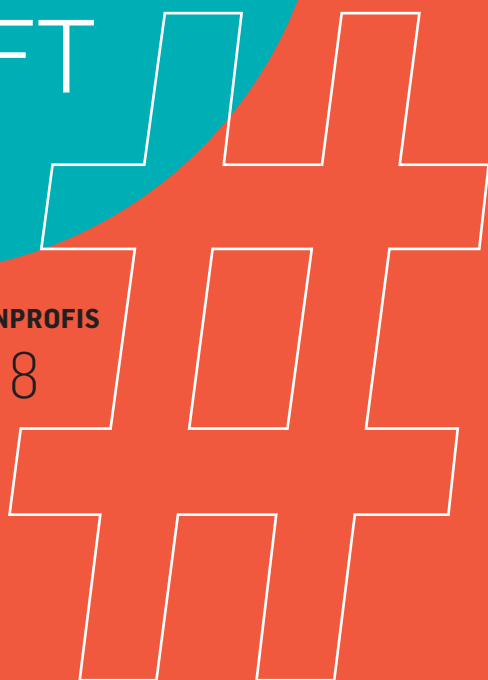


IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

GUIDE FÜR IMMOBILIENPROFIS

2. HJ. 2018



Blockchain:
Endlich
verstehen!

Blasensprung
und Einhörner:
Wohin die
PropTechs
steuern

Wo sollen die
Alten wohnen?

Baurecht:
Ausweg
aus der
Grundstücks-
knappheit

Coworking
in der Kirche

TREND GUIDE

VERMITTLUNG | VERWALTUNG
BEWERTUNG | BAUMANAGEMENT

www.ehl.at

An International
Associate of  savills

Wir leben
Immobilien.





60

Ruhepuls,
seit ich mich im Büro
so wohl fühle.

visit us:

EXPO REAL
Halle B1 | Stand 432

STANDPARTY
09.10. ab 17.00 Uhr

Sieht aus wie Urlaub? Ist aber mein ganz normaler Büroalltag:
Vor dem nächsten Meeting hole ich mir nebenan noch schnell die Zeitung.
Über die my**hive** App checke ich, wer beim morgigen Networking-Event
dabei ist. Und das Lauftraining mit den Kollegen kann ich so auch gleich
vereinbaren. Das nenne ich Work-Life-Balance.

myhive-offices.com

Wien • Warschau • Budapest • Prag • Bukarest
Eine Marke der IMMOFINANZ.



myhive

Heimo
Rollett,
Chefredakteur



DAS LEBEN IST EINE LOBBY!

Unser Leben wird immer bunter. Freizeit und Arbeit verschmelzen miteinander, der Mischmasch-Lifestyle ist angesagt. Adäquate Räume dafür gibt es aber kaum.

In London könnten wir fündig werden: Keine fünf Minuten von der Oxford Street, am Portman Square, steht ein unscheinbares Gebäude. Erst innen eröffnet sich die elitäre und doch lässige Welt des Home House – eines Member Club, in den nur Mitglieder und deren Freunde Zutritt finden. Der Club soll ein vertrauter Platz zum Ausruhen sein, zum Leute treffen, Spaß haben, Sport machen, zum Essen und Trinken. Eine Oase im Großstadttreiben. Tatsächlich: Während sich im Untergeschoss eine Gruppe nach der Fitnessstunde ins Dampfbad bewegt, findet im Garten gerade ein Meeting statt, und in den unglaublich schön renovierten „Drawing Rooms“ (siehe Seite 26) – sitzt ein Student hinter einer Mauer aus Büchern bei einer Kanne Tee. Die Ruhe stören nur die akkuraten Schritte eines stämmigen Herrn mit blütenweißem Hemd und Windhund. Ein echter Earl? Weiter hinten im Eck frühstückt noch immer ein Pärchen, das in einem der wenigen Zimmer übernachtet hat (das Hotel ist auch für Nicht-Mitglieder buchbar und jedenfalls einen Aufenthalt wert). Hier spielt sich das halböffentliche Leben ab. In diesem Fall eine sehenswerte Mischung aus britischem

Club-Klischee und Londoner Schickeria, verschwörerisch, gediegen und abends richtig exzentrisch. Gut 2.000 Euro kostet eine reguläre Mitgliedschaft, über 4.000 Mitglieder gibt es.

Andere Clubs wie der New Yorker The Core Club funktionieren ähnlich, nur noch elitärer. In Österreich gibt es weder Luxus-Clubs dieser Art noch Economy-Lobbys für jedermann. Noch nicht. Einen Hauch vom Wiener Salonleben von damals versucht das Grand Ferdinand in Wien in seiner Grand Étage zu etablieren – allerdings doch eher mit der Erwartung, dass konsumiert wird. Immerhin, ein kleines Pool steht zur Verfügung, aber sonst bietet eine (zugegeben mit 30 Euro recht günstige) Mitgliedschaft keine weiteren Vorteile. Coworking Spaces gehen da schon eher in diese Richtung, ja sogar klassische Bürohäuser werden zu einer Art „Club“. Das Immofinanz-Konzept MyHive ist ein Beleg dafür. Es reicht nicht mehr, einfach 08/15-Büros anzubieten, Mieter wollen eine Community, einen Lebensstil, ein Programm. Bedeutet: Bestandshalter müssen ihre Immobilien zunehmend bespielen, sie werden – gewollt oder nicht – zu Betreibern, die abseits trockener Renditerechnungen Spaß in die Bude bringen müssen.

www.thecoreclub.com

<https://homehouse.co.uk/benefits/core-club/>

<https://grandferdinand.com>

www.myhive-offices.com/de

**„Kommunikation
ist das stärkste
Management-
instrument der
digitalen Revolution.“**

**Markus Schindler
Seite 33**

Trend- karte

Ihr Überblick über
die aktuellen Trends am
Immobilienmarkt.

TREND #1

WOLKENKRATZER MIT GARTEN

Wer hoch hinaus will, braucht auf
einen Garten nicht zu verzichten,
wie Beispiele aus London und
Wien zeigen.

Seite 6

TREND #8

DEMOGRAFIE

Unmoralisch? Geld verdienen
mit der Pflege

Seite 38

DEVELOPMENT

TREND #7

BAURECHT

Eigentum mit kleinen
Schönheitsfehlern, aber eine
spannende Variante für
Bauträger

Seite 34

TREND #3

BLOCKCHAIN

Endlich dieses Blockchain-
Zeugs verstehen! Eine einfache
Erklärung und zahlreiche
Anwendungsbeispiele in der
Immobilienwirtschaft

Seite 14

TREND #4

MARKTTENDENZEN

Was wird teurer, worin investieren
die großen Fonds, welche
Schnäppchen gibt es?

Seite 20

INVESTMENT

Renditestark
durch
Innovation

Seite 44

Content is
King! Aber
wie kommt
man an ihn
heran?

Seite 33

Smart
Contracts
sind rechtlich
noch nicht
ganz klar.

Seite 19

**„Andere
züchten
Pferde,
ich richte
Hallen her.“**

**Jürgen Hesz,
Seite 22**

DIGITALISIERUNG

Neue Betreibermodelle:
Arbeit und Freizeit
verschmelzen immer
mehr miteinander.
Die entsprechenden
Räume dafür
fehlen noch.

Seite 3

GEBÄUDEBETRIEB

TREND #5

REVITALISIERUNG

Ein Coworking Space in einer Kirche? Ein verlassenes Dorf als Hotel? Ein Kassensaal als Restaurant? So lässt sich Bestand sinnvoll revitalisieren.

Seite 22

Innovations-
forum: Digitale
Dokumentation
und smart
vernetzte
Arbeitswelten

Seite 36

Experten-
forum:
Meinungen,
direkt von den
Profis

Seite 28

TREND #2

PROPTECH

Einhörner aus Österreich?
Heimische PropTechs mit
Potenzial

Seite 9

PROPTECH

Wie die
Digitalisierung
Immobilien-
transaktionen
verändern wird

Seite 12

Disruption
alleine reicht
nicht aus, meint
Vorreiter Roland
Schmid im
Interview über
PropTechs.

Seite 11

Blasensprung!
Heimo Rollett
macht sich
Sorgen. Nicht der
Immobilien-
markt, die
Promi-PropTech-
Investoren sind
verrückt
geworden.

Seite 8

**„Der Staat sollte
Investoren
vergünstigte
Kredite anbieten,
um Pflegeheime
zu bauen und zu
betreiben.“**

**Veronika,
Seite 38**



HOCH & GRÜN

TREND #1
HOCHHÄUSER

Aufgrund seiner
Form wird das
Haus auch
Walkie-Talkie
genannt.



Hochhäuser bringen
Verdichtung.
Das ist gut. Doch
wo bleibt der
Erholungsfaktor?
Wo bleibt Platz fürs
Grüne?



Über den Dächern Londons befindet sich ein öffentlich zugänglicher exotischer Garten.



Wohnen im Hochhaus mit Blick über Wien, relaxen in der Hängematte im 3.375 Quadratmeter großen Garten.



Dass Hochhäuser lebenswerte Räume und gleichzeitig die für die Urbanisierung wichtige Verdichtung schaffen können, zeigen aktuelle Beispiele. Etwa in London: Ganz oben lassen sich ja an sich gerade in Metropolen fantastische Mietpreise erzielen. Um so bemerkenswerter, dass beim Wolkenkratzer „20 Fenchurch“, der mitten in der Londoner City 160 Meter in die Höhe ragt, die obersten drei Geschosse als öffentlich zugängliche Fläche mit einem Indoor-Park und nicht mit Büros bespielt werden. Über den 35. bis 37. Stock spannt sich eine Art Kuppel, die einen atemberaubenden 360-Grad-Blick über die britische Hauptstadt erlaubt – und zwar bei wunderbarer Luft, dafür sorgt der großzügig angelegte parkähnliche Garten, der immer wieder kleine Ecken und Plätze zum Zurückziehen bietet. Gut gemanagte Bars und ein Restaurant bieten Verpflegung gegen Bezahlung, grundsätzlich kann aber jeder (nach Anmeldung im Internet) die Ruheoase in der Höhe kostenlos besuchen. Ein großartiges Beispiel für die Verknüpfung von Investoren-Objekt und öffentlichem Raum.

