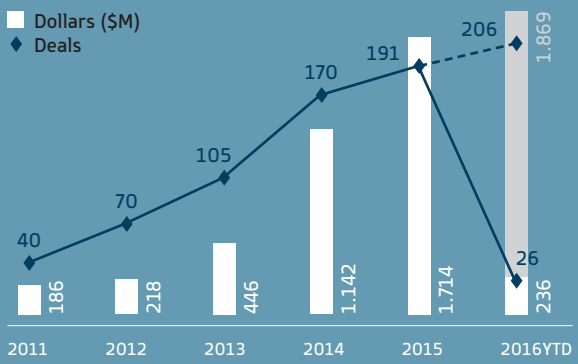
LORA – die Bewertungssoftware von onGeo ist in Österreich gestartet

Aktivitätsintensität der Proptech-Unternehmen im Wertschöpfungszyklus

Wo setzen die Start-ups an?

- stark
- mittel
- schwach





Immer mehr Investitionen in Proptechs

2011 bis 2016

Investoren haben Appetit bekommen. Sie buttern immer mehr Wagniskapital in Proptechs.

Building Information Modeling

ATP BIM-App – sorgt dafür, dass Anwender auf unterhaltsame und interaktive Weise ein besseres Verständnis von den komplexen Zusammenhängen der Integralen Planung mit BIM bekommen

Markt-transparenz

Imabis – In Österreich bereits unumgängliches Tool für Vermarktungsdaten

Visualisierung

immoviewer – stellt virtuelle Rundgänge her und visualisiert Räume in allen möglichen Varianten

Vermarktung

Workyourway – Lösungen für disruptive Flächen-vermietung

Smart Building

alphaEOS – bedarfs-orientiertes Heizen

DER TOD DES MAKLERS
EIN MARKT KONSOLIDIERT SICH

Die Wohnungsvermittlung steht vor einem radikalen Wandel. Makler können entscheiden, ob sie sich mit verändern oder nicht. Und somit ob es mit ihrem Geschäft bergauf geht oder in den Ruin.

AUSWEGE AUS DEM PROVISIONS-DILEMMA

Rund 7.000 aktive Wohnungsmakler gibt es in Österreich. Noch. Der Maklermarkt ist dabei, sich grundlegend zu verändern. Gewinnen werden jene Büros, die sich mit klaren Kundennutzen positionieren. Wer abwartet, riskiert, auf der Strecke zu bleiben.

Die Geschichte der Maklerleistungen und deren Honorierung ist eine Geschichte voller Missverständnisse. Der Klassiker lautet: Jeder will die Leistung vom Makler, keiner will sie bezahlen. Ob dieser Satz so richtig ist? Er stammt vornehmlich von den Maklern selbst. Wer sagt denn, dass der Konsument genau die Leistungen will, die der Makler anbietet? Das Dilemma liegt doch vielmehr darin, dass der Abnehmer für einen Makler zahlen muss, den er sich nicht einmal aussuchen kann und der möglicherweise seine Interessen – naja – möglicherweise vertritt. Am Ende führt das Ganze zu einer Frustration beim Kunden. Hätte er Leistungen, die er konkret wollte, bei einem Makler, den er wählen konnte, konsumiert, wären die Zufriedenheit und die Zahlungsbereitschaft von vornherein höher, weil echte Bedürfnisse befriedigt werden. Ausreden über eine mindere Leistung von Maklern und das Schlechtreden des Berufsstandes fänden dann ein Ende.

Disruption in der Wertschöpfung

Und jetzt kommen mitten in dieser Situation der Unzufriedenheit neue Anbieter daher, zerstückeln den Wertschöpfungsprozess der Immobilienvermittlung, nehmen sich einen Teilbereich heraus und gestalten ihn neu und besser. Das ist die klassische Vorgehensweise von Start-ups. Zum Beispiel Besichtigungen, die den Maklern einiges an Zeit und somit Geld kosten. In Deutschland gibt es schon eigene Dienstleister, an die man Besichtigungen auslagern kann – eine Art Personalagentur. Sind das ausgewiesene Immobilienexperten? Nein. Erwartet der Kunde die überhaupt? Auch nein. Bei der ersten Besichtigung will er einfach einmal einen Eindruck der Wohnung erhalten, weil er im Online-Inserat viel zu wenige Fotos anschauen konnte und womöglich auch die Grundrisse einfach schlecht oder gar nicht vorhanden waren. Genau hier setzen die Visualisierungsunternehmen an. Fast monatlich gibt es neue Möglichkeiten, die Räume kostengünstig schon online erlebbar zu machen und damit die aufwendigen Besichtigungen vor Ort zu verringern. Auch Matching-Plattformen selektieren schon im Vorfeld potenzielle Mieter und Käufer anhand genauer Profile und minimieren den Aufwand bzw. übernehmen sogar die Organisation der Besichtigung (siehe IMMOBILIENWIRTSCHAFT 01|2016). Aber selbst simple neue Tools wie Timum (www.timum.de) straffen

„DAS KANN ICH MIR GANZ GUT VORSTELLEN, DA DIE LEISTUNG DER MAKLER KÜNFTIG IMMER MEHR EINE BERATUNGS- ALS EINE VERMITTLUNGSFUNKTION HABEN WIRD."

Eugen Otto, Otto Immobilien Gruppe, über ein Tarifsystem, in dem Leistungen einzeln bezogen und bezahlt werden

>

„VIELE LÄNDER ZEIGEN UNS VOR, WIE ES GEHT – MEHR GEMEINSCHAFTSGESCHÄFTE, MEHR UMSATZ, MEHR MARKTANTEIL, BESSERES IMAGE. MAKLER, DIE NICHT KOOPERIEREN WOLLEN, SOLLTEN IHREN BERUF AUFGEBEN, BEVOR SIE IN DEN NÄCHSTEN JAHREN VOM MARKT AUSSELEKTIERT WERDEN."

Alois Reikersdorfer, RE/MAX Austria

>

die Effizienz von Besichtigungen für den Makler. So geht es mit jedem einzelnen Schritt in der Vermarktung, beginnend bei der Wertermittlung, über das Exposé bis zum Inserieren und dem Vertrag. Es sind natürlich vor allem digitale Lösungen (aber nicht nur), die die einzelnen Teilleistungen unterstützen, ersetzen oder ergänzen. Wird der Makler womöglich ganz durch Technologie ersetzt? Ja. Das wäre möglich. Klar ist das unpersönlich, aber das sind Selbstbedienungstankstellen und Online-Banking genauso. Wobei es nicht wahrscheinlich ist, wenn sich Makler der Veränderung öffnen und ihr Geschäftsmodell überdenken und neu ausrichten. Sie müssen sich ganz klar positionieren, heißt: Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen finden und kommunizieren.

Erste Vorreiter

Beispiele für Vorreiterbüros, die anders agieren, gibt es in Österreich schon. Ein vorausdenkendes Maklerbüro mit nur wenigen Mitarbeitern aus Niederösterreich hat zum Beispiel schon vor Jahren eine Strategie erarbeitet, um von den Online-Marktplätzen unabhängig zu werden: Seine eigene Website mit den gelisteten Immobilien sollte zur stark frequentierten Seite werden. Alles wurde darauf ausgerichtet, SEO-Optimierung, einzigartige Inhalte usw. Monat für Monat stiegen die Zugriffszahlen, heute inseriert das Büro nur mehr in zwei Fremdplattformen, eine davon (eine der großen) soll im zweiten Halbjahr 2016 gekappt werden, 2017 dann schließlich noch die letzte verbleibende. Das spart viel Geld, und die Kundenloyalität ist weit höher, wenn sie auf der Makler-eigenen Seite surfen. Eine andere Strategie, die jetzt schon gelebt wird: Richard Fetscher, Broker Owner von sechs RE/MAX-Büros, ist ehrlich und weiß, dass es in der Praxis schwierig ist, 6 Prozent Provision zu erhalten. Er überzeugt die Abgeber, die Provision zu zahlen. So kommt er im Schnitt auf 5 Prozent Provision, was laut Fetscher meist mehr ist, als wenn er von beiden (oder in gängiger Praxis nur von der Abnehmer-Seite) bezahlt wird. Ein anderes Wiener Immobilienbüro arbeitet gerade an der radikalen Kundenorientierung. Es hat unter anderem einen eigenen Makler angestellt, der ausschließlich Suchanfragen nachgeht – will heißen, er macht sich selbst für Kunden auf die Suche in anderen Netzwerken wie IMABIS oder Ähnlichem. Außerdem bastelt das Unternehmen gerade daran, dem Kunden (und wir reden hier vom Suchenden!) ein Login zu geben, damit er sich über den Fortschritt bzw. die Aktivitäten des Maklers ein Bild machen kann. So kann man Kunden zeigen, dass auch, wenn sich der Makler noch nicht mit dem richtigen Objekt gemeldet hat, er schon 30 durchgeackert hat, aber diese eben nicht dem Suchprofil entsprechen.

Es gibt viele Möglichkeiten, sich zu positionieren (siehe Grafik Seite 13). Wichtig dabei ist, das Internet und neue Technologien nicht als Feind zu verstehen oder nicht in ein Entweder-oder-Denken zu kippen. Jene Bereiche, die zu viel Aufwand im Geschäftsmodell darstellen, können möglicherweise digital effizienter erledigt werden. >

Es wird ein steiler Weg für Makler. Wer klug ist, nutzt die Technologie, um effizienter zu arbeiten.

BUCHTIPP >
DER TOD DES MAKLERS UND SEINE RÜCKKEHR ALS HELD

Das eben erschienene Buch beschreibt all die Veränderungen, denen Makler in den nächsten Jahren ausgesetzt sein werden. Es geht auf die Marktmacht der Plattformen ein, auf neue Proptechs genauso wie auf die auch in Österreich immer wahrscheinlicher werdende neue Honorarrichtlinie, das Bestellerprinzip und mit welchen Tricks die Makler in Deutschland versuchen, es zu umgehen. Gebäudedaten aus Systemen wie BIM werden die Basis für automatisch erstellte Exposés, Visualisierungen und Online-Besichtigungen sein. Wie kann sich ein Makler heute schon fit für diese Veränderungen machen? Dazu gibt das Buch, das vom Journalisten, Branchenkenner und Chefredakteur der IMMOBILIENWIRTSCHAFT verfasst wurde, zahlreiche Anleitungen inklusive Checklisten und Tipps. Beispiele und Benchmarks geben Aufschluss über die Preisgestaltung einzelner Leistungen und Pakete, ein ganzes Kapitel widmet sich dem Finden einer digitalen Strategie und Online-Marketing-Maßnahmen. Das Multi-Listing-Service als Ausweg aus dem Provisionsdilemma wird erklärt und seine Vor- und Nachteile werden abgewogen.

Autor: Heimo Rollett, Edition IMMOBILIENWIRTSCHAFT, 1. Auflage 2016, 190 Seiten, Linde Verlag, ISBN: 9783707335330, Preis: ca. 29 Euro

www.lindeverlag.at

Sunny side up in Berlin.

Der Berliner Büromarkt boomt – wir planen 2016 einige spannende Projekte. www.simmoag.at/berlin

SIMMO

„IN EINEM IMMER MEHR TECHNOLOGISIERTEN UMFELD WIRD SICH DAS REINE NAMHAFTMAKELN NICHT HALTEN KÖNNEN, DAS KANN DIE TECHNIK VIEL BESSER."

Christian Hrdliczka,
Immobilienmakler und Vorsitzender der Fachvereinigung Immobilien des SWV

PREISSTAFFELUNG >

BEISPIEL FÜR PAKETPREISGESTALTUNG

Die einzelnen Leistungen des Vermittlungsprozesses werden zunehmend aufgedröselt angeboten. Das deutsche Unternehmen Deussen Immobilien reagierte auf das Bestellerprinzip, indem es Leistungspakete schnürte.

Quelle: Deussen Immobilien

LEISTUNGEN	PREMIUM	COMFORT	BASIC
Mietpreiseinschätzung	•	•	•
Zielgruppenanalyse und Auswahl	•	•	•
Abnahme der Wohnung vom Vormieter inkl. digitales Übernahmeprotokoll	•	x	x
Erstellung eines 10 Jahre gültigen Energieausweises	•	x	x
Erstellung professioneller Vermietungsfotos inkl. digitaler Nachbearbeitung	•	•	•
Bestimmung der Wohnfläche (Aufmaß) inkl. Grundriss-Service	•	x	x
Akteneinsicht in Bauamt zur Beschaffung fehlender Unterlagen	•	x	x
Erstellung eines professionellen Print- und Online-Exposés	•	•	•
Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „DEUSSEN-Immobilien.de"	•	•	•
Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „ImmobilienScout24.de"	•	•	•
Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „Immowelt.de"	•	x	x
Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „Kalaydo.de"	•	•	•
Ansprechende Objektpräsentation in unserem Showroom Bahnstraße 16	•	•	x
Durchführung von Besichtigungsterminen Montag bis Freitag	•	•	•
Durchführung von Besichtigungsterminen Samstag und Sonntag sowie an Feiertagen	•	•	x
Regelmäßiges Vertriebs-Reporting	•	•	•
Bei Bedarf Open-House-Reporting	•	x	x
Mieter-Bonitätsprüfung über eigenen SCHUFA-Online-Zugang	•	•	•
Mietvertragsverhandlung	•	•	x
Ausfertigung rechtssicherer Mietverträge nach neuestem Stand	•	•	x
Wohnungsübergabe mit digitalem und bebildertem Übergabeprotokoll	•	•	x
An- und Abmeldung des Mieters bzw. Vermieters bei Energieversorgern	•	x	x
Deussen Immobilien PLUS Garantie	•	x	x
KOSTEN (INKL. DER GESETZLICHEN MWST.)	**2,25***	**1,75***	**€ 890****

*Monatsmieten **Pauschal

„ES IST ZU ERWARTEN, DASS DAS BESTELLERPRINZIP IN DEN NÄCHSTEN JAHREN AUCH NACH ÖSTERREICH KOMMT."

Michael Ehlmaier, EHL Immobilien

Neue Honorarrichtlinien

Eine andere Veränderung, auf die sich Makler einstellen sollten: das Bestellerprinzip. Wer den Makler beauftragt, der soll ihn auch bezahlen, so lautet das Honorarprinzip kurz zusammengefasst. In Deutschland wurde es trotz des Widerstandes der Immobilienwirtschaft und vieler Interessenvertreter 2015 umgesetzt und gilt für Mietwohnungen.

„Es ist zu erwarten, dass das Bestellerprinzip in den nächsten Jahren auch nach Österreich kommt. Von der Politik ist es erwünscht, den Konsumenten zu entlasten. Wir stehen diesem aus unserer Sicht vernünftigen Modell offen gegenüber und erwarten mittelfristig auch keine wirtschaftlichen Nachteile dadurch", gibt sich EHL-Chef Michael Ehlmaier zuversichtlich. Fakt ist, dass sich die SPÖ ebenso wie die Grünen, die FPÖ und NEOS für ein Bestellerprinzip aussprechen, wobei die Sozialdemokraten anmerken, dass eine direkte Übernahme des deutschen Modells zu analysieren wäre, um „eventuelle Schwachstellen" zu verhindern. Julian Schmid, Nationalratsabgeordneter der Grünen, ist ebenso optimistisch: „Die ersten Erfahrungen damit sind durchaus ermutigend, obwohl teilweise mit Entschädigungsgebühren, ungerechtfertigten Bearbeitungsgebühren oder Beauftragungsverträgen versucht wird, mögliche MieterInnen zur Kasse zu bitten, obwohl faktisch keine Beauftragung erfolgte. Ich bin der Meinung, dass eine entsprechende Regelung auch für Österreich erstrebenswert wäre."

Auch die FPÖ kann sich das Prinzip in Österreich gut vorstellen. Der Wiener Gemeinderat und Bautensprecher der FPÖ, Alexander Paul Pawkowicz, meint: „Ich halte das Bestellerprinzip, wie es das ja für jede andere Dienstleistung in jedem anderen Marktsegment auch gibt, für das beste Vertragsmodell. Wer eine Leistung erwartet, soll dafür auch aufkommen. Ein Bestellerprinzip sagt aber nur aus, wer zahlt. Es steht der Frage des Abrechnungsmodus, also etwa Provision versus Tarifvertrag, nicht entgegen."

>

Auswirkungen auf die Makler

„Knapp drei Viertel aller Makler bescheinigen dem Bestellerprinzip, praxisuntauglich zu sein, bei Vermietern liegt dieser Anteil bei 44 Prozent“, heißt es in einer Umfrage „100 Tage Bestellerprinzip“ von Immo Media Consult, ImmobilienScout24 und der Immobilien Zeitung. Weiteres Ergebnis: 55,6 Prozent sehen ihre wirtschaftliche Existenz gefährdet. Selbst wenn die Idee an sich gut ist, die Umsetzung in Deutschland war holprig. Wie gut, dass wir da unser Nachbarland wieder einmal vorreiten und Erfahrung sammeln lassen. So wie Bäcker, Greißler und der CD-Verkauf ausstarben, wenn sie sich nicht verändert hatten, trifft es auch die Immobilienvermittler. Drei Monate nach der Einführung des Bestellerprinzips in Deutschland gaben bei einer Befragung des IVD (Immobilienverband Deutschland) 18,6 Prozent an, dass sie sich bereits aus dem Vermittlungsgeschäft zurückgezogen haben oder es beabsichtigen.

Maklergebühren halbiert

Noch mehr Zahlen: 66 Prozent der deutschen Makler haben Umsatzeinbußen infolge des Bestellerprinzips, und zwar im Durchschnitt um fast 40 Prozent, jeder dritte Makler verlor über 50 Prozent an Umsatz. Auch verschwanden viele Wohnungen vom Markt, weil Makler die Finger von den Mietobjekten ließen oder weil Eigentümer in neuen Marktplätzen (Stichwort Proptechs, die durch das Bestellerprinzip angefeuert wurden) selbst ihr Glück versuchten. Wünschenswert wäre, wenn all diese Werte regelmäßig erhoben würden, denn erstens haben sich drei Monate nach der Einführung des Bestellerprinzips die Geschäftsmodelle noch nicht großflächig geändert bzw. etabliert und zweitens unterliegen die Abgeber genauso einem Lernprozess. Bei dem Online-Marktplatz Immowelt heißt es: „Zwar sind im Vorfeld des Inkrafttretens die Objektbestände etwas gesunken, da Makler mit Vermietern neue Konditionen aushandeln mussten. Knapp drei Monate später hat sich der Bestand allerdings wieder erholt. Heute verzeichnen wir sogar ein leichtes Plus bei Mietwohnungen. In der Regel braucht es also ein wenig Zeit, bis sich die Makler auf die gesetzliche Änderung eingestellt haben.“ Auch die Geschäftsführerin vom Immobilienverband Deutschland (IVD), Sun Jensch, spricht von einer Durststrecke. Langsam kämen die Eigentümer, die zuerst keinen Makler zahlen wollten, nun nämlich dahinter, dass sie die Leistungen nicht selbst erbringen wollen oder können. Tobias Kollmann, Professor für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen, berichtet dazu, dass die durchschnittliche Reaktion einer Branche auf Disruptoren zwei Jahre dauert. Unter dieser Prämisse ist das Ergebnis, dass schon 17,3 Prozent der deutschen Makler an neuen Modellen arbeiteten, beachtlich.

Image verbessert sich

Positiv auch, dass das Image des Vermietungsmaklers steigt. Aus Sicht der Mieter kostet er nichts, bringt ihnen aber dennoch einen Nutzen. Und, so Sun Jensch: Jene Makler, die sich rechtzeitig auf die Veränderung eingestellt hatten und etwa die Ideen, die der Verband IVD als Leitlinien herausgebracht hatte, adaptiert haben, stehen heute auf der Gewinnerseite. Diese Büros hätten sogar deutlich mehr Nachfrage und könnten diese teilweise gar nicht abarbeiten, versichert Jensch. Die neuen Modelle reichen von Fixpreis-Paketen über stundenweise Abrechnung bis zur Konzentration auf Einzelleistungen, die wie im Restaurant mit Tarifen bepreist sind.

Es bleibt jedenfalls spannend. In Österreich wie in Deutschland. Dort droht übrigens nun schon die nächste Veränderung: Das Bestellerprinzip dürfte bald auch auf den Wohnungsverkauf ausgeweitet werden, schätzen Experten. Rufe nach alternativen Systemen, wie dem Multi-Listing-Service (siehe IMMOBILIENWIRTSCHAFT 3|14), bei dem es zur Win-win-win-Situation (für Abgeber, Makler und Abnehmer) kommt, werden immer lauter, und mehrere Anbieter bereiten sich derzeit auch in Österreich darauf vor. Kunden sind nämlich sehr wohl bereit, zu zahlen, allerdings nicht so viel wie derzeit und für ausgewählte Leistungen/Makler. ■

„WIR REDEN ÜBER AUSGEKLÜGELTE MARKETINGSTRATEGIEN UND MODERNSTE BEWERTUNGSTOOLS UND MARKTANALYSEN SOWIE AUTOMATISIERTE BESICHTIGUNGSSYSTEME WIE DEN VIRTUELLEN RUNDGANG DURCH IMMOBILIEN, DER GLEICHZEITIG EIN AUSWERTUNGSSYSTEM IM HINTERGRUND STARTET.“

Gottfried Hackbarth,
CEO ERA Austria

„WIR MÜSSEN DARÜBER NACHDENKEN, OB DIESES SYSTEM NACH HEUTIGEM STAND FÜR DIE VERMITTLUNG VON MIETWOHNUNGEN NOCH ZEITGEMÄSS IST."

Andreas G. Gressenbauer, Vizepräsident Immobilienring IR über das derzeitige Provisionssystem

DIGITALE > SUBSTITUTION

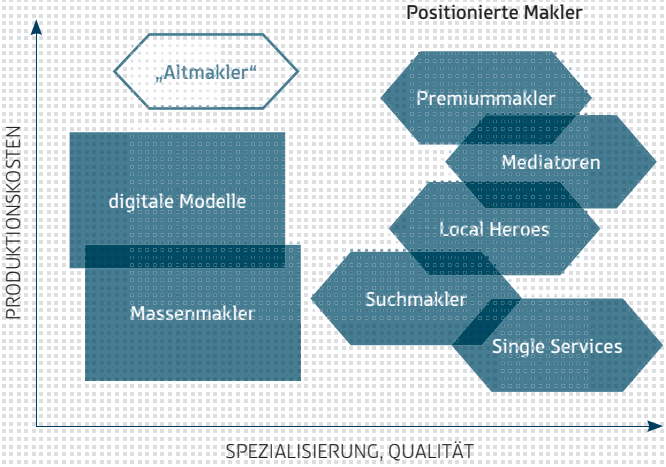
Quelle: Deussen Immobilien

DER MAKLER WIRD GEBRAUCHT FÜR	DIGITALE SUBSTITUTION?
Marktinformation	ja
Bewertung	ja
Adresse	ja / tlw.
Anonymität	möglich
Inserat, Exposé	ja
Besichtigung	ja
menschlicher Aspekt	nein

POSITIONIERUNG > ALS CHANCE

Während Massenmakler künftig eng verwoben mit digitalen Hilfsmitteln wenig Marge, dafür aber viel Geschäft abwickeln, konzentrieren sich Local Heroes auf kleine, überschaubare und persönlich intensiv betreute Gebiete (Faustregel für die Größe einer sogenannten Farm: 1.000 Haushalte). Gegen diese Platzhirschstrategie hat weder das Internet noch ein großes Maklerunternehmen eine Chance. Letztere können sich dafür leichter als Premiummakler positionieren. Von ihnen gibt es die volle Leistungspalette, von der Objekt-Homepage bis zu Social-Media-Maßnahmen und der Beratung bei den Grundrissen inklusive rechtlicher Absicherung etc.

Quelle: Der Tod des Maklers und seine Rückkehr als Held.



DIE MAGISCHE SIEBEN

> 7 NEUE WOHNFORMEN

Das eben eröffnete Zoku-Loft in Amsterdam: Neben dem Bett mit einziehbarer Stiege gibt es eine vollständige Küche, einen Ess-/Arbeitstisch für vier Personen und überhaupt alles, was globale Nomaden brauchen, denn es ist in eine Art Hotel und ein Coworking-Haus eingebettet.

Kasten aufklappen, und schon ist ein neuer Raum da – cleveres Interieur bei den Studios im Viertel Zwei.

1 > SUFFIZIENT

Ein heimisches Beispiel, wie vielfältig heute gewohnt wird, zeigen die aktuellen Entwicklungen der IC Projektentwicklung. Neben Studentenheimen auf hohem Niveau (allerdings auch preislich) baut das Unternehmen im Viertel Zwei gerade seine hochwertigen Terrassenwohnungen (namens Rondo) und zugleich Studios, die ganz dem Trend des suffizienten Wohnens entsprechen: also alles Wesentliche auf kleinster Fläche, nämlich 30 Quadratmeter, vereinen. Dafür gibt es Gemeinschaftsflächen, eine Dining-Lounge, Dachterrassen mit Grillplätzen – und jedes Studio hat einen rund 15 Quadratmeter großen Balkon. Wem das zu wenig Freiraum ist, der hat ja noch den kompletten Wiener Prater direkt vor der Haustüre ...

2 V GUTE MISCHUNG

Wohnblocks, das war einmal. Büroghettos ebenso. Endlich gibt es zunehmend mehr gemischt genutzte Gebäude. In der Seestadt Aspern werden die Erdgeschoßzonen der Wohnhäuser einheitlich als Retail-Flächen vermarktet, auch im Stadtentwicklungsgebiet Wiener Nordbahnhof ist Ähnliches geplant. Aber auch klassische Investmentobjekte öffnen sich immer mehr einer Mischnutzung. Beim Taunus Turm von Tishman Speyer in Frankfurt kann man sogar in der Architektur sehen, dass er aus der Reihe tanzt. Gastronomie, öffentliche Nutzung unten, Wohnungen in der Mitte und oben Büros, lautet das Konzept von dem dänischen Planungsbüro BIG.

Selbst Investoren-objekte werden immer häufiger gemischt genutzt – im Frankfurter Projekt von Tishman Speyer wird gewohnt, gegessen, geshoppt und gearbeitet.

GARAGE WAR GESTERN

4 V

Garagen braucht man in der Stadt immer weniger, stimmt, aber darum geht es hier nicht. Sondern: Es gibt immer weniger der legendären Garagen-Firmen, wie sie Apple oder Microsoft als Legende geprägt haben. Heute sind Coworking Spaces angesagt oder, wie die nächste Evolutionsstufe heißt, Cohousing – eine Mischung aus Büro, Hotel, Arbeitszimmer, Abhänge-Areal, Wohnung, Meetingraum und Partylocation. Öffentlichkeit und Intimität in allen Abstufungen. Die Entwickler sind keine Immobilienplayer, sondern kommen eher aus der Start-up-Szene. Wework, Mindspace oder Zoku heißen die Büro-Wohnungs-Hybride, und sie haben große globale Pläne. Erst Ende Mai hat das Zoku in Amsterdam eröffnet und für das Konzept den Radical Innovation Award gewonnen.

3 >

BIG IN JAPAN

Platzmangel ist in anderen Ländern nichts Neues. Also fand man Lösungen dafür.

Wenn wir auf immer weniger Platz möglichst viele Funktionen unterbringen wollen, hilft ein Blick nach Japan. Dort gibt es traditionsgemäß wenig Fläche, weshalb Architekten mit der Zeit zahlreiche clevere Lösungen erarbeiteten. Auf nur 18 Quadratmeter Grundfläche in Tokio plante das Atelier bow-wow zum Beispiel einen Hausturm. Hier müssten aber in erste Linie einige Regeln, Normen und Vorschriften in Österreich geändert werden, denn ein Stiegenhaus wie dieses wäre bei uns nie und nimmer realisierbar.

5 >

DIE WOHNUNG IN DER HOSENTASCHE

Pocket nennt sich ein Konzept in England, das nicht nur die Grundrisse perfektioniert hat, sondern auch einen spannenden Vertriebsweg eingeschlagen hat. Die Mini-Apartments in guten Londoner Lagen sind für junge Menschen am Beginn ihrer Karriere gedacht. Die Grundrisse und Details sind so genial umgesetzt, dass die 38 Quadratmeter richtig geräumig wirken. Einbauschrank im Flur, wo sogar ein Fahrrad reinpasst, Wohnzimmer, Schlafzimmer, Gang, Bad – alles unverdächtig, nirgendwo eng, die Raumhöhe ist sogar höher als in London üblich. Außerdem gibt es Fußbodenheizung, bodentiefe Fenster, Dusche statt Bad, keine Tiefgarage – was Kosten spart. Gedacht sind die Wohnungen für jene Zielgruppe, die arbeitet und wenn sie frei hat, ohnehin nicht in der Wohnung sitzen bleiben will, sondern rausgeht, Freunde trifft, die Stadt erlebt. Die Nachfrage nach den Wohnungen ist enorm, 2015 waren 21.000 Bewerber auf der Warteliste. Was kostet der Spaß? Zwischen 200.000 und 300.000 Euro. Kaufen darf nur, wer weniger als umgerechnet 90.000 Euro im Jahr verdient und noch keine Immobilie hat. Auch beim Wiederverkauf. Außerdem muss der Nutzer in dem Viertel der Wohnung arbeiten oder bereits vor dem Kauf dort gelebt haben. Finanziert wird dieses Projekt übrigens unter anderem über Crowdfunding.

www.pocketliving.com

Eine Immobilie zum Aufblasen? Ja, das geht. Das Konzept könnte als Vorbild für andere Nutzungsarten dienen.