Aber auch in Wien steht Grün hoch im Kurs – und das ist ganz unpolitisch gemeint. Das Projekt Althan Quartier sieht etwa Wiens ersten Hochpark (über den Geleisen des Franz-Josefs-Bahnhofs) vor. Bei den Parkapartments am Belvedere lädt nicht nur der Schweizergarten direkt nebenan ein, die Seele baumeln zu lassen, es ist auch ein kompletter eigener Garten für die Bewohner vorgesehen. Über 3.375 Quadratmeter erstreckt sich die Parklandschaft mit Hängematten und „Waldgelände“, 1.200 Quadratmeter befestigte Wege gebe es, verspricht der Entwickler SIGNA, dem es auch nicht zu blöd ist, bereits (bis zu zwölf Meter) hoch gewachsene Bäume zu pflanzen. ■

<https://skygarden.london>

<http://althanquartier.at>

<https://parkapartments.at>



FOKUSSIERTER WEITBLICK

Wir erkennen Entwicklungen frühzeitig, sind beweglich und klar auf Chancen fokussiert. Für Werte, die wachsen. simmoag.at

#weitblicker #adlerauge

Blasen sprung

TREND #2
PROPTech

Ein Kommentar von Heimo Rollett

Man sollte nicht nach Immobilien fragen, sondern die PropTech-Szene unter die Lupe nehmen, wenn man eine Blasengefahr finden möchte.

Warum es zumindest in Österreich keine große Diskussion über eine Immobilienblase bei Wohnungen geben muss, ist rasch erklärt: Die Fremdverschuldung ist relativ gering, und ganz anders als in Märkten wie den USA, wo die Wurzeln der großen Wirtschaftskrise 2008 liegen, ruft hierzulande keine Bank aufgrund einer Wertsteigerung einer Immobilie an und verkauft einem deshalb einen neuen Kredit. Keine Frage, die Preise für Immobilien sind bei uns in den letzten Jahren gestiegen, in manchen Lagen unheimlich. In anderen weniger. Das alleine ist aber noch keine Blase. Es ist der Markt.

Einsicht oder blanke Panik?

Ganz anders kann man die aktuelle Entwicklung bei technologischen Innovationen im Bau- und Immobilienbereich sehen. Lange Zeit galt die Branche als träge und konservativ. Plötzlich laufen klassische Hausverwalter, Bauträger und Investoren wie von der Tarantel gestochen der PropTech-Szene die Tür ein. Warum? Haben sie wirklich erkannt, dass ihr Geschäftsmodell nicht für die Ewigkeit gemacht ist? Wollen sie sich echt neu erfinden? Oder ist es die blanke Panik, etwas zu verpassen, die die großen Player sogar dazu veranlasst, schnell, schnell ein paar Hunderttausend oder auch Millionen in Start-ups zu stecken? In der PropTech-Szene herrscht jedenfalls Aufregung. Der Gründermythos ist ohnehin schon mit unfassbar viel Fantasie aufgeladen,

Fernsehschows machen glauben, dass man mit einer guten Idee bei ein paar Mehr-oder-weniger-Experten schnell mal Kapital abholen kann, und dann ist alles geritzt. Die entwickelten Lösungen sind mal genial, mal fragwürdig. Das hat das Beispiel Zoomsquare gezeigt, das vor vier Jahren mit Mords-Selbstvertrauen und medialem Trommelwirbel daherkam und die Immobiliensuche revolutionieren wollte. Mittels geheimer Algorithmen wollten sie aus bestehenden Immobilieninseraten die Objektadresse herausfinden und so eine geografische Suche in Österreich ermöglichen. Das hatten zum Einstiegszeitraum auch schon andere probiert (zum Beispiel wohnnet und immobilien.net) und sind gescheitert (es fehlen schlichtweg die Adressangaben, von denen die Makler glauben, sie bis zum Anruf möglicher Interessenten geheim halten zu müssen).

Promi-Investoren – na und?

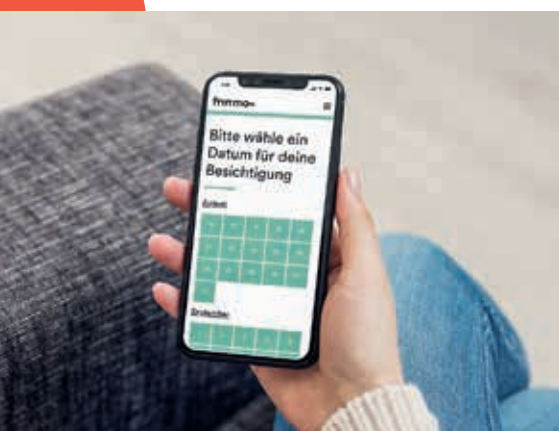
Vielleicht gab es wirklich geheime Algorithmen. Jedenfalls müssen jene, die gerne zu „Starinvestoren“ hochstilisiert werden, mehr gewusst haben. Oder sollten. Hermann Hauser, Alexey Maltsev, Willhaben-Gründer Wolfgang Bretschko, Geizhals-Gründer Marinos Yannikos und die Funke-Gruppe – sie alle stiegen bei Zoomsquare ein. Sogar öffentliche Fördergelder wurden für die nicht neue und nicht umsetzbare Idee ausgegeben. Im Mai dieses Jahres musste Zoomsquare Insolvenz anmelden. Dabei war das ursprüngliche Geschäftsmodell später sogar mehrfach umgekrempelt worden, mal wollte man mit Affiliate-Programmen Geld verdienen, mal mit Facebook-Marketing. Der vielversprechenden Konzentration auf die Vermarktung von Bauträgerwohnungen wurde schließlich gar nicht mehr genug Zeit gegeben. Die Masse wurde verwaltet, ein Käufer gefunden.

Das Beispiel zeigt: Nicht die Immobilien sind in einer Bewertungskrise, sondern der PropTech-Markt spielt verrückt. Fantastische Prognosezahlen, nicht fertig gedachte Produktideen – am Ende müssen auch für Start-ups bodenständige wirtschaftliche Kennzahlen wie Umsatz, Kosten und Gewinn gelten. Die Fantasie kann nicht alles aushebeln. Tut sie es doch, wird Hoffnung statt Vernunft zum Investmentkriterium, entsteht eine Blase, die wie die New Economy platzen wird. Dann werden wieder alle überrascht sein. ■

Einhörner aus Österreich?

Der PropTech-Trend hat viele österreichische Kreativgeister geweckt. Neben PRICMA und dem schon länger aktiven Roland Schmid (siehe Interviews weiter hinten) haben einige andere clevere Ideen ausgeheckt. Wir stellen drei vielversprechende vor. Der Weg, ein Einhorn, also ein Start-up mit extrem hoher Bewertung vor einem Exit, zu werden, ist zwar noch weit, aber wer weiß ...

AUTOMATISCHES AUFSPERREN FÜR MAKLER



Interessenten können mit Frimmo selbstständig einen Besichtigungstermin wählen und die Wohnung dann alleine, ohne Makler, besichtigen.

Oft gehört: Der Makler muss so viele Besichtigungen machen, wer zahlt ihm das? Die Antwort: Der letzte. Der die Wohnung mietet oder kauft, so unfair ist unser aktuelles System. Virtuelle Besichtigungen sind ein Weg, den Besichtigungsprozess effektiver zu gestalten, das österreichische Start-up Frimmo hat

einen anderen gefunden.

Einmal vom Makler eingeladen, kann ein Interessent sich selbst einen Besichtigungstermin (oder beliebig mehrere) auswählen und mittels Handy das Schloss zur Wohnung öffnen. Möglich wird das durch die Verknüpfung des elektronischen Türschlosses Nuki mit der Software. Nuki kann recht einfach bestehende mechanische Türschlösser in intelligente, digitale Zutrittssysteme verwandeln. Ein Knopfdruck, und die Haus- sowie die Wohnungstür öffnen sich. Die App selbst enthält hilfreiche Zusatz-Gadgets wie Wegbeschreibung, Exposé etc. Um Gottes willen, was da alles passieren kann! Zweifler befürchten bei solchen Modellen, wie sie auch in Kanada und den USA seit Jahren im Einsatz sind (dort noch nicht digital mit sogenannten

Locker-Systemen, bei denen auch kein Makler bei der Besichtigung dabei ist), verwüstete Wohnungen, illegale Drogenpartys oder Clochards, die sich in der Wohnung einnisten, und sonstige Szenarien. Obwohl die Erfahrung aus Übersee zeigt, dass es eigentlich so gut wie nie zu wesentlichen Zerstörungen oder Missbrauch kommt, hat das Team von Frimmo Vorsorge getroffen. Durch ein erstes Treffen mit dem Makler gibt es eine Identifizierung; ist der Nutzer der Hausverwaltung, dem Eigentümer oder dem Makler bereits aus der Vergangenheit bekannt, kann das Treffen auch entfallen. „Eigentümer profitieren von aufschlussreichen Statistiken und kürzeren Leerstandszeiten. Makler profitieren durch Arbeitsentlastung, und die Nutzer profitieren durch einfache und schnelle Handhabung und können Besichtigungen frei, ohne Zwänge und mit genügend Privatsphäre, nutzen“, erzählt Patrick Schmidt (Firmenkundenbetreuer einer Bank), der gemeinsam mit Christian Pirkner (CEO von Blue Code) die Idee realisiert. Zu Redaktionsschluss befand sich das System in einer Testphase mit einigen großen Partnern. Die Kosten für den elektronischen Schlüssel müssen nach dem aktuellen Businessmodell die Makler übernehmen, da sie auch von der Effizienzsteigerung profitieren.

www.frimmo.at

>

>



docu tools
erlaubt es
sämtlichen
Anwendern,
organisations-
übergreifend
an Projekten zu
kollaborieren.