6 v

Designmöbel zum Selberbauen, Einraumwohnung und das Unreal Estate House: Van Bo Le-Mentzel geht vollkommen neue Wege.

UNREAL ESTATE

Architekt Van Bo Le-Mentzel hat einen ganz eigenen Zugang zum Thema leistbarer Wohnraum. Einen genialen. Der Deutsche mit Wurzeln in Laos wurde einem breiteren Publikum mit seinen Hartz-IV-Möbeln bekannt. Le-Mentzel konstruierte Designmöbel, die jeder mit simplem Werkzeug und einem Brett um 24 Euro nachbauen kann. Die Kollektion umfasst Sessel, Tische, Stuhl und Schlafsofa. Die Pläne dafür bittet der Architekt, nicht auf Amazon zu kaufen, sondern stellt sie gratis zum Download zur Verfügung. „Konstruieren statt Konsumieren" hat er sich zum Motto gemacht, und er weiß, wovon er spricht, war er doch selbst eine Zeit lang von staatlicher Unterstützung abhängig. Seine Tischlerkenntnisse eignete sich der 37-Jährige übrigens in einem Wochenendkurs an der Volkshochschule an. Nach dem Erfolg mit den Do-it-yourself-Möbeln startete Le-Mentzel einige weitere Projekte, etwa einen biologisch abbaubaren Fairtrade-Schuh im Converse-Stil, eine 30-Quadratmeter-Einraumwohnung und ein 4 Quadratmeter großes Haus auf einem Autoanhänger. Der Name: Unreal Estate House.

7 >

HEUTE HIER, MORGEN DORT

Das Lucerne Festival bietet auch im heurigen Sommer wieder über 100 Konzerte. Und dann gibt es noch die Außenstellen, wie etwa die aufblasbare Konzerthalle Ark Nova, die an verschiedenen Plätzen in Japan zum Einsatz kam. Sie hat Platz für rund 500 Zuschauer, besteht aus einer Kunststoffmembran und wird einfach aufgeblasen. Die Show kann beginnen. Danach lässt sie sich zusammengefaltet auf einem einzigen LKW weitertransportieren. Für Wohnungen ist diese Variante zu avantgardistisch, mobile Lösungen auf Zeit sind hingegen immer mehr im Kommen – Stichwort Container-Architektur, Flüchtlingsunterkünfte etc. Wäre übrigens interessant, wie man die Lebenszykluskosten für das beeindruckende Konzertzelt berechnet …

Wir ♥ expandieren weiter.

Und suchen österreichweit zum Kauf, zur Miete oder zur Pacht in Orten mit einem Einzugsgebiet von rund 10.000 Einwohnern, in hochfrequentierten Lagen mit guter Verkehrsanbindung:

- **BEBAUTE ODER UNBEBAUTE GRUNDSTÜCKE AB 4.000 M².**
- **NEU- UND BESTANDSBAUTEN AB CA. 700 M² VERKAUFSFLÄCHE ZUZÜGLICH NEBENRÄUME.**

Lidl Österreich GmbH, Unter der Leiten 11, 5020 Salzburg
T: +43 662 44 28 33 1304 oder immobilien@lidl.at

Gerne nehmen wir Ihre Angebote entgegen.

Mit der Zeit gehen

Boardinghäuser, servicierte Apartments und Kurzzeitmieten werden immer beliebter. Wie das funktioniert und wie viel Potenzial in diesen Wohnformen steckt, erklärt Anett Gregorius im Interview.

IG Immobilien erkannte den Trend für Kurzzeitwohnen schon enorm früh und baute mit dem Orchideenpark (Bild) und der Campus Lodge entsprechende Produkte.

AD PERSONAM >
ANETT GREGORIUS

ist Geschäftsführerin von Boardinghouse Consulting, das sie bereits 1999 gegründet hat. Zudem ist sie Betreiberin der Online-Plattform

www.apartmentservice.de

Warum boomt das Segment der servicierten Kurzzeitwohnungen gerade derart?
Anett Gregorius: Einer der Gründe für den Boom: Die Hotellerie ist bei Investoren als neue, lukrative Assetklasse in den Fokus gerückt – davon profitieren auch die Serviced Apartments.

Was unterscheidet das Serviced Apartment vom Hotel?
Anett Gregorius: Innerhalb des Hotelleriesegments sehen wir die Serviced Apartments in einer „Sandwich-Position“: Wir haben die klassische Hotellerie auf der einen, wohnwirtschaftliche Konzepte auf der anderen Seite. Seit einigen Jahren ist es auch in Deutschland im Trend, dass ein Teil der Gäste statt ins Hotel lieber ins Serviced Apartment geht – vor allem bei längeren Aufenthalten; da sich Serviced Apartments in der Regel durch eine viel individuellere Gestaltung auszeichnen. Interessant – auch preislich – sind Serviced Apartments bei einem Aufenthalt ab vier Tagen, richtig spannend wird es meist ab einem Monat.

Im Gegensatz zu klassischen Hotelzimmern sind Serviced Apartments mit einer Kochgelegenheit und getrennten Wohn- und Schlafbereichen ausgestattet. Sie sind insbesondere für Langzeitaufenthalte (bis zu sechs Monaten) von Geschäftsreisenden konzipiert, erfreuen sich jedoch auch bei anderen Zielgruppen großer Beliebtheit. Das Basisangebot an Services ist in einem Serviced-Apartment-Konzept gegenüber einem Hotel reduziert. Das Konzept beruht auf einem gewissen Grad der Selbstversorgung durch den Gast, dennoch muss auf angenehme hotelähnliche Services nicht verzichtet werden, wie beispielsweise Rezeption, Wäscheservice, Frühstücksangebot etc.

Gibt es einen Preisvorteil? Wenn ja, welchen und wie kommt der zustande?
Anett Gregorius: Ja, den gibt es: Serviced Apartments können einen höheren Mehrwert bei niedrigeren Kosten bieten. Die Preise liegen 20 bis 40 Prozent unter dem Preisniveau qualitativ vergleichbarer Hotelzimmer. Der Preisvorteil erklärt sich über das Konzept, da Serviced Apartments nicht gleichermaßen dienstleistungsintensiv sind wie vergleichbare Hotels (eingeschränkte Services, längere Aufenthalte etc.).

Wie präsentiert sich der österreichische Markt von Serviced Apartments für Sie?
Anett Gregorius: Es zeigt sich, dass Entwicklungen, die wir in Deutschland erlebt haben, immer wieder mit einigen Jahren „Verzögerung“ in Österreich ankommen. Beispielsweise haben sich die Häuser in Österreich erst später als in Deutschland von der starren Mindestaufenthaltsdauer von einem Monat gelöst und bieten nun teilweise auch kürzere Aufenthalte an.

Im internationalen Vergleich lässt sich der österreichische Markt zu den eher kleinen zählen. Europas größter Markt ist Großbritannien, gefolgt von Frankreich und Deutschland. In Österreich spielt (aus Sicht von Apartmentservice) derzeit einzig Wien eine größere Rolle, Destinationen wie Salzburg, Graz oder Linz sind quasi nicht wahrnehmbar.

Um die begrenzte Größe des Marktes zu verstehen, muss man berücksichtigen: Verglichen mit anderen europäischen Ländern – auch mit einzelnen Destinationen in Deutschland – ist der österreichische Hotel- und Mietmarkt nach wie vor recht entspannt. Für Geschäftsreisende, die während eines längeren Aufenthalts eine Unterkunft suchen (zum Beispiel Projektberater, Berufsanfänger, Mitarbeiter auf Job-Rotation) und klassisch auch gerne auf Serviced Apartments zurückgreifen, ist es in Österreich verhältnismäßig einfach, eine geeignete Unterkunft zu finden. Das spiegelt sich auch in den Preisen wider, die im Vergleich zum deutschen Markt seit Jahren deutlich niedriger ausfallen. Gleichzeitig ist es aber auch wichtig zu schauen, wie gut die Angebote überhaupt bekannt sind; es ist mein Eindruck, dass viele potenzielle Nutzer das Produkt „Serviced Apartment“ nach wie vor gar nicht kennen. >

Neben diversen Sportmöglichkeiten stehen den Mietern der IG ein Partyraum, gratis WLAN, ein Hotelomat und Frühstücksservice zur Verfügung …

>

Wie groß ist denn der deutsche Markt für solche Produkte?
Anett Gregorius: Nach Großbritannien und Frankreich ist Deutschland der drittwichtigste europäische Markt für Serviced Apartments. Hier ist das Konzept seit den 80er-Jahren bekannt. Insbesondere in den letzten fünf Jahren hat das Segment eine deutlich erhöhte Aufmerksamkeit erfahren. Heute stehen in Deutschland rund 480 Häuser (mit je mehr als 15 Einheiten) mit rund 24.000 Apartments zur Verfügung – mit steigender Tendenz.

Im Vergleich zu Deutschland – welche Herausforderungen sehen Sie für den österreichischen Markt?
Anett Gregorius: Die wahrscheinlich wichtigste Aufgabe wird sein, Serviced Apartments als Nischenmarkt noch stärker bekannt zu machen und seine Potenziale besser zu nutzen. In Wien als Sitz mehrerer bedeutender internationaler Organisationen, in Graz als wichtiger Technologiestandort, aber auch in anderen (Landeshaupt-)Städten wären schnell viel mehr Geschäfts- und Privatreisende für die Vorzüge eines Serviced Apartments zu begeistern, wenn man nur umfassender um die Angebote wüsste. In den letzten Jahren entdecken mehr und mehr Privatreisende das interessante Angebot. Sicher auch wegen des Preisvorteils gegenüber einem klassischen Hotel, der schnell bei 30 Prozent liegen kann. Der Städtetourismus boomt wie nie zuvor. Österreich als beliebtes Reiseziel, vor allem auch für Kulturliebhaber, kann da sicher punkten.

Als Thema für den österreichischen Markt ist sicher auch die Zertifizierung zu sehen. Serviced Apartments teilen sich nicht nur den Markt mit den klassischen Hotels, sondern haben auf der anderen Seite seit einiger Zeit auch verstärkt Konkurrenz von privat angebotenen Wohnungen, die auf Plattformen wie AirBnB unkompliziert Mieter finden. In Deutschland sehen wir ganz eindeutig, dass Häuser mit einem

Raiffeisen Immobilien

Lieber auf Experten vertrauen, damit Ihre Immobiliensuche ein Volltreffer wird.

Bei der Immobiliensuche kann ganz schön viel daneben gehen. Darum vertrauen Sie dabei lieber auf die Profis von Raiffeisen Immobilien! Rund 170 kompetente Makler an 120 Standorten in ganz Österreich kennen den Immobilienmarkt genau und finden zielsicher das, was Sie suchen – egal ob Kauf oder Miete. www.raiffeisen-immobilien.at

... und ein Concierge kümmert sich um alle anderen Angelegenheiten.

Gütesiegel einen klaren Wettbewerbsvorteil haben: Wir haben ein solches Siegel bereits 2005 entwickelt; seit 2014 vergibt der Verband Deutsches Reisemanagement (VDR) das Siegel „Certified Serviced Apartment" – für die Gäste eine sehr gute und vor allem objektive Orientierungshilfe zur Auswahl von Longstay-Unterkünften. Dieses Siegel kann grundsätzlich auch in Österreich vergeben werden. ■

CHECKLISTE >
VOM HOTELZIMMER ZUM SERVICED APARTMENT

- Zentrale, aber dennoch ruhige, innerstädtische Lagen mit guter Nahversorgung und Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr sind ideal.
- Größe der Einheit optimalerweise mindestens 30 Quadratmeter mit funktional getrennten Wohn- und Schlafbereichen.
- Küche oder Kitchenette zur Selbstversorgung. Ausgestattet im Minimum mit Kühlschrank, Kochgelegenheit, Spülbecken und Geschirr.
- Fokus auf wohnlichem Ambiente: Ausstattung der Apartments mit genügend Stauraum, Ablageflächen, Sitzgelegenheiten usw. Auf eine individuelle Gemütlichkeit durch Bilder, Lichtkonzept etc. ist dabei zu achten.
- Angepasste Services: Die Reinigung erfolgt zumeist im wöchentlichen Turnus, andere Services sollten nach dem Baukastenprinzip individuell buchbar sein.
- Degressive Preisstaffelung: Der Preis pro Übernachtung sollte mit steigender Aufenthaltsdauer abnehmen.

7CENTRAL – kreativer Freiraum zum Leben
Lindengasse 60, 1070 Wien

Komfortables Wohnen am Rosengarten
Rosa-Jochmann-Ring 2–4, 1110 Wien

Southgate – Tor zum Wohnglück
Sagedergasse 21, 1120 Wien

Am Otterweg – Wohnen im Grünen
Otterweg 15, 1220 Wien

Als führender österreichischer Komplettanbieter im Wohnimmobilienbereich und eine der wichtigsten Adressen auf dem deutschen Immobilienmarkt haben wir nur ein Ziel: Wir wollen, dass Sie jeden Tag gern nach Hause kommen. Unser Erfolgsrezept sorgt dafür – denn mit all unseren Wohnprojekten bringen wir moderne, zukunftsorientierte und nachhaltige Wohnqualität in die beliebtesten Viertel der Stadt. Und Sie in die schöne Lage, dass Sie einfach jeden Tag: glücklich wohnen.

GLÜCKLICH
WOHNEN

BUWOG
group

www.buwog.com

POSTSTELLE

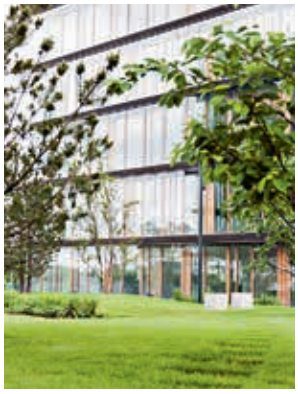
Über 600 Fächer hat die neue Poststelle, in der sich jede Abteilung nun die Post selbst abholt. Das Handling ist an die Österreichische Post AG ausgelagert, die hier sozusagen ein eigenes Postamt für die Campus-Mitarbeiter betreibt. Am Schalter können auch schnell Pakete abgeholt/aufgegeben werden.

EIN CAMPUS VOLLER IDEEN

Ein Zusammenarbeitsplatz für die gesamte Erste Group, ein offenes Headquarter statt eines protzigen Banken-Monolithen ist neben dem Wiener Hauptbahnhof entstanden. Ein paar Bilder vom Erste Campus gingen bereits durch die Medien. Wir sind der Meinung, es gibt noch viel mehr zu zeigen, denn immobilientechnisch gesehen hat's der Campus in sich.

DACHGARTEN

8.000 Quadratmeter Gartendeck laden ein, den Laptop im Grünen aufzuklappen oder beim Telefonieren Frischluft zu inhalieren. Das komplette Gartendeck ist mit WLAN ausgestattet, auch für Veranstaltungen für bis zu 400 Personen gibt es eine eigene Infrastruktur.



DEZENT

Keine bunten Logos beim Empfang, nur das Wesentliche – und zwar auf einer interessanten Wand. Durch den gesamten Campus ziehen sich nämlich Innenwände, die in Kalkglätte ausgeführt sind. Deren leichte Textur macht die Räume natürlich und abwechslungsreich zugleich – und das Beste: Nicht jeder Fleck muss gleich wieder übermalt werden.

HIGHLIGHT AUS HOLZ

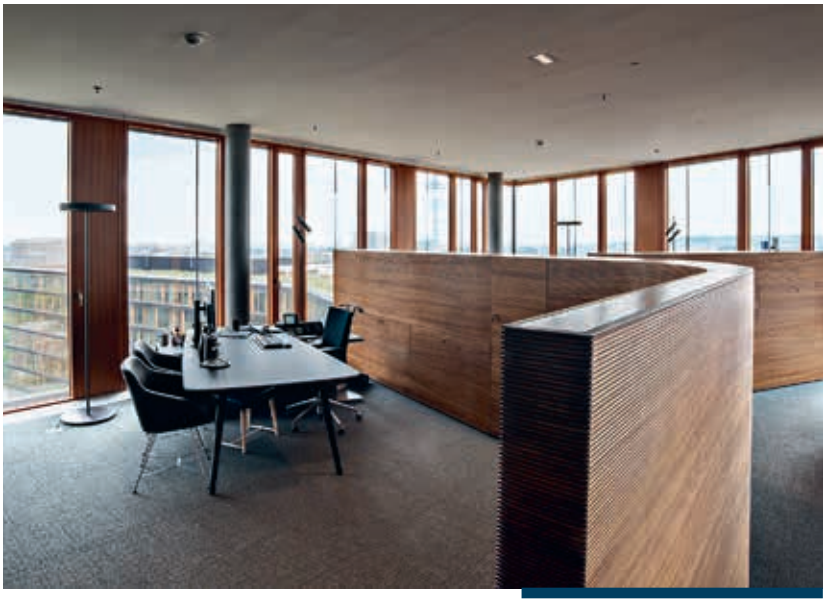
Fachlich korrekt sind die Gebäude in eine doppelschalige Glasfassade mit Wartungssteg gehüllt. Letzterer macht die Fenster leicht für die Reinigung und Wartung zugänglich. Das Highlight sind aber die Innenteile aus Holz, sie verbreiten einen warmen, wohnlichen Charakter, wie man ihn sonst in Büros kaum findet. Das Ganze ist hinterlüftet, das heißt, man kann die Fenster auch individuell öffnen und Frischluft ins Office lassen.

LEIT- UND ORIENTIERUNGSSYSTEM

Unaufdringlich elegant, und doch immer da, wenn man es braucht: So ein Leit- und Orientierungssystem könnte auch in einem Museum oder modernen Convention Center zu finden sein. Es werden klassische Displays, Schriften und digitale Screens (etwa bei den aktuellen Belegungen von Besprechungszimmern oder Video Conferencing Räumen) kombiniert.

ACTIVITY BASED

Je nachdem, welche Arbeit man zu verrichten hat, wählt man seinen Arbeitsplatz: Eine Zone des Standardbüros dient der Kommunikation, die andere zum Rückzug, auch eigene „Telefonzellen“ gibt es. Besprechungszimmer, gemeinsame Tische oder Einzelplätze und eine Bibliothekszone sind in allen Büroeinheiten Standard.



NISCHENGRÖSSE

500 Personen haben in der Grand Hall, dem Veranstaltungssaal gleich beim Haupteingang, und der großen Aula Platz. Das ist eine Größe, die man sonst in Wien selten findet (entweder gibt es kleinere oder viel größere), weshalb die Gruppe den Saal auch fremdvermieten will. Dolmetscherkabinen, eigene Regieräume und modernste Technik verstehen sich von selbst.

AUSNAHMEN FÜR DEN VORSTAND? NEIN.

Alle arbeiten im Campus in einer offenen Bürostruktur. Alle. Auch der Vorstand. Das Bild zeigt die Büros der Vorstände der Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG. Jeder hat seinen Schreibtisch, alle sitzen gemeinsam mit dem Sekretariat in einem Zimmer. Zusätzlich gibt es – wie in allen anderen Abteilungen auch – Besprechungszimmer, in die man sich zurückziehen kann.

CAFÉ GEORGE

Im Atrium und somit auch für die Öffentlichkeit zugänglich befindet sich das Deli und Café George. Morgens finden hier schon Besprechungen bei Spiegelei und Avocadobrot statt, ein anderer holt sich gerade ein Take-away-Panino, eine Dame winkt einem Kollegen hinaus ins Atrium, das wie eine zentrale Piazza immer neue Begegnungen ermöglicht.

DIE SCHLAGADER

Der Campus gleicht einer mittelgroßen österreichischen Marktgemeinde: 5.000 Personen sind zu versorgen. Alles, was an Waren rein und raus geht, läuft über den Ladehof im Untergeschoß des Campus. Drei große LKWs können hier gleichzeitig ein- und ausgeladen werden, fünf weitere Kastenwägen/Klein-LKWs haben auch noch Platz. In dem einen Kilometer langen Versorgungsgang düsen die Stapler in beide Richtungen. Hier werden Archive gefüllt, Nahrungsmittel geliefert und verteilt, und auch die gesamte Reinigungsinfrastruktur und das Müllmanagement befinden sich in dem gigantischen unterirdischen Distributionsnetzwerk.

MAHLZEIT!

Eine Kantine mit Blick aufs Belvedere ist schon ganz fein. Noch besser ist aber, dass die Mitarbeiter zwischen mehreren Restaurants wählen können. Die „Kantine“ selbst schickt durchschnittlich 1.800 Mahlzeiten pro Tag hinaus, sie wird ergänzt durch das Campus Bräu und das Café George (beide öffentlich zugänglich), Park Kitchen bietet etwas distinguierte Küche an, und bald kommt noch ein asiatisches Restaurant mit dem Namen IKI hinzu. Sämtliche Restaurants mit Ausnahme des Campus Bräu werden mit eigenem Personal geführt, beim IKI holte man sich Coaching und Know-how vom Trendasiaten Mochi hinzu.

G’SUND BLEIBEN

Das Healthcare Center deckt die komplette arbeitsmedizinische Versorgung ab. Ein bis zwei Ärzte sind durchgängig anwesend, es gibt neben einem kompletten Gesundheitsvorsorgeprogramm auch Impfungen, Beratungen, Massagen, Yoga, Gymnastikräume etc.

PROFESSIONELL

Gebäudeservices gibt es schon lange. Als ISS Österreich vor 60 Jahren vom Fußballer Otto Marischka als kleine Gebäudereinigungsfirma gegründet wurde, war noch nicht klar, dass sich dieser Wirtschaftszweig einmal so hochgradig professionalisieren würde.

Zum Service bitte!

Sie halten die Gebäude in Schuss und sorgen dafür, dass alles reibungslos funktioniert. Gebäudeservices sind zwar unsexy, machen in Österreich aber immerhin einen Umsatz von 8 Milliarden Euro aus. Eine Marktanalyse.

Facility Management, das ist eben nicht der Hausmeister im Nadelstreif, sondern eine durchaus anspruchsvolle Managementaufgabe, und es wird oft mit Facility Service verwechselt. Bei Letzterem handelt es sich um jene Dienstleistungen, die die Nutzer eines Gebäudes am ehesten wahrnehmen können: Reinigung, Wartung, Instandhaltung, Grünraumpflege usw. Klar, dass das ein personalintensives Gewerbe ist. Die zehn größten Facility-Service-Unternehmen in Österreich beschäftigen über 22.000 Mitarbeiter, und sie alleine machen über eine Milliarde Euro Umsatz.

Alles ausgelagert?

Einen detaillierteren Aufschluss über diesen Wirtschaftszweig gibt die sogenannte Lünendonk-Liste. Dank einer Kooperation mit reality consult (mittlerweile ein Teil von Drees + Sommer) wurde zuletzt auch Österreich analysiert. Gemessen am Unternehmensumsatz führt ISS klar die Spitze an. Das meiste Wachstum hingegen verzeichneten Eurest (+6,5 Prozent), HSG Zander (+5,5 Prozent), aber auch ISS und Simacek konnten ihren Inlandsumsatz um mehr als 2 Prozent steigern. Wobei, Größe ist nicht alles, meinen manche Kritiker – und recht haben sie. Wenn man die Umsätze nämlich in ein Verhältnis zu den Angestellten stellt, sind auf einmal Siemens und Bacon ganz vorne dabei. Das erklärt sich durch die starke technische Ausrichtung dieser Unternehmen, bei der sie mit weniger Personal mehr in Rechnung stellen können.

Insgesamt macht der Markt für Facility Services in Österreich rund 8 Milliarden Euro aus, schätzt man bei reality consult. Die Hälfte der Leistungen werde intern, also mit eigenem Personal, erbracht, die andere Hälfte wird ausgelagert. Das Marktwachstum verspricht nicht allzu viel, es bewege sich laut Experten bei 3,2 Prozent pro Jahr – und das werde sich bis 2020 auch nicht ändern. Will heißen: Facility-Service-Unternehmen müssen mehr Outsourcing erreichen und so ihr Marktsegment vergrößern. „Alle großen Dienstleister sollten sich nicht beschweren“, meint Alexander Redlein vom Institut IFM – Immobilien und Facility Management TU Wien. Er befragt regelmäßig die 500 größten bzw. umsatzstärksten Unternehmen Österreichs und kann somit ein Bild der Nachfragenden zeichnen. „Im Endeffekt haben alle diese Unternehmen ihre Facility-Management-Mannschaft auf das Mindeste runtergeschraubt und vergeben alles fremd“, analysiert Redlein. Die Gesamtanbieter würden davon allerdings nicht profitieren. Warum? „Ihnen fehlt die Glaubwürdigkeit, dass sie die Leistungen wirklich selber erbringen, und die hohe Management Fee schreckt auch ab“, glaubt Redlein.

Subvergaben

Dass die sogenannten Gesamtanbieter in Wahrheit selbst Leistungen zukaufen, ist ein Gerücht, das sich schon lange hält. Stimmt es auch? Teilweise, denn manche Unternehmen sind etwa nur in der infrastrukturellen Dienstleistung, nicht aber im kaufmännischen Service gut aufgestellt. Da vergeben dann konkurrierende Unternehmen Einzelleistungen untereinander weiter – eine paradoxe Situation. Ein wenig Licht in die Tiefe der Eigenleistung bringt der Komplettanbieterbericht von RESO (ebenfalls in Kooperation mit reality consult), er weist genau auf, welche Leistungen von den Firmen selbst erbracht und welche fremd weitervergeben werden. Einziger Wermutstropfen: (noch) nicht alle wesentlichen Unternehmen sind in der Studie erfasst. In anderen Ländern gibt es hier schon mehr Transparenz. Hinkt Österreich überhaupt hinsichtlich Wissens, Fähigkeiten und Know-how bei Komplettanbietern anderen Ländern wie Deutschland hinterher? Nein, meint Peter Prischl, Head of International Consulting bei Drees & Sommer. >

DIE 10 FÜHRENDEN FACILITY-SERVICE-UNTERNEHMEN > IN ÖSTERREICH

		Inlandsumsatz in Mio. Euro		Gesamtumsatz in Mio. Euro	Mitarbeiter in Österreich	
	UNTERNEHMEN	2014	2013	2014	2014	2013
1	ISS Facility Services GmbH, Wien*	211,0	205,0	211,0	7.500	7.144
2	Simacek Facility Management Group GmbH, Wien	172,9	168,7	193,1	4.940	4.870
3	Sodexo Service Solutions Austria GmbH, Lustenau	115,0	116,0	115,0	3.800	4.000
4	P. Dussmann GmbH, Linz*	95,0	96,8	162,0	3.000	3.040
5	Eurest Restaurierungsgesellschaft m. b. H., Wien	75,6	71,0	75,6	1.050	960
6	Bacon Gebäudetechnik GmbH & Co. KG, Wien* [1]	62,4	79,8	62,4	360	354
7	Siemens Gebäudemanagement & Service GmbH, Wien	59,0	59,0	59,0	237	263
8	Fix Gebäudesicherheit + Service GmbH, Atzbach	56,0	55,0	68,0	242	245
9	Strabag Property and Facility Services GmbH, Wien [2]	53,2	k. A.	54,5	1.396	k. A.
10	HSG Zander GmbH, Wien [3]	38,5	36,5	38,5	265	260

* Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt
[1] Umsatzrückgang begründet mit rückläufiger Vergabe der öffentlichen Hand in der Baubranche [2] Inklusive Umsätze der DIW [3] Gehört zum Bilfinger–Konzern

Erich Steinreiner kam als Praktikant zu ISS, heute ist er Geschäftsführer von ISS Facility Services Österreich. Im Interview berichtet er, wie Integration und Gebäudedienstleistungen zusammenhängen.

INTEGRATION >
DURCH ECHTE ARBEITSVERTRÄGE

Migration und Integration sind gerade für Ihre personalintensive Branche eine Herausforderungen. Haben die aktuellen Entwicklungen einen Einfluss auf Ihr Geschäft? Wie können Sie zur Integration beitragen?
Die aktuelle Entwicklung zeigt, dass unser Unternehmen, das gerne auch mal als „Integrations-Vorzeigeunternehmen" – zum Beispiel von Minister Sebastian Kurz – bezeichnet wird, momentan besonders wertvoll darin ist, erfolgreiche berufliche Integration zu betreiben. Seit Herbst betreiben wir aktiv berufliche Flüchtlingshilfe. Wir sehen im Angebot einer Arbeitsstelle die Möglichkeit, Selbstständigkeit zu geben, Unabhängigkeit, Sinn. Darin sehen wir, und auch andere führende Unternehmen, die bestmögliche Form von Integration. Die Eingliederung in den Arbeitsprozess ist der Beginn der Eigenständigkeit und einer echten gesellschaftlichen Integration. Wir beschäftigen allein in Österreich Menschen aus über 90 Nationen – Menschen zu integrieren, durch einen Arbeitsplatz mit echtem Arbeitsvertrag, ist bei uns Tagesgeschäft. Wir unterstützen zum Beispiel das Projekt „10.000 Chancen", das sich zur Aufgabe gemacht hat, 10.000 Arbeitsplätze für Flüchtlinge anzubieten. Im Mai 2016 hatten wir unseren zweiten Recruiting-Termin bei Interface Wien. Auch beim ersten ISS-Flüchtlings-Recruiting bei der Volkshilfe haben einige Kandidatinnen und Kandidaten erfolgreich beruflichen Eingang bei ISS finden können.

Stichwort Roboter – glauben Sie, dass die Digitalisierung Arbeitsplätze kosten wird?
„Leben ist Veränderung" ist unser Motto. Es kommt natürlich darauf an, was man daraus macht. Unsere Flexibilität ist hier eines unserer Erfolgsgeheimnisse. Weder die Digitalisierung noch Roboter müssen zwingend Arbeitsplätze kosten. Was diese – wie jede – Entwicklung mit sich bringt, ist eine Veränderung, eine Verschiebung von Arbeitsplätzen.