BAUDOKUMENTATION

Baustellen sind vielleicht jene Orte, an denen Missverständnisse am dichtesten anzutreffen sind. Oder es wird einfach gar nicht mitgedacht, nicht koordiniert, die linke Hand weiß nichts von der rechten. Höchste Zeit für Ordnung! Die beiden in der Immobilienbranche bekannten Köpfe Matthias Rant und Gerhard Schuster haben daher schon vor sechs Jahren die Software docu tools entwickelt – eine Lösung für die Dokumentation und Koordination von Bauprozessen. Oder besser gesagt: Sie wurde gemeinsam mit Anwendern für Anwender entwickelt. Drees & Sommer, Motel One, die Stadt Wien, STRABAG verwenden das Tool heute genauso wie das Staatliche Bauamt München oder die Oberste Baubehörde im Bayerischen Staatsministerium. Sogar das EWN Entsorgungswerk für Nuklearanlagen greift auf die Dokumentations-Software zurück.

Der bisherige Erfolg liegt wohl auch daran, dass die Software sehr unterschiedlich eingesetzt werden kann, wie PropTech-Expertin Anita Körbler bestätigt – sie ist seit August für das Business Development & Sales zuständig: Ob für das Mängelmanagement auf einer Baustelle, die Verwaltung von Immobilien, das Gewährleistungsmanagement oder zur Dokumentation von Schlaglöchern, die Software ist immer die gleiche.

www.docu-tools.com

HOLOGRAMMTISCH UND 3D-STADTMODELLE

Gleich zwei richtig innovative Produkte hat Meixner Imaging gebastelt. Beim jüngsten handelt es sich um einen Hologrammtisch, der Gebäude oder ganze Städte bis zu 60 Zentimeter in die Luft projiziert. Die Benutzer können in das extrem hochauflösende 3D-Bild hineinzoomen – sogar einzelne Grashalme sind noch scharf. Außerdem lassen sich ganze Objekte verschieben, und das ganze Stadtleben wie etwa der Verkehr etc. kann animiert werden. Somit ist das Teil optimal als Planungs- und Vermarktungstool einsetzbar. Neu dabei ist außerdem, dass jeder Betrachter das Modell und die Planungsvarianten dank leicht aufzusetzender Brille aus eigener Perspektive anschauen kann.

Vertrieben wird das Produkt seit Kurzem in der ganzen Welt – so wie die andere Innovation aus dem Hause Meixner Imaging, das beim Wiener Naschmarkt seine Zentrale hat. Im Rahmen des 3D-Stadtmodells, das zehn Jahre lang gemeinsam mit jener australischen Firma, die den Film Avatar animierte, entwickelt wurde, wurden bereits Luftbilder und Daten von 400 Städten weltweit eingescannt. Mit einer Viewer-Software lassen sich diese Daten enorm schnell verarbeiten, und genau darin liegt der Clou: Die Software schafft es mittels einem Viewer am Rechner des Nutzers, 10 Terrabyte in Sekundenschnelle darzustellen. Das ermöglicht fotorealistische Modelle, mit denen man etwa den Ausblick eines bestimmten (noch nicht gebauten) Zimmers darstellen, die Entfernung zwischen zwei Objekten messen oder die Einbettung eines Projekts in die Umgebung (Stichwort Sichtachsen) visualisieren kann. Der Viewer kostet rund 1.500 Euro, ein individuelles Projekt zu integrieren 2.000 bis 5.000 Euro, die Basisdaten schlagen mit 5.000 Euro zu Buche. Alle digitalen 3D-Daten, etwa vom Architekten, können übernommen werden, auch mit BIM verträglich ist die Stadtvisualisierung.

<https://meixnerimaging.com>



Die 3D-Visualisierung kann bei Behörden im Zuge des Planungsprozesses sehr hilfreich sein.



Tools wie IMABIS oder IMMOUnited gehören heute zur Grundausstattung von Immobilienprofis. Ihr Erfinder, Roland Schmid, war seiner Zeit voraus.

DISRUPTION ALLEINE REICHT NICHT

Roland Schmid hat damit begonnen, das Grundbuch zu digitalisieren, als andere noch nicht mal ein Smartphone hatten. Mittlerweile hat seine Gruppe mehrere erfolgreiche Produkte. An eine Blase im Sinne der New Economy glaubt Schmid nicht.

Hat sich der Wettbewerb in letzter Zeit verschärft?

Roland Schmid: Definitiv ja. Überall, wo es einen freien Markt und Bedarf für ein Produkt oder eine Dienstleistung gibt, bleiben Monopole kaum auf lange Zeit bestehen. Das ist uns als etabliertes Pionier-Unternehmen durchwegs bewusst. Eine Intensivierung des Wettbewerbs war zu erwarten – vor allem, weil die Technologien von damals für heutige Markteinsteiger deutlich günstiger zu haben sind, und die vorhandenen Möglichkeiten senken die Markteintrittsbarrieren natürlich. Wir begrüßen das ausdrücklich. Im Rahmen unserer Vision eines vollkommen transparenten, lebendigen Immobilienmarkts wünschen wir uns im Sinne unserer Kunden korrekt arbeitende Konkurrenz.

Die Produkte der Roland Schmid Group sind nun schon relativ lange am Markt. Sehen Sie Ihre Firmen überhaupt als PropTech?

Definitiv. PropTech ist schließlich kein Synonym für ein Start-up in der Immobilienbranche. PropTech-Unternehmen integrieren neue digitale Technologien in ihr Geschäftsmodell und führen sie so am Immobilienmarkt ein. Auf diese Weise gestalten sie den (digitalen) Wandel der Branche aktiv mit. Auch wir haben das gemacht und sind heute tief in der Immobilienwirtschaft verwurzelt. Das liegt unter anderem daran, dass ein Kernaspekt der Digitalisierung die Steigerung der Produktivität bzw. Effizienzsteigerung ist. Das haben wir mit der IMMOUnited und der IMABIS GmbH bereits frühzeitig erkannt und uns mit den komplexen Thematiken Big Data und Data Mining auseinandergesetzt. Durch die Analyse und das Vernetzen aller Transaktions- sowie

Angebotsdaten schaffen wir einen umfassenden Datenschatz, der mittlerweile die Grundlage für professionelles Arbeiten in der Immobilienbranche darstellt. Nicht umsonst rangieren IMABIS und IMMOUnited in der IFI PropTech Studie 2017 hinter airbnb auf Platz zwei und drei der einflussreichsten PropTech-Unternehmen.

Muss ein gutes PropTech denn disruptiv sein? Reicht es nicht, bekannte Prozesse zu digitalisieren und dabei neu zu interpretieren – so wie den Grundbuchzugang zum Beispiel?

Disruption alleine reicht ganz und gar nicht. Der Begriff bedeutet schließlich Zerstörung von bestehenden Strukturen, und nicht immer müssen etablierte Geschäftsmodelle zerstört und durch neue ersetzt werden. Der Erfolg eines Unternehmens (egal ob PropTech oder nicht) hängt letztendlich von vielen Faktoren ab.

Sehen Sie anlässlich fantasievoller Prognosen, auf denen manche PropTech-Businesspläne präsentiert werden, eine Blasengefahr? Werden da nicht gerade enorme Summen bewegt? Bei aller Innovation, wiederholt sich da nicht eine New-Economy-Geschichte?

Das kommt ganz darauf an, was man unter Blase versteht. Bedauerlicherweise müssen junge Unternehmen, vor allem in der Orientierungs- bis Gründungsphase, oft illusorische Prognosen abgeben, um für Investoren interessant zu sein. Diese erwarten sich grundsätzlich hohe Multiples, bevor sie Start-ups finanziell unterstützen. Leider führen fantasievolle Prognosen des Öfteren zu völliger Fehlkalkulation, strategischen Fehlentscheidungen und somit zum Scheitern des Projekts. Beispiele dafür gibt es genug. Geht es somit um die Überbewertung von Start-ups, gibt es durchaus eine Art „Blase“, die sich jedoch vermehrt auf private Investoren auswirkt. Da sich Start-ups heutzutage oftmals über Investments finanzieren, gibt es wirtschaftlich gesehen aber keine Blase im Sinne der New Economy, die großflächig existenzbedrohend wäre. ■

DER MENSCH SOLL FREIGESPIELT WERDEN

Florian Huber und Kaweh Khoshknabi glauben daran, dass die Digitalisierung die Art und Weise, wie wir in Immobilien investieren werden, verändert. Wie, verraten sie in diesem Interview.



Florian Huber und Kaweh Khoshknabi sind Gründer von PRICMA, einem One-Stop-Shop für Immobilieninvestments.

Wie werden sich Immobilientransaktionen in Zukunft verändern?

Florian Huber: Immobiliengeschäfte sind People Business und werden auch People Business bleiben. Was sich jedoch drastisch verändern wird, ist das Umfeld, in dem Immobiliengeschäfte gemacht werden. Die Immobilienbranche lebt und denkt sehr stark in Insellösungen, die in vielen Fällen nicht kompatibel sind.

Zum Beispiel?

Florian Huber: Einen Open Immo-Standard zu haben ist notwendig, um Daten untereinander austauschen zu können, ist aber aus technologischer Sicht weit von aktuellen Standards entfernt. Der Bedarf an modernen Schnittstellen ist gegeben oder auch an holistischen Gesamtsystemen, die verschiedenste Bereiche umklammern. Um es unter einem strategischen Aspekt auszudrücken, geht es vor allem darum, wie sich Entscheidungen von heute in Zukunft auswirken werden, und somit um eine genaue Analyse der Tools von heute. Es gilt, Weitsicht darüber zu entwickeln, welche Auswirkungen die Entwicklung von Technologien auf Immobiliengeschäfte von heute haben können.

Wird alles digital abgewickelt werden?