ISS Österreich feiert heuer 60-Jahre-Jubiläum. Zuletzt wurde recht massiv zugekauft, um zu wachsen. Wie sieht die Strategie heute aus?
Die Strategie von ISS bemisst sich am momentanen Facility-Services–Trend. Das ist zurzeit ein starkes Ansteigen von Großprojekten im Bereich IFS (Integrierte Facility Services). Wir vernehmen das national wie international. Diese IFS-Großprojekte bewirken, dass die Service-Breite stärker gefordert ist, das heißt, sämtliche unserer sechs Service-Säulen finden intensivere Ausprägung. Unsere Strategie, IFS stärker zu etablieren, und der weltweite Trend in diese Richtung harmonieren und bestätigen unsere erfolgreiche Zielrichtung.

>

„In der Umsetzung gibt es jedoch sehr wohl Unterschiede", so Prischl, „das hängt mit dem Markt in Wien zusammen, der keinen partnerschaftlichen Erfolg zum Ziel hat." Prischl spart nicht mit Kritik und spricht von der Wiener Schwindlermentalität: „Ich gebe vor, dir eine Leistung zu bieten, der andere gibt vor, sie mir korrekt zu bezahlen." Dabei hatte laut Prischl Österreich in den Jahren um die Jahrtausendwende hinsichtlich der „FM-Denke" konzeptionell die Nase vorn. „Dieser Vorsprung hat sich ins Gegenteil verwandelt. Deutschland ist uns hier voraus, und führend ist meiner Meinung nach momentan die Schweiz."

Auswege aus dem Schlamassel?
Ein möglicher Weg ist eine letzten Herbst aus der Taufe gehobene Veranstaltung: der FM Day. Anders als der Name allein vermuten lässt, versuchen FMA und IFMA Austria hier interdisziplinär an Themen heranzugehen und die Akteure, die noch immer unterschiedliche Sprachen sprechen (zum Beispiel Architekt, Bauträger, Investor, Nutzer, diverse Berater) miteinander zu vernetzen. Die Themen sind außergewöhnlich anspruchsvoll. Im letzten Jahr ging es um ein vertrauensvolles Klima im Business, heuer steht die Tageskonferenz ganz im Zeichen des Wertewandels und der Generationen. Ob Babyboomer oder Generation Flüchtling – Lebensentwürfe mit unterschiedlichen Werten, Anforderungen und Lebensauffassungen stellen sowohl Gesellschaft als auch Wirtschaft vor neue Herausforderungen. Was heißt das für Immobilien? Für Räume? Fürs Geschäft? Fragen, deren Antworten über plumpe Compliance-Regeln hinausgehen. Einbringen werden sich jedenfalls vom Generaldirektor der österreichischen Post AG, Georg Pölzl, bis zum Jesuit und Priester Gustav Schörghofer. ■

cec.tuwien.ac.at

TU WIEN CONTINUING EDUCATION CENTER

Technische Universität Wien
Der kompetente Partner im Bereich Bauen & Immobilien

IMMOBILIENLEHRGÄNGE über 25 Jahre

Professional MBA Facility Management
4 Semester, part-time, modularer Aufbau
Neu: in englischer Sprache!

MEng Nachhaltiges Bauen
4 Semester, part-time, modularer Aufbau,
in Deutsch

MSc Immobilienmanagement & Bewertung
4 Semester, part-time, modularer Aufbau,
in Deutsch

Universitätslehrgang Immobilienwirtschaft & Liegenschaftsmanagement
4 Semester, part-time, modularer Aufbau,
in Deutsch

Universitätslehrgang Nachhaltiges Bauen
2 Semester, part-time, modularer Aufbau,
in Deutsch

Bewerben Sie sich jetzt!

TU Wien
Continuing Education Center
Operngasse 11 • A-1040 Wien
T +43/(0)1/58801-41701
office@cec.tuwien.ac.at

CEPI akkreditiert FIBAA RICS

LUXUS DES NICHTMÜSSENS

Dachböden sanieren und abverkaufen kann jeder. Dietmar Silly hat es anders gemacht: Er hat nach und nach alte Häuser in der Südsteiermark gekauft und sie zu Premium-Hideaways umgebaut.

„Wenn du anders sein möchtest, dann mach etwas anderes“, erklärt Dietmar Silly sein Credo und den Beginn einer sehr speziellen Immobilienentwicklung. PuresLeben nannte Silly sein Projekt, seine derzeit acht Ferienhäuser südlich von Graz, die er seit 2004 nach und nach umbaute und mit denen er Luxus ganz anders definiert als herkömmliche Luxushotels. „Wir leben alle im Überfluss. Unser Alltag ist geprägt vom Streben nach mehr. Der wahre Luxus liegt heute in den einfachen Dingen des Lebens wie Schlafen, Essen und Trinken.“ Wenn Silly solche Sätze sagt, klingt das weniger philosophisch als unbeschwert gemütlich, wahrscheinlich auch wegen des leichten Bellens in seiner Sprache.

Wer die Region rund um das Sausal kennt, hat eine Vorstellung, wovon Silly spricht. Und wer die Häuser sieht, weiß auch, was Silly mit „es braucht wenig, um viel zu haben“ meint: Da zählt eine richtig platzierte Hängematte zwischen Obstbäumen mehr als die Designercouch, die hochwertigen Produkte aus der eigenen Landwirtschaft sind essenzieller als die importierten Mangos für den fünften Zwischengang. Wobei jetzt keiner glauben darf, dass das Konzept nicht vollkommen im Premiumsegment angesiedelt ist. Alles ist möglich, heißt die Devise, nichts ein Muss. Wer ein Wochenende nur Ruhe haben will, der kann sich in sein Schmuckhäuschen zurückziehen und wird keine Menschenseele sehen. Wer das Faulsein dann noch perfektionieren möchte, lässt den Privatkoch die Pfannen schupfen und bestellt für den nächsten Tag den Frühstückskorb, der dann mit Honigmüsli, Kürbiskernaufstrich, frischen saftig-steirischen Äpfeln, Bauernbutter usw. prall gefüllt vor der Haustür stehen wird.

Miete als Tilgung

Aber wie kommt man auf die Idee? Im Endeffekt ist es eine simple Rechnung, erzählt Silly. Vor 10 Jahren hat er das

IDEEN >

DIE DAS NICHTSTUN ERLEICHTERN

Während Hotelketten globalisiert-standardisierte Services anbieten, hat man bei dem steirischen Hideaway-Konzept lokale Gegebenheiten zu individuellen und hochwertigen Highlights gemacht.

Wer ein Weinstöckl saniert, darf die Fläche um 100 Prozent vergrößern. Neu bauen geht in der Region hingegen fast gar nicht mehr.

DIE G'STANDENE STEIRERIN

Wer deftige und süße Hausmannskost nach regionalen Originalrezepten der Südsteiermark genießen möchte, lässt sich von den Kochkünsten der G'standenen Steirerin im eigenen Ferienhaus verwöhnen. Alle Zutaten werden von ihr mitgebracht und können je nach Jahreszeit und Saison variieren.

LAVENDEL UND ESEL

Man muss nicht in die Provence jetten, die Region um Kitzeck besitzt die größte Lavendelanbaufläche Österreichs. Im Hochsommer überzieht ein lilafarbener Teppich die Hügel, und Lavendelbauern laden zum Verkosten von Likören und zum Einkauf von Lavendelprodukten ein. Wer nicht gehen will, nimmt sich einen Esel. Die Wanderungen mit dem Vierbeiner entlang des Grenzpanoramawegs entschleunigen, und wem das noch immer zu schnell ist, der greift zur Picknickdecke und zum Jausenkorb oder kehrt einfach in einem Buschenschank ein.

DEM HIMMEL SO NAH

Wer eine Nacht unter dem Sternenhimmel im Freien verbringen möchte, dem bereitet Dietmar Silly ein kuscheliges Himmelbett auf einer Waldlichtung am Tunauberg. Eingebettet in die üppige Natur und im Schutze der Baumwipfel lässt es sich hier im Doppelbett entspannt schlummern. Ähnlich kann man übrigens auch essen: Das „100-Sterne-Restaurant" mitten im eigenen Weingut eignet sich speziell für private Candle-Light-Dinners.

PICKNICK-VESPA

Den Zauber der „ersten Freiheit" aus der Zeit der Jugend erneut erleben – das können Gäste mit der Picknick-Vespa. Ein Rucksack mit einer Jaus'n, eine Flasche Weißwein sowie eine Picknickdecke sind im Ausflug mit der Vespa inkludiert.

SPA IM WEINBERG

Damit die Gäste im Ferienhaus noch besser entspannen können, gibt es allerhand Massagen und Co. im Angebot. Auf Wunsch erfolgt die Behandlung auch unter freiem Himmel direkt zwischen den Reben. Behandlungen wie „Tibet auf Steirisch", „Panta Rhei – Thai Körperarbeit" oder Yoga im Weingarten stehen zur Auswahl.

ZAHLREICHE WEITERE SERVICES

werden angeboten: Kohle für den Weber-Griller steht immer bereit, wer mal anders grillen will, probiert das Denk-Bratfeuer aus (ein Keramikgriller). Die regionalen Zutaten werden geliefert. Und dann steht natürlich noch das gesamte Spektrum der Weingegend zu Verfügung: Ob Verkostungen, Seminare, Weinbauerntouren, E-Biken und Wanderungen durch die Weingärten und Hopfenäcker ... oder halt einfach eine Mischung trinken und nichts tun.

Die meisten Gäste kommen zu zweit und bleiben eine Woche. Das bringt eine Auslastung von 70 Prozent.

„DIE HÄUSER BILDEN NUR DEN RAHMEN FÜR EIN LEBENSGEFÜHL, DAS DIE LEUTE AM BESTEN MIT NACH HAUSE NEHMEN."

Dietmar Silly, Tausendsassa

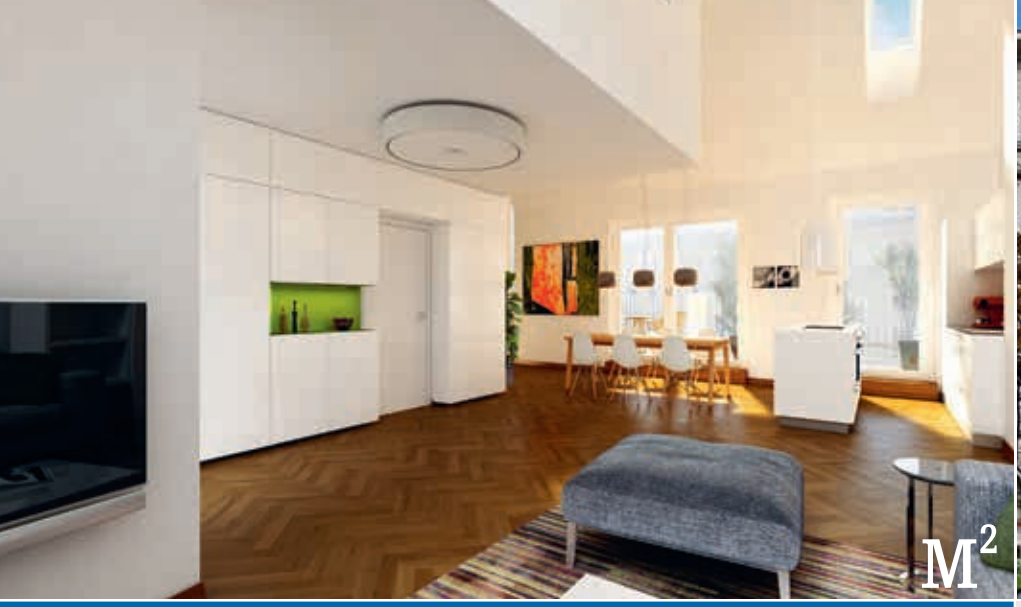
>

erste Grundstück mit Altbestand gekauft, saniert und das Vermieten begonnen. Rendite? Mit den Einnahmen zahlt er den Kredit zurück. Da Silly auf kein Erbe oder andere monetäre Basis zurückgreifen konnte und die Banken damals noch lockerer in der Vergabe von Krediten waren, finanzierte er zu 100 Prozent fremd. „Heute kann ich den Umsatz mit Zahlen hinterlegen, die Bank sieht die Auslastung und den Preis, und ich kann beweisen, dass das Konzept funktioniert", so Silly. Das Ding läuft. 70 Prozent Auslastung haben die Häuser im Durchschnitt, zwei weitere werden gerade gebaut, insgesamt sollen es 13 werden. Im Einkauf achtet Silly auf die Lage, und er braucht meist einen Altbestand, wie etwa ein altes, verfallenes Weinstöckl. Denn neu bauen darf man in der beliebten Weingegend gar nicht mehr. Ein Refurbishment darf hingegen um 100 Prozent mehr Fläche haben. Schon allein damit schafft Silly eine Wertschöpfung. „Wäre etwas schiefgegangen, habe ich natürlich immer das Haus – ein Objekt, bestens ausgeführt in super Lagen. Dieser Wert bleibt immer."

Die Gäste kommen zu 50 Prozent aus Österreich, 40 Prozent aus Deutschland, die durchschnittliche Aufenthaltsdauer beträgt laut Silly satte sieben Tage. Von anderen Angeboten unterscheidet sich „PuresLeben" nicht nur im detaillierten, sehr lokalen Konzept, sondern auch in der Tatsache, dass es sich um kein Feriendorf handelt. Es sind einzelne Liegenschaften mit Privatsphäre und Panoramablicken statt den gewohnten Bauträger/Investoren-Alpendörfern, in denen sich die Hütten mit ihren Rustikalfassaden dicht gedrängt aneinanderreihen. Silly hat die Ferienhäuser in zwei Kategorien eingeteilt: Die sogenannten Lagehäuser befinden sich zum Beispiel mitten im Weinberg oder sind von Obstbäumen, Holunderhainen und üppiger Natur umgeben. Die Premiumhäuser verfügen hingegen über einen privaten Pool und Sauna. Gemein ist allen Hideaways, dass große Glasfronten die steirische Hügellandschaft ins Innere holen.

Was ist dieser Dietmar Silly jetzt von Beruf? Keine Ahnung. Hotelier, Weinbauer, Immobilienentwickler, Landwirt, Kreativer und Touristiker vielleicht. Jedenfalls war der 42-jährige Steirer 13 Jahre lang auf Schloss Seggau tätig und produzierte schon in jungen Jahren hoch gelobte Jahrgänge. Zudem gilt seine Leidenschaft seit jeher dem Bauen und Wohnen. Im eigenen Weingut Silly und der eigenen Landwirtschaft bringt er hochwertige, regionale Produkte hervor. Mit den Ferienwohnungen hat er schließlich nicht nur eine eigene Art der Vorsorgewohnung kreiert, sondern auch den dritten Punkt seiner Interpretation von Luxus umgesetzt: Nach dem Essen und Trinken also auch das Schlafen. ■

www.puresleben.at



EHL IMMOBILIEN

Zertifiziert und ausgezeichnet.

EHL ist einer der führenden Immobiliendienstleister Österreichs mit Schwerpunkt Vermarktung, Entwicklung, Verwaltung, Baumanagement und Bewertung von Immobilien.

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

Wohnimmobilien
Vorsorgewohnungen
Anlageobjekte
Zinshäuser
Büroimmobilien
Einzelhandelsobjekte
Betriebsliegenschaften
Grundstücke
Hotelimmobilien

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

25 Jahre EHL

An International Associate of savills

Wir leben Immobilien.

EHL

www.ehl.at

HOTELS, DIE STARS UNTER DEN IMMOBILIEN

Der Rekordwert vom letzten Jahr – 135 Millionen Nächtigungen in österreichischen Beherbergungsbetrieben – ist Rückenwind für Hotelimmobilien. Ebenso wie die recht hohen Renditen, bei denen andere Immobilienarten nicht mehr mithalten können.

Wie herrlich – bei Hotels weiß man halt, wovon man spricht. Eine ordentliche Portion Lifestyle schwingt immer mit, die Assoziationen sind spannender als bei Industriehallen oder Fachmarktzentren. Das macht diese Immobilien auch für eine so breite Investorenschicht interessant: hier der Wohlhabende, der sich selbst verwirklichen will, dort der Familienbetrieb, der sein Vermögen mit dem ländlichen Urlaubshotel vermehrt, oder der Finanzfonds, der nur auf die Rendite schielt.

Alle wollen Hotels

Die Assetklasse legte in der letzten Zeit einen atemberaubenden Zuwachs an den Tag: In Österreich stiegen die Investments von 360 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 420 Millionen Euro 2015, das entspreche in beiden Jahren einem Anteil von rund 12 Prozent am gewerblichen Transaktionsvolumen, weiß man bei EHL Immobilien. „Für das laufende Jahr 2016 gehen wir derzeit ebenfalls von einem weiterhin starken Jahr für die Assetklasse Hotel aus“, meint Markus Mendel, Head of Transaction Advisory bei EHL.

Einen Hauptgrund für den Run auf diese Immobilienart sieht Martina Maly-Gärtner in der sogenannten Yield-Compression: Die Renditen für gewerbliche Immobilien fallen immer mehr, vor allem gesteuert durch das niedrige Zinsniveau. „Da sind 5 bis 6 Prozent Rendite eine attraktive Möglichkeit, das Kapital zu veranlagen, obwohl das für Hotels, die keine Trophy Assets sind, sogar eine recht niedrige Yield ist. Das ist daher ein enorm spannender Markt“, so Maly-Gärtner, Managing Director bei dem Beratungsunternehmen Michaeler & Partner. Diese Entwicklung der Renditen-Kompression bei Immobilien führt übrigens auch dazu, dass Osteuropa wieder interessant geworden ist, dort können Investoren teils noch mit Renditen bis zu 7 Prozent rechnen. Die CEE-Märkte hätten sich nach dem Stillstand erholt, so Maly-Gärtner, die Auslastungen und die Durchschnittsraten haben sich sehr positiv entwickelt, und Städte wie Budapest und Prag sind und bleiben Touristenmagneten.

„FÜR DAS LAUFENDE JAHR 2016 GEHEN WIR DERZEIT EBENFALLS VON EINEM WEITERHIN STARKEN JAHR FÜR DIE ASSETKLASSE HOTEL AUS.“

Markus Mendel, Head of Transaction Advisory bei EHL

Was braucht Wien?

Womit wir bei Wien sind. Immer wieder taucht die Frage auf, wie viele Hotels die Stadt verträgt. Zum einen sind da ebenfalls Spitzenwerte bei den Übernachtungszahlen, zum anderen gibt es einen Haufen ähnlicher Hotels, die sich kaum unter-

Beispiel einer glasklaren Positionierung: Mitten unter den zahllosen Skihotels hat sich der Salzburger Brandlhof als perfekte Location für Events, Produktvorstellungen und Schulungen positioniert. Der eigentliche Handicap (etwas abseits, neben einer ÖAMTC-Teststrecke) wurde in Vorteile umgewandelt: Die Automotiv-Industrie zählt zu den wichtigsten Kunden.

scheiden. Gerade das wäre aber wichtig, meinen Experten wie Lukas Hochedlinger, Geschäftsführer von Christie + Co Österreich und Deutschland. Vor allem die Gegend rund um den Wiener Hauptbahnhof ist übersättigt von Hotels, dennoch gibt es hohes Interesse von potenziellen Investoren und Betreibern. Als Standort ebenso gefragt ist natürlich der erste Bezirk, der aber auch schon sehr viele ähnliche Konzepte hat (4- bis 5-Sterne-Häuser). Bleibt also spannend, was genau Michael Tojners Wertinvest mit dem ehemaligen Post- und Telegraphenamt auf der Dominikanerbastei vorhat (die Gruppe ist außerdem am neu zu diskutierenden Intercontinental und am Hotel Kummer dran). Ganz anders funktioniert der Markt hingegen außerhalb von Wien und den Landeshauptstädten. Internationale Hotelketten sind in der Ferienhotellerie kaum zu finden, Familienbetriebe prägen das Bild. Ihnen geht es wirtschaftlich gesehen durchwegs gut, sie profitieren aktuell von der Angst vor Terroranschlägen, weshalb lieber in Österreich gebucht wird, sehen sich aber ganz generell einer positiven Zukunft gegenüber, wenn drei Punkte gemeistert werden. Erstens müssen sie sich ganz klar positionieren, meint Martina Maly-Gärtner: „Man muss wissen, wofür das Hotel steht. Mehr von allem ist der falsche Weg." Zweitens müssten sich Familienbetriebe mit dem Thema Digitalisierung vor allem hinsichtlich der Vermarktung auseinandersetzen. Das hänge, so Maly-Gärtner, dann auch mit der dritten großen Herausforderung >

DIE BÖRSEN-PLAYER > AM HOTELMARKT

Institutionelle, börsennotierte Entwickler und Investoren stehen dem Thema Hotel unterschiedlich gegenüber. Die Warimpex hat ihre komplette Geschäftstätigkeit auf Entwicklung, Betrieb und Bestand von Hotels ausgerichtet, leidet derzeit aber massiv unter den Abwertungen der Objekte in Russland. Die UBM entwickelt derzeit 13 Hotels in der Projektpipeline und hat zuletzt sogar ein eigenes internes Hotelexpertenteam zusammengestellt. Ungewöhnlich für eine Entwicklungsgesellschaft ist, dass sie nach der Errichtung und dem Verkauf des Hotels selbst als Betreiber die Immobilie zurückpachtet und betreibt. Das birgt zwar einerseits ein Risiko, andererseits erhöht es die Wertschöpfungskette, da nicht nur der Verkauf Geld generiert, sondern der Betrieb eines funktionierenden Hotels auch noch ordentlich Butter aufs Brot bringt und zugleich wertvolles Know-how für die weiteren Entwicklungen gesammelt werden kann.

Anders die beiden großen AGs Immofinanz und CA Immo, beide verzichten strategisch auf Hotelinvestments. Die CA Immo will sich als Bürospezialist positionieren, und bei der Immofinanz heißt es: „Im Zuge der Portfolio-Optimierung und Konzentration haben wir beschlossen, uns auf unsere beiden großen gewerblichen Assetklassen Büro und Einzelhandel zu konzentrieren. Auf diese entfallen jeweils knapp 50 Prozent des Portfolios. Im Laufe der letzten Jahre haben wir uns daher schrittweise aus allen anderen Assetklassen, darunter auch Wohnen (mit BUWOG-Spin-off) und Logistik (Verkauf des gesamten Portfolios an Blackstone) zurückgezogen. Im Rahmen einer größeren Quartiersentwicklung, wie etwa beim Gerling Quartier in Köln, kann ein Hotel aber durchaus Bestandteil sein."

Bleibt noch die S Immo AG, die die Streuung ihres Portfolios als einen wichtigen Baustein des Geschäftsmodells sieht. „Der Anteil von Hotels am Portfolio lag zum 31. Dezember 2015 bei ca. 10 Prozent", so S Immo AG Vorstandsvorsitzender Ernst Vejdovszky. Das Hotelgeschäft unterliege – wie auch alle anderen Bereiche der Immobilienwirtschaft – Schwankungen. „Allerdings sind diese Schwankungen traditionell zeitversetzt, zu zum Beispiel dem Büromarkt. Damit eignet sich diese Assetklasse gut, um Zyklen zu nutzen und schwache Marktphasen anderer Segmente auszugleichen. Grundsätzlich gilt wie bei allen Nutzungsarten: Lage und Qualität entscheiden über den Erfolg einer Immobilie."

NEUE IDEEN SIND GEFRAGT

In Neusiedl entsteht ein neues See-Hotel am Hafen mit 65 bis 68 Zimmern im Buy-to-let-Modell. Nebenan entstehen zugleich Seehäuser mit Terrassen und eigenem Bootsanlegeplatz.

> „DIE JUNGEN HABEN VISIONEN UND WÜRDEN GERNE NEUES UMSETZEN, DIE ALTE GENERATION KANN ABER SCHWER LOSLASSEN."
>
> Martina Maly-Gärtner, Managing Director bei Michaeler & Partner

zusammen: dem Generationenwechsel. „Das ist ein Riesenthema. Die Jungen haben Visionen und würden gerne Neues umsetzen, die alte Generation kann aber schwer loslassen. Aus unserer Erfahrung ist eine strategische Begleitung der Übernahme durch einen neutralen Part eine erfolgreiche Herangehensweise." Dabei müssten die Betriebe froh sein, wenn die neue Generation die Hotels auch übernehmen will, denn viele streben danach, in internationalen Häusern bzw. bei großen Hotelmarken zu arbeiten.

Wann ist Schluss?

Auch wenn ein familiengeführtes Hotel gute Zahlen erwirtschaftet, so leicht ist es nicht zu verkaufen. Zu lokal sind die Immobilien und Betriebe. Hinzu kommt: Der Erfolg steht und fällt mit den Persönlichkeiten, die ihn führen. Wie im Fall von Erwin Berger. Er ist die Seele des Mountain Resort Feuerberg auf der Kärntner Gerlitzen, ein kleines Hoteldorf mit rund 400 Betten. Was bitte ist daran familiär? Gerade erhält das ohnehin schon umfangreiche Hotel noch weitere Wellness-Attraktionen, etwa einen 25 Meter langen Infinity-Pool, sowie neue Zimmer und Suiten. 5 Millionen Euro investiert Berger. Es ist bereits die zehnte Baustufe in der Geschichte. Das habe sich so ergeben, erzählt Berger. Begonnen hat eine Art Beherbergungsbetrieb knapp unterm Gipfel schon vor rund 100 Jahren, in den 1980er-Jahren wurde es schließlich ein Hotel – unter Erwin Berger. Familien waren das Zielpublikum, und das funktionierte. Das Hotel wurde immer größer, Chalets kamen hinzu. Um weitere Attraktionen und eine Ergänzung zur reinen Familiendestination zu schaffen, holte Berger das Wasser auf den Feuerberg (Gerlitzen auf Slowenisch) – es entstand eine Wellness-Oase hoch oben am Berg mit Blick über die Karawanken, weit in den Himmel hinein. Die Zimmerpreise liegen bei rund 120 Euro, die Auslastung bei über 90 Prozent, in der Hochsaison bucht man besser ein Jahr im Voraus. Punktum: Der Laden rennt. Und ist dennoch familiär. Wie das geht?

Hotelier = Wunderwuzzi

„Ein Familienbetrieb muss sich auch so anfühlen. Es geht um die Mitarbeiter und ob sie herzlich sind. Darum, ob sie eine familiäre Atmosphäre versprühen. Wenn das funktioniert, gibt es keine Größenbeschränkung", so Berger, der darauf verweist, dass wenn der Familienvater als Koch in der Küche werkt und seine Frau die Zimmer macht, auch keiner von der Familie für den Gast wahrnehmbar ist. Berger ist ein Tausendsassa. Hier macht er ein Foto von dem Entspannungszimmer mit klassischer Musik, dort hilft er Schneeschaufeln, im nächsten Moment serviert er ab, begrüßt neue Gäste und hebt eine Serviette von Boden auf. Ein leidenschaftlicher Hotelier, der nebenbei auch noch die Immobilienthemen managt. ■

ATTRAKTIVITÄT VON IMMOBILIEN STEIGT WEITER

Eine spürbare Zinswende lässt weiter auf sich warten, daher werden ungebrochen hohe Immobilien-Investments getätigt.

Die Steuern rund um das Investitionsobjekt Immobilie steigen immer weiter, trotzdem steigt auch das Investitionsvolumen in Immobilien in Österreich kontinuierlich. Die verringerte Abschreibungsquote zählt neben der Erhöhung der Immobilienertragssteuer zu den derzeit größten Herausforderungen. Mit 2016 kam es zu einer spürbaren Anhebung von 25 Prozent auf 30 Prozent, was beim Verkauf einer Immobilie zu einer höheren Steuerbelastung führt. Zum anderen erhöht sich auch die laufende Besteuerung, da die Abschreibung für betriebliche Wohnimmobilien jener im privaten Bereich mit dem geltenden niedrigeren Satz von 1,5 Prozent angepasst wurde.

Nunmehr gilt des Weiteren bei privat gehaltenen Immobilien, dass – von verschiedenen Ausnahmen abgesehen – anstatt bisher 80 Prozent jetzt nur mehr 60 Prozent des Immobilienwertes abgeschrieben werden können. Daher ist es umso wichtiger, die steuerliche Optimierung mit der Investitionsperspektive kombiniert zu betrachten, um die Wirtschaftlichkeit von Immobilientransaktionen sicherzustellen. „Wir sehen inzwischen eine steigende Nachfrage dieser kombinierten Analysen, die durch unsere Steuer- und Corporate-Finance-Experten gemeinsam durchgeführt werden, um das optimale Ergebnis für die Klienten zu erbringen“, sagt Herbert Kovar, Leiter des Steuerbereichs von Deloitte Österreich.

Ungebremste Investitionslust bei Wohnimmobilien

Obwohl der Fiskus private sowie professionelle Immobilieninvestoren stärker zur Kasse bittet, steigt das Transaktionsvolumen am österreichischen Immobilienmarkt weiter. Besonders bei Wohnimmobilien ist die Investitionslust ungebremst. Die nach wie vor günstigen Finanzierungskonditionen können über steuerlich bedingte Mehrbelastungen hinweghelfen.