Kaweh Khoshknabi: Sinnhaft eingeführte Digitalisierung kann und soll auf jeden Fall dazu beitragen, Prozesse durch Automatisierung zu beschleunigen, die Wahrscheinlichkeit menschlicher Fehler, welche zwangsläufig auftreten, zu senken, und bis dato nicht mögliche Analysen und Erkenntnisse auf sich entsprechend ergebender Datenbasis zu ermöglichen. Summa summarum kann und soll sinnhaft eingeführte Digitalisierung also vor allem Zeit und Kosten sparen und neues Potenzial eröffnen. In Folge wird definitiv vieles digital abgewickelt werden – und das muss auch so passieren. Der Mensch wird im People Business Immobilien aber nach wie vor benötigt werden – und soll durch die Digitalisierung entsprechend freigespielt werden.

Hilft das Internet, den Markt zu verbessern, indem es Nachfrage und Angebot effektiver zusammenführt?

Florian Huber: Ja, definitiv. Oft wird das Internet damit verwechselt, dass es reicht, eine Website zu haben, über die ich erreichbar bin und mein Portfolio präsentiere oder meine Services anbiete. Das war vielleicht vor 15 Jahren der Fall. Heute hat Internetmarketing an Tiefe gewonnen, wirkt beim ersten Hinsehen komplex, führt aber bei Verständnis über die Tools ganz klar zu Wettbewerbsvorteilen und einem effektiveren Zusammenführen von Nachfrage und Angebot. Unsere Zielgruppe von morgen wächst ausschließlich mit dem Kommunikationskanal Internet auf. Um diese Zielgruppe in Zukunft erreichen zu können, muss ich verstehen, wie Internetmarketing funktioniert: angefangen bei Webseiten mit Sicherheitszertifikat und schneller Ladezeit, Keywordanalyse und Suchmaschinenoptimierung bis hin zur Etablierung von Social-Media-Kanälen, die mit brauchbaren Inhalten gefüllt werden, um ein paar Instrumente zu nennen. Auch das wird den Markt verbessern.

Welche Rolle kann eine Blockchain bei Transaktionen spielen?

Kaweh Khoshknabi: Einerseits unterliegt das Thema Blockchain derzeit einem fast schon schädlichen Hype, andererseits birgt die Technologie, abseits von Kryptowährungen, Diverses mehr als sinnhaftes Einsatzpotenzial, insbesondere im Bezug auf die Dokumentation von Transaktionen und digitale Verbriefung von Assets. Blockchain ist keine Rocket Science – was der Hype auf schadhafte Weise vermitteln und so gar vor Implementierung abschrecken könnte – und dennoch oder gar deshalb sicherlich eine der Technologien der Zukunft, da sie als Ledger (digitales „Hauptbuch“) grundlegende Problemstellungen in Bezug auf digitale Transaktionen, Vertragsunterzeichnungen und dergleichen lösen und somit auch Zeit- und Kosteneinsatz eben hierfür reduzieren und zugleich die Sicherheit erhöhen kann. ■



TRAUM-
LAGE
in
1190 Wien

EIGENTUMSWOHNUNGEN IN WIEN-DÖBLING



Zuckerandlgasse 23, 1190 Wien

107 bis 130 m² + Garten/Terrasse + Indoor-Pool

3 Eigentumswohnungen von 107 bis 130 m² mit 3-4 Zimmern, Garten und Terrasse, Alarmanlage, Fußbodenheizung, Markenküche, uvm. Die Anlage verfügt über ein Indoor-Pool, einen Wellnessbereich mit Sauna und Dampfbad und eine Tiefgarage. Die Apartments befinden sich in einer erstklassigen Wohngegend nahe der Pötzleinsdorfer Höhe.

KP: ab 568.000 EUR



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

FAQ

BLOCKCHAIN

ENDLICH VERSTEHEN

TREND #3
BLOCKCHAIN

GRUNDBUCH

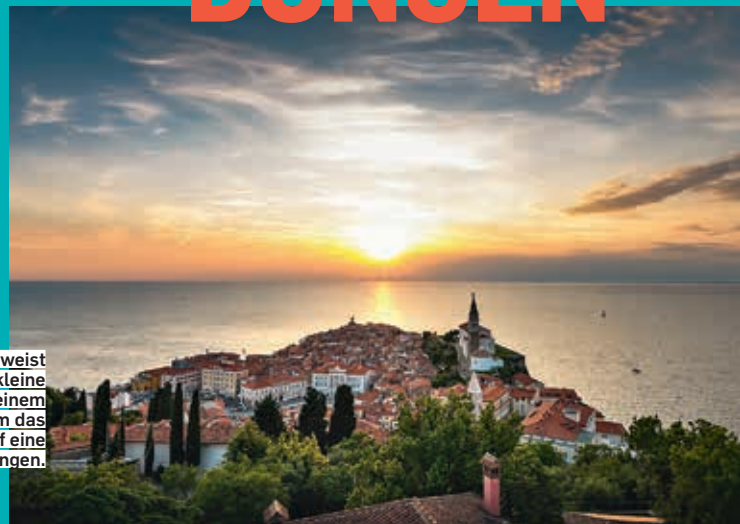
Das Grundbuch ist eigentlich von der Struktur her ähnlich wie eine Blockchain, nur halt nicht dezentral gespeichert und daher anfällig für Korruption, Kriminalität, Fälschung ... Georgien hat genau aus diesem Grund sein Grundbuch mit Bitfury auf eine Blockchain-Basis gebracht. Somit ist fix, was wann wem gehört hat – Streitereien waren gestern. Blöd nur für Title-Insurance-Versicherungen.

Aber auch andere Länder preschen vor: Schweden arbeitet etwa mit Chromaway zusammen an einem Blockchain-Modell fürs Grundbuch. Warum? Einfach, weil es einem modernen Staat entspreche und man so etwas nicht Unternehmen wie Google überlassen wolle, wird der Chief Digital Officer des Schwedischen Katasteramtes, Mats Snäll, zitiert.

Weitere Länder und Städte, die an einer Grundbuch-Blockchain arbeiten, sind Slowenien (blocksquare), Chicago (Velox), Indien, Brasilien, Russland und Dubai.

IMMO ANWEN DUNGEN

Slowenien beweist
Weitblick: Der kleine
Staat arbeitet an einem
Pilotprojekt, um das
Grundbuch auf eine
Blockchain zu bringen.



WORUM GEHT'S DA ÜBERHAUPT?

Anders als einzelne PropTechs, die – verknäpft gesagt – halt die eine oder andere Idee in eine App übersetzt haben, handelt es sich bei der Blockchain um eine Technologie. Kurz gesagt ist es eine extrem sichere, dezentrale und öffentliche Datenbank, deren Einträge chronologisch Zeile für Zeile erfolgen. Sie dokumentieren dann etwa ein Rechtsgeschäft, eine Bestellung, eine Warenübergabe etc. Die Transparenz und das Vertrauen steigen, es sind gewisse sichere, automatisierte Aktionen möglich (siehe Smart Contracts), und Mittelsmänner (wie der Zwischenhandel) werden obsolet.

WAS IST BITCOIN UND WAS IST BLOCKCHAIN?

Blockchain ist die Technologie, auf der u. a. virtuelle Währungen wie Bitcoin basieren. Das erklärt auch den Hype rund um Blockchains, die aber in der Wirtschaft oder auch in der Verwaltung von Städten, Staaten etc. wesentliche Veränderungen bringen können.

WARUM IST EINE BLOCKCHAIN SICHER?

Sicher ist sie deswegen, weil ihre Einträge im Internet automatisch auf Millionen anderen Rechnern gespiegelt werden, so wie man es von Peer-to-Peer-Netzwerken kennt. Das bedeutet, es gibt nicht die eine zentrale Datenbank, von der vielleicht Backups gemacht werden. Und es gibt daher auch nicht einen Zuständigen, eine „Authority“ allein, sondern jede Änderung wird von allen im Netzwerk akzeptiert (Konsens).

>



In Singapur werden Wohnungen mit Blockchain, ohne Makler, vermietet.

VERMIETUNG UND VERKAUF

Vermieten ganz ohne Makler, ohne Notar? Das Immobilienportal Averspace macht das bereits. Das Unternehmen aus Singapur vermittelt zwischen Mieter und Vermieter über eine Blockchain. Das geht auch beim Verkauf, wie ein Pilotprojekt in Chicago aufzeigt. Und überhaupt, es rittern gerade eine Handvoll Unternehmen um die Vorherrschaft als Marktplatz für Vermögenswerte, was uns zum Thema Investments (siehe nächste Seite) bringt.

BAU UND BIM

Blockchains sind perfekt zum schnellen und transparenten Zusammenarbeiten, deshalb könnte die Technologie auch BIM zum Durchbruch verhelfen, so eine Studie des Londoner Ingenieurbüros Arup. Logisch: Jeder Fortschritt im Bau kann als Smart Contract gespeichert werden und auch in Kryptowährung an Ingenieure und Architekten bezahlt werden. Und auch Tracking und Tracing kann damit eindeutig und leicht nachvollzogen werden. Jederzeitige Kontrolle, welche Baustoffe sich wo befinden; geht ein Baustoff zur Neige, wird er automatisch beim besten Anbieter geordert, und trifft er dann auf der Baustelle ein und wird gescannt (oder mittels Chip getrackt), löst ein Smart Contract die Bezahlung aus.

Trifft eine Lieferung auf der Baustelle ein und wird gescannt, löst das einen Smart Contract und damit die Zahlung aus.



WARUM DER NAME?

Die Blockchain kann man sich wie ein Buch, in das man Einträge (zum Beispiel Transaktionen) schreibt, vorstellen. Ist eine Seite vollgeschrieben, ist das ein Block. Chain deshalb, weil ein Block immer mit dem nächsten und dem vorherigen verkettet ist. Wie? Bildlich gesprochen wird von einer vollgeschriebenen Seite ein Foto, ein Abbild gemacht und als erster Eintrag im neuen Block abgelegt (mathematisch gesehen handelt es sich um eine Prüfsumme). Gemeinsam mit der dezentralisierten Speicherung sind das die wesentlichen Sicherheitsfaktoren, die es so bislang noch nicht gab.

WAS BRINGT DAS GANZE FÜR IMMOBILIEN?

Eine Blockchain kann ein Treuhandkonto sinnvoll ersetzen, das ist technisch bereits möglich. Auszahlungen werden vom Notar freigegeben und alle Dokumente sind nur digital und per Prüfsumme abgesichert. Gerade diese Sicherheit macht die Blockchain auch ideal für Dokumentationen von Transaktionen oder Vermietungen – auch ohne Notar oder Makler.

Im Gebäudemanagement können oft zu bestellende Materialien – beispielsweise ein Leuchtmittel – automatisiert bestellt werden, wenn ein Sensor das kaputte Teil meldet. Sobald das Ding geliefert wird, wird die Zahlung automatisch ausgelöst. Auch die Baustellenlogistik und -organisation kann dadurch dramatisch vereinfacht werden. Und schließlich lassen sich neuartige Beteiligungsmodelle an Immobilienprojekten, -fonds etc. realisieren. Die Vielfalt konkreter Anwendungen lesen Sie im Kasten. Wichtig ist einmal, die Mechanik, die Funktionsweise einer Blockchain zu verstehen.

ABER WARUM LIEST MAN DANN VON DEN HACKS?

Es gibt tatsächlich extrem viele Angriffe. Sie attackieren allerdings nicht die Blockchain, sondern die Benutzer zum Beispiel durch einen Computervirus auf dem eigenen Gerät (Wallets). Wie in der realen Welt: Nicht die Bank oder die Notenpresse, sondern die Brieftasche wird geklaut.

WAS KANN IN EINER BLOCKCHAIN GESPEICHERT WERDEN?

Im Prinzip alles, was digital ist. Ein Eintrag ist allerdings von der Datenmenge her limitiert. Ein Eintrag wird übrigens auch Transaktion genannt, unabhängig davon, was gespeichert wird.

>

INVESTMENTS

Tokenization heißt hier das Zauberwort. Es bedeutet, dass größere Investmentsummen auf viele kleine Summen aufgeteilt und über die Blockchain geografisch unbegrenzt verfügbar gemacht werden. Ganz wie bei einem Fonds, bloß halt ohne Managementfees, weil automatisiert abgewickelt und für jeden zeichenbar, der auch zahlt. Das Geld fließt meist in Form von Kryptowährung. Hier ein Beispiel aus Deutschland, das sogar unter den bestehenden Rahmenbedingungen umgesetzt wird: Brickblock hat aktuell drei Objekte zur

Beteiligung vorbereitet.

Ab 100 Euro ist man dabei. Konkret wechselt man einen Betrag in die Kryptowährung Ether und tauscht diese dann in Anteilsscheine an der Projektgesellschaft. Diese steht auch im Grundbuch. 800.000 Euro

von 2,2 Millionen Euro Projektvolumen will Brickblock so hereinbekommen.

Ist das wie Crowdfunding? Ja. Bloß die Abwicklung des Ganzen läuft halt automatisiert und ist daher auch kostengünstiger. Eine Beteiligung ist jederzeit nachweisbar, eine Aktie in Papierform könnte auch mal verloren gehen, in der Blockchain ist das unmöglich. Interessant ist, dass für solche Investments viel leichter ein Sekundärmarkt auf einer Blockchain entstehen könnte. Folgende Blockchain-Unternehmen versuchen gerade weltweit einen Marktplatz für Vermögenswerte bzw. Immobilien aufzubauen: Latoken, Atlant, imbrex, Real Property Token u. a. Das österreichische Crowdinvestments-Unternehmen Conda sammelt auch gerade Investorengeld ein, um seine Plattform auf eine Blockchain umzubauen.

Immobilien(anteile)
handeln wie
Aktien – durch die
Tokenization
wird's möglich.



WER KANN EINEN BLOCKCHAIN-EINTRAG ANSCHAUEN?

Es gibt öffentliche und private Blockchains, vergleichbar mit dem Internet und einem Intranet. Das heißt aber nicht, dass immer alle Daten einsehbar sind. Es gibt die Möglichkeit von Anonymisierung, Authentifizierungen, Verschlüsselungen und unterschiedlichen Leserechten. Bei der Beteiligung an einer Liegenschaft etwa können der Bank, einer Aufsichtsbehörde etc. gewisse Leserechte gewährt werden.

WAS IST EIN ICO?

Betreiber von Blockchains brauchen Geld, brauchen Startkapital. Darum laden sie potenzielle Investoren ein, in das Projekt zu investieren und Anteile, in diesem Fall „Coins“, zu erwerben – das nennt man Initial Coin Offering (ICO), ähnlich dem IPO in der klassischen Finanzwelt. Mit dem eigentlichen Geschäftsmodell bzw. wie die Blockchain dann verwendet wird, muss der ICO nichts zu tun haben. Es ist lediglich eine Kapitalbeschaffungsmaßnahme.

WAS, WENN EINE BLOCKCHAIN GEHACKT WIRD?

Weil die Einträge millionenfach vorhanden sind und es im Peer-to-Peer-Netzwerk nicht nachvollziehbar ist, welche Computer miteinander verbunden sind, gilt es als unmöglich, sämtliche Einträge zu manipulieren. Würde es jemandem gelingen, nur einen Datenbank-Eintrag zu verändern, fiel das auf – zum einen, weil es ja noch zig andere, korrekte gibt und zum anderen, weil von jedem fertigen Block ein „Beweisfoto“ gemacht wird, das im darauf folgenden Block als erster Eintrag abgelegt wird (siehe „Warum der Name?“). Wird ein einzelner Eintrag also doch irgendwie im Nachhinein verändert, ist der ursprüngliche Inhalt trotzdem auf der nächsten Seite/dem nächsten Block festgehalten – der ja wieder millionenfach im Netz existiert.

Die technische Betriebsführung lässt sich gut auf die neue Technologie übertragen. Crypto Real Estate will ein eigenes Gewerbeimmobilien-Portfolio aufbauen, das dann über eine Blockchain verwaltet wird.



FM/BETRIEB/HAUSVERWALTUNG

Wie im Bauprozess können Smart Contracts auch in Verbindung mit automatisierter/bedarfsorientierter Wartung erfolgen: automatische Bestellung von Haustechnik-Teilen, die oft gebraucht werden, ist da nur eine Idee. Für alle repetitiven, kleinen Aktionen eignet sich das. Oder wenn es um Energie geht, da gibt es das gerne zitierte Beispiel von der intelligenten Lampe, die von selbst den günstigsten Stromanbieter findet und dann über einen Smart Contract automatisch den Stromliefervertrag mit diesem Anbieter

abschließt. In der Hausverwaltung gibt es Projekte von der banalen Mieterabrechnung bis zu Haftungsthemen. Das Schweizer Unternehmen Crypto Real Estate befindet sich gerade in einer ICO-Geld-Einsammel-Phase. Nicht nur, dass sie mit dem Geld ein Gewerbeimmobilien-Portfolio aufbauen wollen, sie wollen es mittels Blockchain bewirtschaften. Die Firma bezieht ihren operativen Gewinn dann aus der Immobilienbewirtschaftung selbst: 20 Prozent davon behält sie ein, 80 Prozent reinvestiert sie – so der Plan.

>

WAS SIND DIE NACHTEILE?

Noch steckt vieles in der Anfangsphase – was es aber eben auch sehr spannend macht. Es ist aber nicht so, dass zahllose Blockchains ähnlich wie Cloud-Storage-Services zur Verfügung stehen, ganz im Gegenteil. Es wird noch diskutiert, umgesetzt, ausprobiert. Die Industrie ist ob des Potenzials aber gewaltig.

In der Vergangenheit wurde zu Recht auch der hohe Energieverbrauch kritisiert. Die wichtigsten Blockchains werden nun Schritt für Schritt auf andere Techniken umgestellt, die weit weniger Energie benötigen.

WAS SIND SMART CONTRACTS UND DAPPS?

Ein Smart Contract ist ein Vertrag, der in einen Programmiercode umgewandelt wird und bei der Erfüllung einer Bedingung (zum Beispiel Durchführung einer Zahlung) eine Aktion auslöst (zum Beispiel automatische Auslieferung einer Ware). Kurz: eine automatische Wenn-dann-Aktion in der Blockchain. Man kann sich Smart Contracts gemeinsam mit Dapps (Distributed Apps) als die „Webseiten“ der Blockchain vorstellen – sie sind frei programmierbar und über sie kann man alles Mögliche machen, etwa Schuhe oder Häuser einkaufen.

WARUM REDET MAN VOM MINING?

Mining meint den Vorgang der vielen Computer, der neue Transaktionen auf ihre Korrektheit prüft und dann im positiven Fall für immer in die Blockchain einträgt und so nach und nach neue Seiten und neue Blöcke kreiert. Das Mining ist sozusagen die Infrastruktur, damit eine Blockchain funktioniert.

Automatisierte Mietverträge für Geschäfte? Ein Schweizer Unternehmen ist dabei, diese Idee umzusetzen.



ENERGIE

Das Einspeisen von gewonnenem Strom ins Netz ist nicht so leicht. Außer man macht es über eine Blockchain. Mit den schnellen, weil automatischen Verträgen lassen sich leichter Strommengen vom Dach einer Eigentümergemeinschaft ins Netz vom gerade bestzahlenden Stromanbieter einspeisen. Das Wiener Viertel Zwei hat dazu ein Pilotprojekt, bei dem die konkrete Umsetzung von Peer-to-Peer-Anwendungen und Photovoltaik-Eigenverbrauchsoptimierung auf Basis einer Blockchain in Kooperation mit Wien Energie getestet wird.



300 Wohnungen im Viertel Zwei testen die Verteilung und -abrechnung der Energie aus Photovoltaik mittels Blockchain.

RETAIL

eLocations nennt sich ein Schweizer Unternehmen, das ebenfalls gerade den ICO durchläuft. Zwei Ideen sollen mit dem Geld verwirklicht werden: einerseits eine Plattform, die die Qualität von Einzelhandelsstandorten aus anonymisierten Mobilfunk- und Kreditkartendaten ableitet, und andererseits eine Infrastruktur zur Erstellung automatisierter Mietverträge für den Retailbereich.