„Unsere Immobilienexperten betreuen eine nach wie vor steigende Zahl an Transaktionen in sämtlichen Assetklassen. Außerdem sind die Bankkonditionen anhaltend attraktiv“, so Alexander Hohendanner, Leiter des Bereichs Real Estate bei Deloitte Österreich. Dies machen sich neben Corporates auch immer mehr Privatinvestoren im Wohnungsbereich zunutze. Weitere Analysen zur Entwicklung des österreichischen Wohnungsmarktes veröffentlicht Deloitte Ende Juni in der europaweiten Studie „Deloitte Property Index“. ■

Gebündelte Immobilienexpertise: Alexander Hohendanner und Herbert Kovar, beide Partner bei Deloitte Österreich

„Die Steuerreform bringt für alle was – den Vermietern vor allem neue Belastungen."

MMag. Anton Holzapfel, Geschäftsführer, Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft

STEUER-REFORM 2015/16

Vermietete Immobilien gelten schon immer als unverzichtbares Asset einer Vermögensbildung. Mit der Steuerreform 2016 wurden einige Schrauben enger gezogen. Jeder Vermieter wird mit der Steuererklärung 2016 sein Einkommensteuerbeiblatt neu berechnen müssen, da er oftmals weniger AfA (Absetzung für Abnutzung) geltend machen kann als bisher.

STEUERREFORM 2016 BREMST INVESTITIONEN

Rückwirkende Änderungen bei der AfA: auszuscheidender Grundanteil wurde erhöht und Abschreibungszeiträume verlängert.

Die Steuerreform bringt allen was. Dass es bei den Vermietern vor allem neue Belastungen – zur Gegenfinanzierung der Steuerreform – sind, wurde von der Immobilienwirtschaft heftig kritisiert. Eine kürzlich vom ÖVI in Auftrag gegebene Studie der Ökonomin Agnes Streissler-Führer zeigt deutlich die negativen Konsequenzen dieser Maßnahme für den Wirtschaftsstandort Österreich auf: Vernichtung von Arbeitsplätzen, Schwächung der Bauwirtschaft. Allein die rückwirkende Verlängerung von Abschreibungszeiträumen bringt ein Minus von 32 Millionen Euro jährlich bei Investitionen bzw. ein Minus an Wertschöpfung im BIP von 24 Millionen Euro. Insgesamt entgehen der Immobilienwirtschaft 95 Millionen Euro Cashflow jährlich. Was hat sich außerdem für einen vermietenden Wohnungseigentümer geändert: Jeder Vermieter kann jährlich 1,5 Prozent der Anschaffungskosten als Werbungskosten geltend machen. Bei der Berechnungsbasis der Anschaffungskosten ist der Grund- und Bodenanteil herauszurechnen. Bislang wurde regelmäßig ein Grundanteil von 20 Prozent angenommen, der Gegenbeweis war mittels Gutachten möglich.

Grundanteilverordnung neu geregelt

Die vor wenigen Wochen veröffentlichte GrundanteilVO hat nun diesen Grundanteil in bestimmten Fällen neu festgelegt: In Gemeinden mit mindestens 100.000 Einwohnern (das sind derzeit Wien, Graz, Linz, Salzburg und Innsbruck) oder in Gemeinden, in denen der durchschnittliche Preis für voll aufgeschlossene unbebaute Baugrundstücke (baureifes Land) mindestens 400 Euro pro Quadratmeter beträgt, beträgt der Anteil für Grund und Boden pauschal

- 30 Prozent bei Gebäuden mit mehr als 10 Wohn- oder Geschäftseinheiten,
- 40 Prozent bei Gebäuden bis zu 10 Wohn- oder Geschäftseinheiten.

Fazit für den Vermieter: Die jährliche Steuerbelastung erhöht sich ab 2016 deutlich! ■

„Die Grunderwerbsteuer kann bei sorgfältiger Strukturierung weiterhin vermieden werden.“

Dr. Sibylle Novak, CMS Partnerin

ZUR PERSON

CMS Partnerin Dr. Sibylle Novak ist Rechtsanwältin und Steuerberaterin. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Steueroptimierung von M&A-Transaktionen und Restrukturierungsprozessen mit Schwerpunkt Banken/ Versicherungen.

VERMEIDUNG DER GRUNDERWERBSTEUER

Seit 1. Jänner 2016 gelten neue Spielregeln für die Vermeidung der Grunderwerbsteuer bei Immobilientransaktionen.

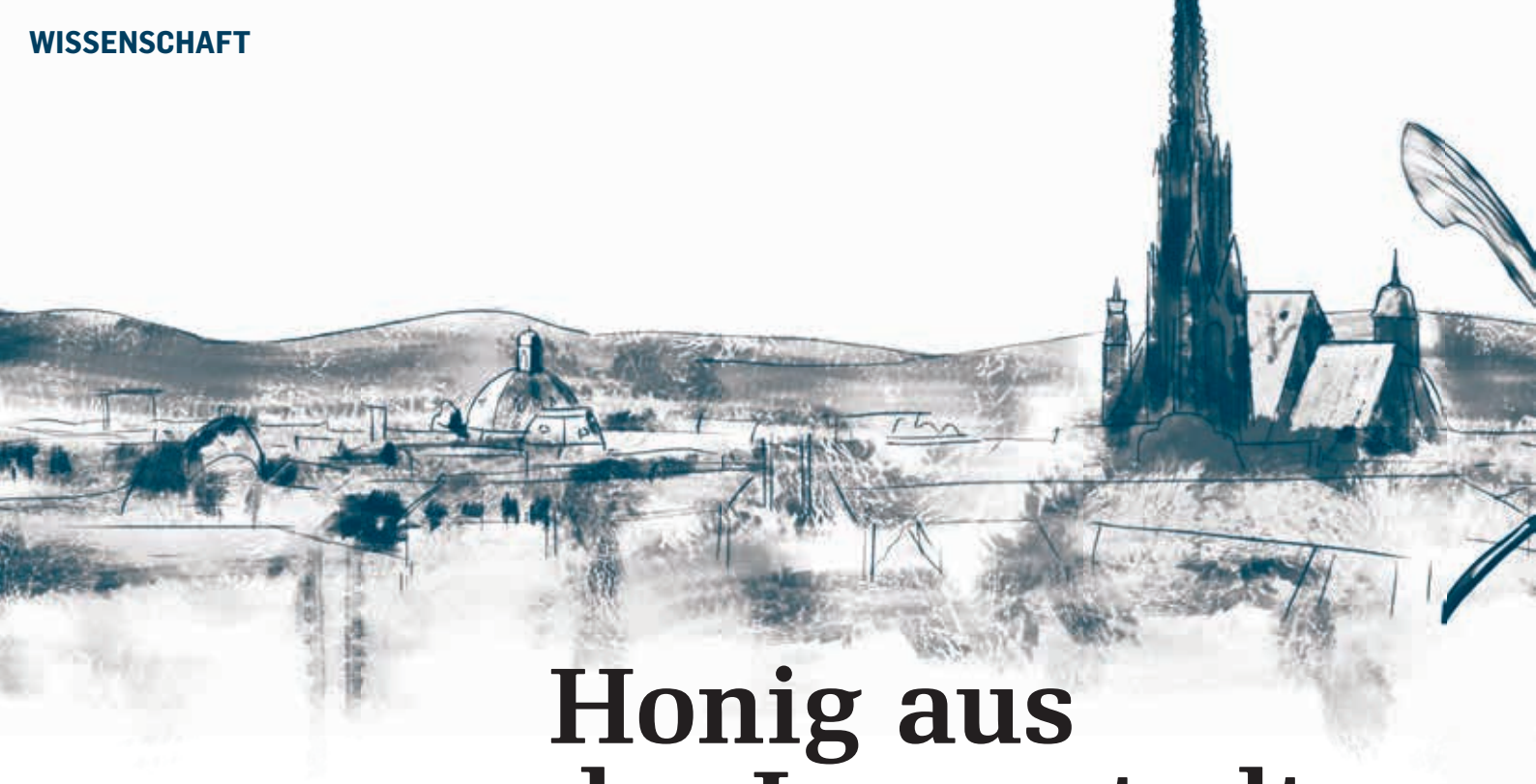
Nach neuer Rechtslage wird Grunderwerbsteuer bereits dann ausgelöst, wenn 95 Prozent der Anteile an einer grundbesitzenden Kapitalgesellschaft übertragen oder in einer Hand vereinigt werden. Bisher hat nur ein 100-prozentiger Erwerb Grunderwerbsteuer ausgelöst. Neu ist auch, dass die Beteiligungen von Konzerngesellschaften, die durch eine Steuergruppe verbunden sind, zusammengerechnet werden und Grunderwerbsteuervermeidung über Treuhandkonstruktionen abgeschafft wurde. Überraschend wurde eine Neuregelung für Personengesellschaften eingeführt, wonach Grunderwerbsteuer ausgelöst wird, wenn innerhalb von 5 Jahren 95 Prozent der Anteile an der Personengesellschaft den Eigentümer wechseln.

Zwerganteile

Eine in der Praxis gängige Methode zur Vermeidung von Grunderwerbsteuer besteht darin, dass auf Käuferseite zwei Konzerngesellschaften auftreten, wobei nach neuer Rechtslage darauf zu achten ist, dass ein Käufer eine Beteiligung von weniger als 95 Prozent und der Zweitkäufer einen Zwerganteil von mehr als 5 Prozent erwirbt und beide Käufer nicht in einer Steuergruppe sind.

Doppelstöckige Strukturen

Nach dem Gesetzeswortlaut können nur Übertragungen von Beteiligungen an Personen- oder Kapitalgesellschaften, die Immobilien halten, Grunderwerbsteuer auslösen. Es wird daher keine Grunderwerbsteuer ausgelöst, wenn der Verkauf der Gesellschaftsanteile eine Ebene höher umgesetzt wird, das heißt, die Anteile an der Muttergesellschaft der grundstückbesitzenden Gesellschaften verkauft werden. Die Grunderwerbsteuer kann bei sorgfältiger Strukturierung weiterhin vermieden werden. Es ist zu begrüßen, dass Rechtssicherheit geschaffen und die Mindesthöhe für Zwerganteile gesetzlich mit 5 Prozent verankert wurde. Bei Personengesellschaften ist aufgrund des 5-jährigen Beobachtungszeitraums zu erwarten, dass verstärkt doppelstöckige Akquisitionsstrukturen umgesetzt werden. ■



Honig aus der Innenstadt

Urbane Imker nehmen zu, auch in Wien. Der Honig aus den inneren Wiener Bezirken gilt als herausragend gut und sehr gesund. Eine Abschlussarbeit der TU Wien widmete sich dem Thema und untersuchte sowohl wohnrechtliche Aspekte als auch das Potenzial der Stadtimkerei.

ÜBER >
DIE ARBEIT

Michael David Salomonowitz schrieb die Arbeit „Die Haltung von Bienen in den innerstädtischen Bezirken Wiens mit Fokus auf wirtschaftliche, räumliche und (wohn-)rechtliche Themen“ als Masterthesis des Lehrgangs Immobilienmanagement & Bewertung an der TU Wien. Da es zu diesem relativ innovativen Thema kaum Literatur gab, musste Salomonowitz sich mit Experteninterviews durchfragen.

Da schauten einige überrascht. Als Eugen Otto, Chef von Otto Immobilien, beim letzten Neujahrsempfang kleine Gläschen Honig als Giveaway verschenkte, lag das interessante Detail in der Herkunft. Das klebrige Gold kam direkt aus der Wiener Riemergasse. Erster Bezirk, Innenstadt, Firmensitz der Gruppe.

Bienen in der Stadt?

Ja, das geht. Und Wien eignet sich dafür sogar ganz hervorragend, wie Michael David Salomonowitz in seiner Masterthesis beschreibt. Logisch, dass es aber gar nicht so leicht ist, Bienen im urbanen Raum zu halten. Da prallen Tierschutz, Zuchtvorschriften, Wohnrecht, Haftung, Schadensersatz u. v. m. aufeinander. Mal ganz abgesehen von den herkömmlichen bienentechnischen Herausforderungen …

Mittels Faktoren wie Grünflächen, Flugradius, Bestäubungsmöglichkeit ermittelt Salomonowitz ein Potenzial von 1.684 Bienenstöcken für die Bezirke 1 bis 9 (siehe Tabelle). Und das sei nur eine vorsichtige Hochrechnung, denn die Datenbasis hierfür war eher alt, und aufgrund des politischen Willens, Wien als grüne Stadt zu erhalten bzw. auszubauen, glaubt Salomonowitz sogar an 1.854 Bienenstöcke in dem Gebiet. Das würde durchschnittlich zehn Gebäuden pro Stock entsprechen und bei räumlicher und baulicher Eignung von (Dach-)Flächen würden nur sehr wenige Argumente gegen die Haltung von Bienen sprechen.

Aber wo darf man denn nun ein Bienenhotel aufmachen? Einerseits ist das durch das Wiener Bienenzuchtgesetz geregelt (siehe Kasten), andererseits durch die Flächenwidmung. Sie sieht hierfür eigentlich nur speziell gewidmete Bereiche vor (wie ländliches Gebiet, Schutzgebiet Wald- und Wiesengürtel etc.), sofern die Bienenhaltung aber nicht als richtige Landwirtschaft, sondern als Hobby betrieben werde, befände man sich im rechtlichen Graubereich, heißt es in der Arbeit. Und das ist auch gleich die schlechte Nachricht für alle, die jetzt schon ein Geschäftsmodell in ihr Excel tippen. Stadthonig wird zwar etwas teurer als ländlicher verkauft, 10 bis 12 Euro pro Kilo muss man für ihn hinlegen. „Um

kostendeckend zu arbeiten, wäre ein Verkaufspreis zwischen 16 und 20 Euro pro Kilo anzusetzen. Die Gewinnabsicht dürfte bei einigen wenigen Stöcken auf dem Hausdach aber sowieso nicht gegeben sein. Unter 300 Stöcken sei Erwerbsimkerei nur schwer umzusetzen“, schreibt der Autor. Dennoch, Honig aus der Stadt schmeckt. Aber ist er überhaupt gesund? Ganz und gar, Wiener Honig gilt als hervorragend. „Unserer Ansicht nach das Beste, was Sie derzeit kriegen können“, wird Bienenzüchter und Schulungsleiter des Landesverbandes für Bienenzucht Wien, Josef Meier, zitiert. Ein Grund dafür ist die geringe Pestizidbelastung, da in der Stadt – anders als in der Landwirtschaft – kaum großflächig Gift gespritzt wird.

Kernfrage: Ortsüblichkeit

Wohnrechtlich gesehen, muss man sich als Neo-Urban-Imker noch mit einigen Unklarheiten zufriedengeben, schreibt Salomonowitz: „Die wohnrechtliche Situation ist jedoch in wesentlichen Punkten unklar, die höchstrichterliche Judikatur (noch) unbefriedigend. Vor allem in Bezug >

ZULÄSSIGE STANDORTE

Mögliche Standorte für Bienenstöcke werden durch § 3 des Wiener Bienenzuchtgesetzes eingeschränkt, da bestimmte Abstände zu Nachbargrundstücken einzuhalten sind.