RECHTLICH NOCH NICHT IMMER KLAR

Smart Contracts können Treuhänder ersetzen. Sie haben aber – so wie die gesamte Blockchain-Technologie – auch noch ihre Grenzen, vor allem rechtlicher Natur.

Die zahlreichen Anwendungsbeispiele der Blockchain sind auch für die Juristen eine Herausforderung: Sind die rechtlichen Rahmenbedingungen schon bereit für die neue Technologie? Oder andersrum: Kann die neue Technologie wirklich alles gleich ersetzen? Und ist das auch gewollt?

Beispiel Smart Contracts

Eine gute Sache, wenn es um die schnelle Abwicklung geht. Weil Smart Contracts die Blockchain-Technologie nutzen, kann auch der Treuhänder „eingespart“ werden. Die Identifizierung der Teilnehmer beim „Eintritt“ in die Blockchain kann auch eine Beglaubigung der Unterschrift ersetzen.

Der Smart Contract hat aber (noch) seine Grenzen. Wenn das darin abgebildete Rechtsgeschäft über den reinen Austausch von Waren hinausgeht, kann es

WER IST SCHULD BEI EINER FALSCHEN SMARTEN BESTELLUNG?

sehr aufwändig oder auch unmöglich sein, die für die „Smartness“ des Smart Contract unerlässlichen Wenn-dann-Bedingungen zu formulieren. Wenn zwar die Abwicklung der Lieferung perfekt ist, nicht aber die gelieferte Ware, dann kann der Smart Contract eventuell noch die Rückabwicklung abbilden. Die automatische Berechnung – und Einziehung – einer Preisminderung wird aber nicht immer möglich sein. Schließlich wird man, wenn vom – dispositiven – rechtlichen Rahmen abgewichen werden soll, um einen „klassischen“ Vertrag nicht herumkommen, gegebenenfalls eben als Rahmenvertrag rund um den Smart Contract.

Haftungsfragen

Rechtlich interessant wird auch die Haftung für Fehler in einem Smart Contract. Wenn die im vorigen Artikel erwähnte Leuchtmittelbestellung nicht eine, sondern einhundert neue Lampen bestellt („ein Kommafehler, sorry!“), wer kommt dann für den Schaden auf? Nur der Besteller oder der den Smart Contract programmierende Anwalt oder auch der Lieferant, dem die ungewöhnliche Bestellung hätte auffallen müssen? Oder wäre das wegen Irrtums rückabzuwickeln? Und ist der Smart Contract überhaupt immun gegen Veränderung durch unbefugte Dritte?

Auf diese Fragen gibt es keine ‚absolute‘, in allen Fällen richtige Antwort; Wertungen werden vorzunehmen sein. Es bleibt abzuwarten, wie die Rechtsprechung auf diese Herausforderungen reagieren und die wechselseitigen Bedürfnisse austarieren wird. ■



ÜBER DIE AUTOREN

Gregor Famira ist Partner und Mike Schaunig Associate bei CMS Reich-Rohrwig Hainz.

Büro & Lager

im Süden Wiens

JETZT besichtigen!
termin@wbp.at

Variable Mieteinheiten
Büro & Lagerflächen

Eigene Autobahnabfahrt
A2/IZ NO-Süd

70 TOP-Unternehmen
als Nachbarn

Gratis-Parkplätze
direkt vor Ihrer Tür

WALTER BUSINESS-PARK

Ihr Firmenstandort zum Wohlfühlen

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

INVEST MENT TRENDS

BAUTRÄGERWOHNUNGEN

9 Prozent teurer

Standort + Markt und bulwiengesa haben 23.886 Wohnungen in 446 Neubauprojekten, die von freifinanzierten Bauträgern in Wien errichtet werden, analysiert. Der rechnerische Durchschnittskaufpreis beträgt in Wien 5.320 Euro pro Quadratmeter, was einem Anstieg von rund 9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Quelle: Standort + Markt und bulwiengesa

Die höchsten Durchschnittspreise	Die niedrigsten Durchschnittspreise
1010	1110
Innere Stadt	Simmering
1090	1230
Alsergrund	Liesing
1070	1220
Neubau	Donaustadt
1080	1150
Josefstadt	Rudolfsheim- Fünfhaus
1190	1210
Döbling	Floridsdorf

TREND #4
MARKTTENDENZEN

MIKROWOHNUNGEN

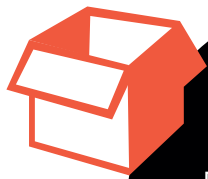
THEO, WIR FAHREN NACH LODZ!

In Österreich werden sie fleißig gebaut, letztes Jahr wurden 250 Millionen Euro in studentisches Wohnen und Mikroapartments investiert, weiß man bei CBRE. Das ist zwar Rekord, aber es gibt noch deutlich Luft nach oben. Deutschland ist da im Vergleich schon gesättigter, wenngleich auch Rekordwerte gemeldet werden. Die Renditen sinken jedoch. Anders in Polen, Spanien und Irland, sie bieten aktuell die besten Chancen für Investoren. Die Spitzenrenditen würden sich dort zwischen 4,8 Prozent (Irland) und 6 Prozent (Polen) bewegen – für Österreich nennt die Untersuchung des Marktforschungsunternehmens bulwiengesa lediglich 4 Prozent, für Deutschland sogar nur 3,8 Prozent. Heißt: Große Investoren und Entwickler werden sich auf die neuen Länder stürzen. Vorsicht ist aber geboten: Polen hat zwar enormen Nachholbedarf, aber eine niedrige Geburtenrate und eher Abwanderung. In Spanien bleiben Einheimische traditionell lange im Hotel Mama wohnen, es gibt aber extrem viele ausländische Studenten.

Spitzenrenditen für Mikrowohnungen

6 Prozent	Polen
5,5 Prozent	Spanien
4,8 Prozent	Irland
4,4 Prozent	Österreich
3,8 Prozent	Deutschland

Quelle: bulwiengesa



LOGISTIK BOOMT WEITER

Der Trend, sich Sachen liefern zu lassen, und damit die Nachfrage nach mehr Logistikfläche geht weiter. Es wird gebaut, vermietet und von Investoren gekauft. Die Bruttoanfangsrenditen bleiben halbwegs stabil, sie liegen in Deutschland bei den besten Objekten bei 4,8 Prozent.

Quelle: LIP Invest

IN WAS INVESTIEREN DIE GROSSEN?

Verkauft! Um 2,16 Mrd. Euro

Nach wie vor wird vom großen Kapital eifrig in österreichische Immobilien investiert. Im ersten Halbjahr wurden Liegenschaften um 2,16 Milliarden Euro gekauft, das ist in etwa gleich viel wie im ersten Halbjahr 2017 – und das war ein Rekordjahr. In welche Immobilienarten wurde am liebsten investiert? Die Statistik sagt Handelsimmobilien, Franz Pörtl von EHL Investment Consulting sagt „Vorsicht!“ und relativiert das Bild, denn die Mega-Übernahme der kika/Leiner-Gruppe um kolportierte 500 Millionen Euro durch die Signa verzerre die Statistik. Auffällig sei jedenfalls das Wachstum des Wohnbereichs, der bereits einen Marktanteil von 11 Prozent erreichte. „Für den Wohnungsmarkt ist das stark wachsende Interesse internationaler Investoren sehr positiv. Diese suchen langfristige Veranlagungen und wollen die von ihnen erworbenen Objekte dauerhaft vermieten, statt als Eigentumswohnungen abzuverkaufen“, so Pörtl.

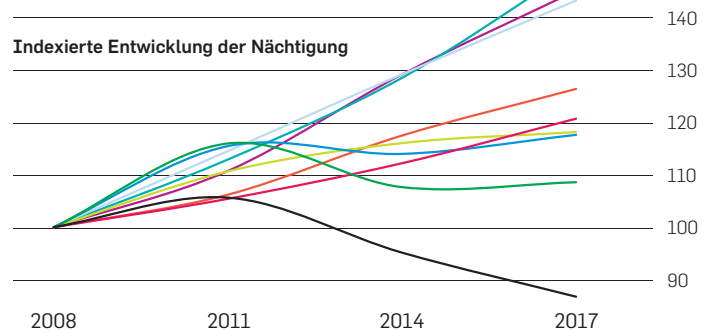


HOTELS

TOURISMUS = GELD

Im letzten Jahrzehnt sind die Ankünfte von Touristen in Österreich um ein Drittel und die Nächtigungen um mehr als 10 Prozent gestiegen. Das heißt: Hotels gehen gut, und das wiederum heißt, sie sind gute Investitionen. Welche Städte wie gut funktionieren, zeigt der sogenannte RevPAR – der Erlös pro verfügbarem Hotelzimmer (Revenue per available Room – die Grafik links).

Quelle: Christie & Co



Wird die Entwicklung der einzelnen Märkte indexiert (Ausgangswert im Jahr 2008: Index 100), so ist zu erkennen, dass die größte positive Entwicklung bei den Nächtigungen die Hotelmärkte Wien (Index 149), Salzburg (Index 145) und Graz (Index 143) verzeichnen konnten.

— Salzburg
— Wien
— Graz
— Innsbruck
— Bregenz
— Linz
— Klagenfurt
— St. Pölten
— Eisenstadt

Quelle: Christie & Co

QUARTIER
BELVEDERE
CENTRAL

Büro- und
Geschäftsflächen

Flexibel und hochwertig

Direkt beim
Hauptbahnhof Wien

WHERE
BUSINESS
MEETS THE
CITY.

www.qbc.at

VERMIETUNG UND VERKAUF BÜRO- UND GESCHÄFTSFLÄCHEN
Dietmar Schmitl: T: +43 50 626 3336, E: buero@qbc.at

ubn
development

#5



Als „Hobby“ betreibt Antiquitätenhändler Jürgen Heszl die Metastadt, eine der größten Eventlocations in Wien. Eigentlich hatte der Oberösterreicher ganz andere Pläne.



TREND #5
REVITALISIERUNG



Wir brauchen neuen Wohnraum, neue Geschäfte, neue Büros. Dafür müssen wir nicht neu bauen. In der Revitalisierung liegt der Schlüssel zur effektiven Immobilien- und Stadtentwicklung.

Alt und besser

Fünf Hallen hat
das Areal derzeit,
weitere Zukäufe
sind geplant.



Wie schade wäre es um die Kirche St. Elisabeth in Aachen gewesen. Wegreißen? Um Gottes willen! Aber was sollte der Käufer damit machen, der Sakralbau war Teil eines Ensembles, das der Projektentwickler Landmarken AG gekauft hatte. Dass daraus ein Digital-Hub, eine Coworking-Stätte und Vernetzungshauptquartier für die digitale Welt wurde, dachte anfänglich niemand. „Wir hatten einen Heidenrespekt vor der Entwicklung“, meint Jens Kreiterling, Vorstand der Landmarken AG, „aber wir luden die Leute ein, etwa bei einem World Café Ideen einzubringen.“ Obwohl Universitätsstadt, gab es in Aachen noch keinen solchen Hub, also

>



Aus dem Kassensaal der Länderbank wurde eines der besten Restaurants Wiens.

MAN MUSS DEN RÄUMEN NEUEN SINN GEBEN



Das Schweizer Dorf Corippo wird ein Hotel.

>

wurde das katholische Bauwerk von der Kirche offiziell entweiht und danach mit poppig-bunten Gemälden und flexiblem Mobiliar aufgepeppt. Sämtliche Einrichtungen lassen sich wegschieben, so entsteht Platz für Events. Selbst der Bürgermeister nutzt den Raum für Veranstaltungen.

Das Dorf als Hotel

Nachnutzungen können viele Gesichter haben, in der Schweiz wird zum Beispiel das kleine Bergdorf Corippo – Opfer der Landflucht – in einen Touristen-Hotspot verwandelt. Einst lebten hier zumindest 300 Leute, heute bevölkern nur noch zwölf Menschen die malerischen Steinhäuser unweit des Lago Maggiore. Eine Stiftung will das ändern, das Minidorf soll ein Hotel werden. Die Häuser sind die Zimmer, die Osteria wird die Rezeption, der Dorfplatz die Lobby. Ein Konzept, das funktioniert, sogar neue Hotels wie etwa das Park Hyatt Mallorca werden nach dem Dorfprinzip gebaut. Also kauft die Stiftung Häuser an und revitalisiert sie gemeinsam mit der restlichen Infrastruktur. Für die erste Phase der Umwandlung des Geisterdorfs in ein Alpenhotel werden knapp drei Millionen Euro in die Hand genommen.

Zugegeben: Bei so wunderbaren Gebäuden scheint es fast logisch, sie zu erhalten. Muss man aber nicht. Wenn sie nicht unter Denkmalschutz stehen, kann

sie der Eigentümer auch wegreißen. „Die Gretchenfrage für einen Investor lautet natürlich: Wann macht die Revitalisierung Sinn?“, erklärt Wolfgang Kradischnig von Delta, einem internationalen Planungs- und Beratungsunternehmen mit Hauptsitz in Wels, das zahlreiche Revitalisierungsprojekte analysiert hat und daraus eine Art Liste mit Erfolgskriterien abgeleitet hat. Zum einen stelle sich die Bebauungsfrage, so Kradischnig. Oft dürfe das Volumen eines Neubaus gar nicht mehr so hoch sein wie das des existierenden Gebäudes. Der Denkmalschutz ist ein weiteres Kriterium, das aber nicht gleich ein No-Go bedeute.

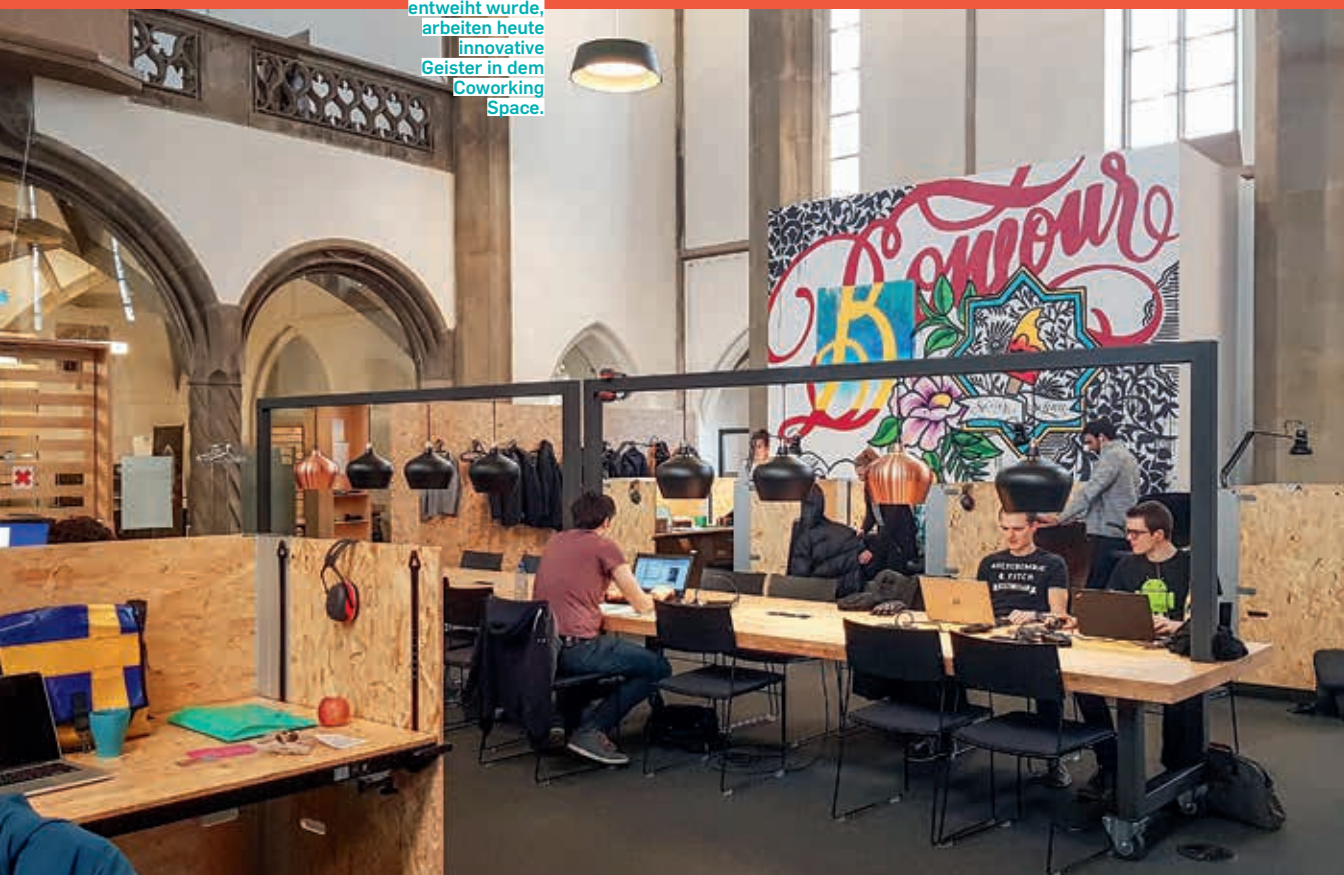
Denkmalschutz? Super!

Antiquitätenhändler Jürgen Hesz hat mit dem Denkmalschutz keine Probleme. Dieser sei ohnehin super kooperativ, wenn man gemeinsame Lösungen sucht, und froh, wenn sich jemand um die alten Gebäude kümmere. Das sieht Kradischnig genauso, denn ein abgesandertes Gebäude ist ja auch nicht im Sinne der Behörde. Und ganz ökonomisch betrachtet, so Hesz, bringe der Denkmalschutz auch einen Steuervorteil, weil der Abschreibungszeitraum dreimal kürzer sei als bei herkömmlichen Immobilien. Hesz kaufte 2001 aus einem Konkurs bei der Bank Austria das Gelände rund um die ehemaligen Elin Werke in Wien-Donaustadt, heute – nach weiteren kleinen Zukäufen – umfasst die Liegenschaft 62.000 Quadratmeter.

Auf dem Areal stehen fünf Hallen, einige davon sind bereits saniert. „Andere züchten Pferde, ich richte Hallen her“, so Hesz trocken über sein „Hobby“. Letztes Jahr habe er über 200.000 Euro investiert, damit die (bereits revitalisierten) Hallen angenehm beheizt sind. Das Raumklima bei einer 16 Meter hohen Halle mit viel Einfach-Glasflächen in den Griff zu bekommen, ist eben nicht so leicht. „Das sogenannte Kesselhaus ist außen denkmalgeschützt, der Rest steht unter Ensembleschutz“, erklärt Hesz. Das Alte sei aber gerade das, was den Charme der Location ausmache. Das Gelände wird für Veranstaltungen aller Art genutzt, von der privaten 100-Personen-Feier bis zur Messe für Anime- und Mangafans Anfang September mit rund 25.000 Besuchern an drei Tagen. Hauptsächlich gebe es Firmenveranstaltungen, Messen und Produktpräsentationen, eine Halle verfügt sogar über einen eigenen Lift für Autos.



Digital statt
katholisch:
Nachdem die
Kirche offiziell
entweicht wurde,
arbeiten heute
innovative
Geister in dem
Coworking
Space.





1773 wurde das Home House am Londoner Portman Square gebaut. Von einer Investorengruppe wurde es liebevoll saniert und mit den beiden angrenzenden Gebäuden verbunden. Heute befindet sich ein spannender Membership Club sowie ein Boutique Hotel in den Räumen – ein Betreiberkonzept, das auch bei uns Zukunft hat. Lesen Sie dazu das Editorial auf Seite 3.