Von den Flugöffnungen jedes einzelnen Bienenstockes bis zu den der Flugfront gegenüberliegenden Grundgrenzen ist ein Abstand von zumindest sieben Metern erforderlich (§ 3 Abs. 1).

Eine Verringerung dieses Abstands ist möglich, wenn er mit dem Verfügungsberechtigten des Nachbargrundstückes vereinbart wurde (§ 3 Abs. 2 Z 1) oder zwischen den Flugöffnungen und der Grundgrenze in mindestens 4 Metern Entfernung ein zumindest 2 Meter überragendes Flughindernis (zum Beispiel eine Mauer, eine Planke, aber auch eine dichte Pflanzung oder Ähnliches) besteht, die in beiden Richtungen wenigstens 2 Meter länger als die Flugfront des Bienenstandes ist (§ 3 Abs. 2 Z 2). Wenn das Nachbargrundstück unbebaut ist, müssen die Flugöffnungen mindestens 3 Meter über dem Boden liegen (§ 3 Abs. 2 Z 3).

Ist der Nachbar aufgrund der Geländeverhältnisse oder sonstiger besonderer örtlicher Verhältnisse vor unzumutbaren Belästigungen geschützt, kann der Magistrat auf Antrag des Eigentümers einen geringeren Abstand bis zu mindestens 3 Metern mit Bescheid bewilligen, sofern dem geringeren Abstand keine öffentlichen Interessen entgegenstehen. Dem Verfahren ist jedenfalls ein Sachverständiger für Bienenzucht (§ 17 Wiener Bienenzuchtgesetz) beizuziehen. Dem betroffenen Nachbarn kommt Parteistellung zu (§ 3 Abs. 3).

Größere Abstände sind in folgenden Fällen einzuhalten:

> Zu öffentlichen Spiel- und Liegewiesen, öffentlichen Sport- und Spielflächen, Freibädern, Campingplätzen und ähnlichen Zwecken dienenden Einrichtungen: Mindestens 15 Meter; § 3 Abs. 2 Z 1 und § 3 Abs. 3 gelten sinngemäß (§ 3 Abs. 4).

> Zu öffentlichen Verkehrswegen mindestens zehn Meter, zu Autobahnen mindestens fünfzig Meter, sofern nicht die Voraussetzungen nach §3 Abs. 2 Z 2 vorliegen (§3 Abs. 5).

Ist die Ansiedlung von mehr als 30 Bienenvölkern geplant, so hat der Abstand des neuen Bienenstands zu bereits besiedelten Heimbienenständen mindestens 500 Meter zu betragen (§ 3 Abs. 6). Die Eigentümer beider Bienenstände können jedoch einen geringeren Abstand vereinbaren (§ 3 Abs. 7). Da die lückenlose Meldung der Standorte von Bienenstöcken derzeit noch nicht gewährleistet ist, ergeben sich bei der Einhaltung dieses Paragraphen in der Praxis unlösbare Probleme.

POTENZIAL FÜR BIENENSTÖCKE > IN WIENS INNENSTADT

BEZIRKE	1.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	SUMME
Bienenstöcke nach Grünfläche	190	338	128	105	60	64	53	173	1.111
Bienenstöcke nach Bäumen	98	142	67	61	35	42	32	97	573
Summe	**288**	**480**	**195**	**166**	**95**	**106**	**85**	**270**	**1.684**
Fläche pro Stock (ha)	1,05	0,94	0,92	1,22	1,57	1,52	1,27	1,11	1,20
Stöcke pro Hektar	0,96	1,06	1,08	0,82	0,64	0,66	0,79	0,90	0,86

>

auf die Ortsüblichkeit des Bienenflugs sind verschiedenartige Verfahrensausgänge zu erwarten. Es wird immer die konkrete örtliche Situation sehr großes Gewicht bei der Urteilsfindung haben. Da die Anzahl der Bienenstöcke in der Stadt kontinuierlich im Steigen ist, kann langfristig von einer Tendenz in Richtung bejahender Ortsüblichkeit ausgegangen werden. Sofern bereits im Vorfeld Konsens mit unmittelbaren Nachbarn hergestellt wurde, sind keine weiteren rechtlichen Probleme zu erwarten. Aber auch wenn kein Konsens gefunden wurde, ist es nicht als gesichert anzusehen, dass die Bienenstöcke widerrechtlich aufgestellt werden. Je ortsüblicher der Bienenflug ist, desto weniger wird dann auch die Zustimmung des Grund- bzw. der Miteigentümer notwendig sein und desto geringer die Chancen eines Begehrens auf Unterlassung." Kompliziert macht das Ganze dann natürlich auch, dass man etwa den Bienenflug nicht vorhersagen kann, kommen doch ständig neue Völker dazu, und die gelb-schwarzen Hautflügler ändern ihre Routen.

Kein Grund für Mietzinsminderung

Auch das Mietrecht ist nicht unwichtig, wenn es darum geht, eine Honig-Farm aufzustellen. Die Zustimmung des Eigentümers ist definitiv notwendig, andere Mieter müssen hingegen nicht gefragt werden, können aber Unterlassung begehren. Bleibt die Frage, ob bei der Ansiedlung einer Kolonie auf einer simplen Terrasse nicht Gefahr für andere Mieter besteht – wohl eher schon. Einen Grund zur Mietzinsminderung stellen sie allerdings nicht dar. Nicht eindeutig geklärt werden kann, ob der Terrassen-Imker jetzt nur einem Hobby nachgeht und das Aufstellen eines Bienenstocks zum Beispiel auf dem Balkon in den üblichen Umfang des Benützungsrechts eines Mietvertrags fällt. Immobilienbesitzer, die jedenfalls Bienenhaltung ausschließen wollen, könnten einen entsprechenden Punkt in die Hausordnung aufnehmen.

Und wie sieht das Ganze im Wohnungseigentum aus? „Möchte nun ein Wohnungseigentümer auf seiner Terrasse oder seinem Balkon Bienenstöcke aufstellen, so ist es ebenfalls nicht eindeutig, ob die Zustimmung von (in diesem Fall) allen Miteigentümern erforderlich ist. Argumente für die Erforderlichkeit wären zum einen, dass alle Miteigentümer gemeinsam Grundeigentümer sind und die Zustimmung der Grundeigentümer vorzuliegen hat, zum anderen, dass eine Dachterrasse wie auch Balkone, Fassaden und Fenster zur Außenhaut des Gebäudes gehört. Des Weiteren könnte auch eine nicht widmungsgemäße Nutzung der Terrasse und somit die Notwendigkeit einer Genehmigung gesehen werden. Es sind bis dato zu dieser Thematik jedoch noch keine einschlägigen höchstrichterlichen Entscheidungen ergangen."

Michael David Salomonowitz hat mit dem Thema nicht nur ein sehr aktuelles getroffen, sondern auch eines, das noch wenig bearbeitet wurde – das zeigt der Mangel an Literatur und die Unsicherheit in den Rechtsbereichen, die er allerdings in seiner Arbeit deutlich differenzierter aufzeigt, als es hier in diesem Artikel zusammengefasst ist. Außerdem musste sich Salomonowitz mit Themen wie Tierfang (also vereinfacht gesagt: Wann darf man Bienen/ein Bienenvolk fangen und behalten), Seuchen, Haftungen, Versicherungen und Räuberei (wenn ein Bienenvolk dem anderen was klaut) auseinandersetzen. Es entstand schließlich ein leicht zu lesendes Werk, das aufzeigt, wie weit Immobilienthemen reichen. ■

IMPRESSUM
Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Vera Kapfenberger, Barbara Günther, Sabine Peter
Fotografie & Bildbearbeitung Reinhard Lang, Michael Krebs
Illustration Sascha Vernik (S. 40 – 42)
Fotos Shutterstock/ Wittybear (S. 1), Erste Campus © Toni Rappersberger (S. 3, 22, 24), Shutterstock/ mw2st (S. 4), Shutterstock/ Jordi C (S. 6), Michael Krebs (S. 7), RE/MAX (S. 8), Shutterstock/ Leszek Glasner (S. 8), Petra Spiola (S. 10), EHL Immobilien (S. 11), ERA Austria (S. 12), Immobilienring IR (S. 13), IC Projektentwicklung (S. 3, 14), BIG – Bjarke Ingels Group (S. 14), Ewout Huibers for Zoku and concrete (S. 15), SEIER+SEIER (S. 15), Lucerne Festival Ark Nova (S. 16), Martin Kraft (photo.martinkraft.com), CC BY-SA 3.0 via Wikimedia Commons (S. 17), IG Immobilien (S. 18 – 21), Michael Krebs (S. 23, 24, 25, 37, 39), Reinhard Lang (S. 23, 24, 25), ISS Österreich (S. 26 – 28), PURES-Leben (S. 30 – 32), Brandlhof (S. 35), Am Hafen, Neusiedl am See Projektentwicklung GmbH (S. 36), Simon Rainsborough (S. 38)
Autoren Anton Beran, Gisely Gary, Edgar Loewenstein
Das Expertenforum (S. 37 – 39) bietet Einsicht in die Meinung führender Immobilienprofis und entsteht auch unter deren finanzieller Beteiligung.
Redaktionsanschrift
immobranche.at
Kommunikationsbüro,
Brucknerstraße 2/5, 1040 Wien
office@immobranche.at
Anzeigen- und Promotionskontakt
STANDARD Verlagsgesellschaft m. b. H.,
Vordere Zollamtsstraße 13, 1030 Wien
Anzeigen: Henning Leschhorn,
T: +43-1-53170-234,
henning.leschhorn@derStandard.at
Druckunterlagen
T: +43-1-53170-388 oder -431,
produktion@derStandard.at
Druck
Leykam Druck GmbH & Co KG,
Bickfordstraße 21, 7201 Neudörfl
Eigentümerin (100 %)/Medieninhaberin, Verlagsort, Verwaltungs- und Herausgeberadresse
Egger & Lerch Corporate Publishing,
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/impressum

EIGENTUM | VORSORGE

SCHÖPFLEUTHNERGASSE 11
1210 WIEN

46 Wohnungen

1 - 5 Zimmer | 50 - 126 m²

Balkone / Terrassen / Eigengärten

familiengerechte Gartenwohnungen

Niedrigenergiebauweise

Fußbodenheizung, Außenbeschattung
Garagenplätze mit E-Tankstelle, uvm.

Nähe Floridsdorfer Wasserpark
U-Bahn Linie U6 (Floridsdorf)

HÜBL & PARTNER

FERTIGSTELLUNG FRÜHJAHR + SOMMER 2017

NORDMANNGASSE 17
1210 WIEN

16 Wohnungen

2 - 4 Zimmer | 51 - 139 m²

Balkone / Terrassen / Eigengarten

Niedrigenergiebauweise
Fußbodenheizung, Sicherheitstüren,
Video-Gegensprechanlagen, uvm.

Freizeitparadies Alte Donau

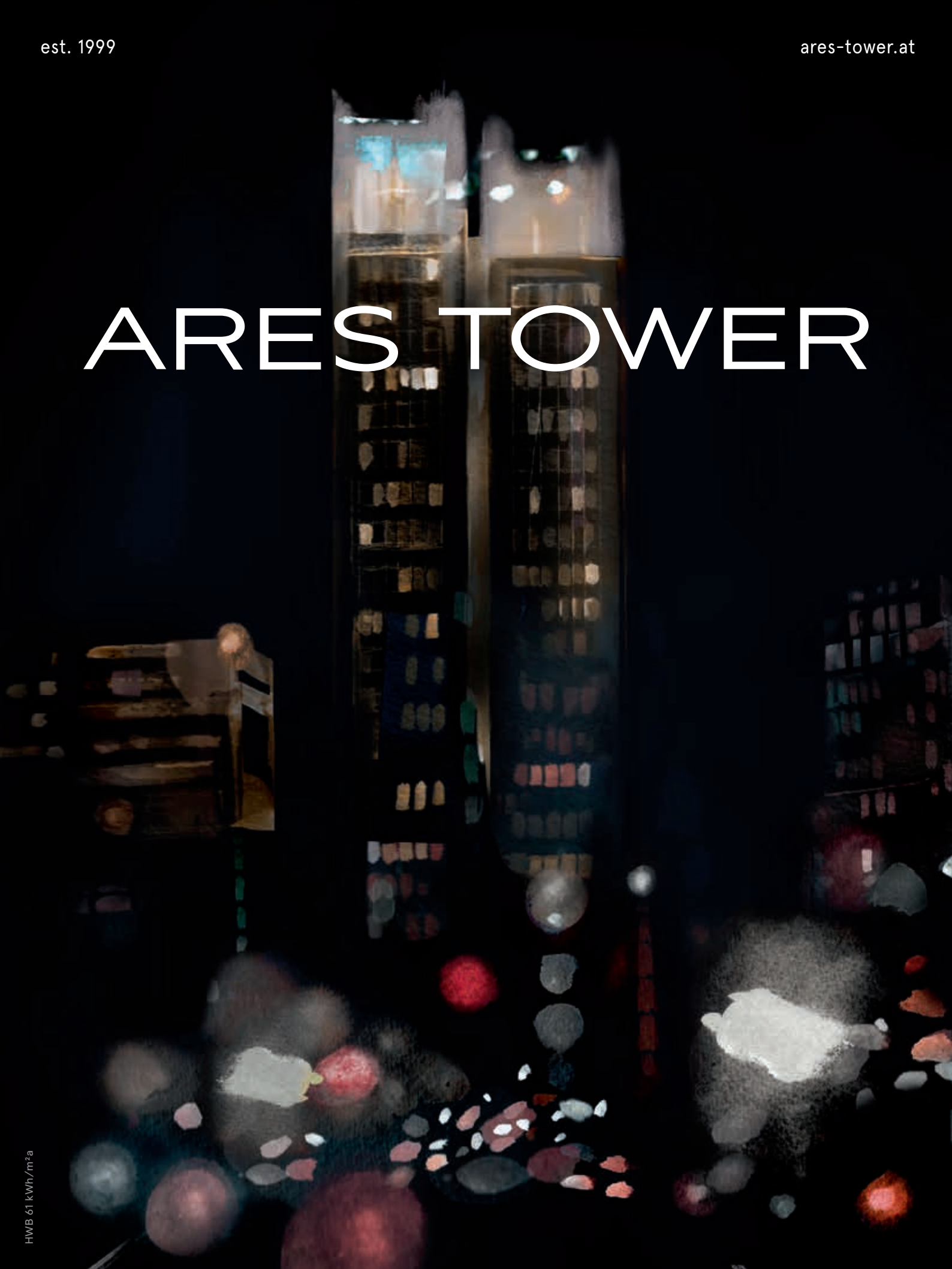
Sehr gute Infrastruktur
und Verkehrsanbindung

01 277 88 | www.huebl-partner.com

est. 1999

ares-tower.at

ARES TOWER



HWB 61 kWh/m²a