>

Umnutzungen: Sinnstiftende Tätigkeit

Neben den Bebauungsvorschriften und dem Denkmalschutz ist der dritte wesentliche Punkt bei der Beurteilung der Sinnhaftigkeit einer Revitalisierung die Bausubstanz. Delta-Chef Wolfgang Kradischnig: „Klar, dass bei Gebäuden der Nachkriegszeit die Qualität meist niedrig war, wohingegen Gründerzeithäuser eine gute Substanz aufweisen und viel besser wieder zukunftsfit gemacht werden können. Es muss untersucht werden, wie gut die bauliche Konstruktion ist, wie viele Zwangspunkte es gibt, also lastableitende Punkte wie tragende Wände. Veränderungen an solchen Punkten gehen ins Geld!“

Alles in allem also ein recht komplexer Prozess. Und dann muss man sich vorstellen, was es bedeutet, das Ganze für gleich mehrere Häuser zu machen. Für ein Ensemble etwa, wie es die Signa mit der früheren Zentrale der BAWAG am Tuchlauben und der ehemaligen Länderbank-Zentrale Am Hof gemacht hat. Heute befinden sich im Goldenen Quartier Nutzungen aller Art: Hotel, Wohnen, Retail, Büro. Alle Objekte des Quartiers stehen übrigens unter Denkmalschutz, allein die Geschichten rund um die Wiederherstellung des heutigen Park Hyatt nach dem Brand könnten Bücher füllen. Christoph Stadlhuber von der Signa: „Das Schwierigste an der Umnutzung ist es, den passenden Spirit zu finden. Eine Immobilie ist mit einem bestimmten Sinn gebaut worden. Bei einer Nachnutzung muss dem Gebäude ein neuer Sinn gegeben werden.“ Bedeutet konkret etwa, dass der Kassensaal der Ex-Länderbank heute eines der repräsentativsten Restaurants Wiens ist.

Zentren sterben – oder nicht

Wie wichtig es ist, den Bestand zu revitalisieren, macht so ziemlich jede kleinere österreichische Kommune klar. Ihre Zentren sterben aus, es wird zersiedelt und versiegelt. Anders in Weiz. In der oststeirischen Bezirkshauptstadt hat man eine vorbildliche Innenstadtentwicklung in Angriff genommen. „Wir haben ganz bewusst nicht auf der grünen Wiese außerhalb der Stadt ein Einkaufszentrum errichtet“, erzählt Bürgermeister Erwin Eggenreich. Erst wurde der Stadtkern in Bezug auf Gebäudebestand, Nutzungsart, Lebenszyklus der Objekte und auf die bestehende Infrastruktur analysiert. Ein Übersichtsplan entstand. Standort & Markt ermittelte im Auftrag der Gemeinde die Kaufkraft und deren Ströme in der Region.

Folgeinvestitionen

Dann die Umsetzung: Zuerst einmal musste das „Jahrhundertprojekt“ Ortsdurchfahrt geklärt werden. „Ohne Erreichbarkeit keine Besucher“, so Eggenreich. Selbiges gilt für Parkplatzmöglichkeiten, daher wird das bestehende Parkhaus erweitert. Und dann noch ein paar Geschäfte als Zugpferde, wie Jürgen Bruckner von dem Beratungsunternehmen KROCON Asset Management sagt: „Wir werden einige attraktive Mieter haben, die für hohe Kundenfrequenz sorgen, und davon wird natürlich auch das Umfeld des Einkaufszentrums profitieren.“ Ein H&M etwa soll als Megamagnet dienen.

So einfach? Nicht ganz. „Ein solcher Prozess erfordert Durchhaltevermögen und bringt nicht sofort von heute auf morgen sichtbare Ergebnisse“, fasst der Bürgermeister zusammen. Aber immerhin! Der geplante Impuls schlägt bereits Wellen und erste Folgeinvestitionen sind bereits sichtbar. Die leerstehende „alte Post“ (ein ganzer Gebäudekomplex) wurde in das Projekt Kernzone eingebunden und wird von einer Investorengruppe rund um den Steuerberater Harald Moharitsch entwickelt. 30 neue Wohnungen sowie eine Handelszone im Erdgeschoss entstehen im Verbund mit Feinkosthändler Ronald Bleykolm, der sein direkt angrenzendes Lebensmittelfachgeschäft flächenmäßig verdoppelt. Investitionen in die Kernzone tätigen außerdem die gegenüberliegende Raiffeisenbank, die ihre Firmenzentrale renoviert, und die Spar Gruppe.

Liebhaber mit langem Atem

Bis so ein Dominoeffekt eintritt, braucht es oft mehr Geduld als in Weiz. Die haben offenbar vor allem große Investoren. Auffallend ist nämlich, dass diese sich die Revitalisierung eher antun als andere. Im Portfolio der Signa finden sich auch die Wiener Häuser Kärntner Straße 11 (Apple Flagship Store), Graben 19 (Meinl Am Graben), das BA Kunstforum, der Verfassungsgerichtshof am Judenplatz und natürlich die von Otto Wagner geplante Postsparkasse sowie zahlreiche historische Gebäude in Deutschland. Dass ein Antiquitätenhändler grundsätzlich an alten Gebäuden Geschmack findet, liegt zwar auf der Hand, aber warum tut sich Jürgen Hesz die Sache in Wien-Donaustadt an? „Die ursprüngliche Idee war, ein Antikhändler-Zentrum wie in Paris oder London zu etablieren. Wir merkten dann aber bald, dass Wien noch nicht reif war dafür. Also wandelten wir das Areal in eine Event-Location um. Sterile Räume bekommen Sie überall, aber hübsch renovierte Hallen in Kombination mit der Patina der Industrie und der Abnutzung – da bleibt jede Veranstaltung in Erinnerung.“

Rambazamba erwünscht

In Zukunft soll das Gelände auch eine vibrierende Kunst- und Kulturstätte sein. Heute schon finden in der Metastadt, wie das Areal genannt wird, Konzerte, Oldtimertreffen oder der sonntägliche Flohmarkt statt. „Von Freitag bis Sonntag soll es Rambazamba geben“, wünscht sich Hesz. Ein Ende der Fahnenstange sieht er noch nicht. Das bestehende Areal werde Schritt für Schritt entwickelt. Derzeit stehen der Außenbereich und fünf Hallen zur Verfügung, ein paar andere Gebäude sind noch vermietet. „Brutale Bausünden der 70er- und 80er-Jahre wurden rückgebaut bzw. neu gestaltet“, versichert Hesz, der sein Hobby offensichtlich mag und durchaus noch weitere Teile rund um das Gelände ankaufen möchte. Dabei hat er ganz gute Karten, denn: „Der Grund für die Verkäufe der Nachbarn war immer der viel zu hohe Erhaltungsaufwand.“ ■



Vorher das hässliche Entlein, danach ein lebenswertes Wohnprojekt: Das Althan in Wien wurde revitalisiert anstatt abgerissen.



Franz
Kollitsch
gründete
gemeinsam
mit Erwin
Krause
INVESTER.

MUT ZUM INVESTMENT: SO GELINGT DIE EXPANSION

Langjähriges Know-how, gepaart mit starken lokalen Partnern und einem gesunden Maß an Risikobereitschaft, sind das Fundament für eine erfolgreiche Expansion.

Wir als INVESTER haben im Vorjahr mit dem Spatenstich der „Y Towers“ in der niederländischen Hauptstadt Amsterdam das erste Projekt außerhalb Österreichs gestartet und realisierten somit das aktuell größte Immobilienprojekt im gesamten Benelux-Raum. Wir setzen damit einen Meilenstein in der Gestaltung der Amsterdamer Skyline. Der erste Expansionsschritt in das europäische Ausland und die Umsetzung des ersten Bauvorhabens muss gerade in der Immobilienwirtschaft sorgfältig geplant und vorbereitet werden. Ob die internationale Expansion Zukunft hat, hängt wesentlich vom Erfolg des ersten Projekts ab.

Ein neuer Markt bringt neben oftmals neuen rechtlichen Rahmenbedingungen auch lokale

INVESTER UNITED BENEFITS

Die integrierte Dienstleistungsgruppe ist ein unabhängiger Initiator, Entwickler und Betreiber einzigartiger Immobilienprojekte im zentralen europäischen Raum mit dem Ziel, eine innovative Plattform für gemeinsame Immobilienprojekte zu schaffen.



Gepflogenheiten mit sich, die das Unternehmen vor völlig neuen Herausforderungen stellt. So ist es für die Planung der Expansion essenziell, dass die Entscheidungsträger im Unternehmen die rechtlichen Parameter sowie lokalen Usancen im Zielland exakt kennen oder vor Ort ansässige Partner mit lokaler Expertise – etwa auch bei steuerrechtlichen Herausforderungen – zur Verfügung stehen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt, der in der Planungsphase der Expansion bedacht werden sollte, betrifft die Größe des Projekts. So ist es von Vorteil, wenn es sich beim ersten Bauvorhaben im Ausland um ein Großprojekt mit hohem Investitionsvolumen handelt, denn nur dann bleiben unvorhergesehene Kosten bewältigbar. ■

IFA AG

ifa bietet Investoren eine breite Palette immobilienbasierter Anlageprodukte mit allen damit verbundenen Dienstleistungen. Bei Bauherrenmodellen ist die ifa Marktführer in Österreich, seit 1978 wurden 455 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 2,2 Milliarden Euro umgesetzt. Die ifa Institut für Anlageberatung AG ist eine Tochtergesellschaft von SORAVIA.

IMMOBILIEN SIND GUT – EIN PALAIS IST BESSER!

Der Immobilienmarkt boomt. Neben „klassischen“ Benefits wie Sicherheit und Werterhalt gibt es für den Anleger im Glücksfall auch historische Architektur oder denkmalgeschützte Prachtbauten.

Schon immer setzen Investoren auf Immobilien, seit der Finanzkrise 2009 und dem historisch tiefen Zinsszenario aber nun in immer stärkerem Maße. Der Trend der Anleger, aus Aktieninvestments auszusteigen und in Immobilien anzulegen, ist seit einigen Jahren zu bemerken – derzeit gibt es geradezu einen Boom. Das hängt mit dem Zinsszenario zusammen, das seit drei Jahren auf einem historischen Tief verharrt, aber auch damit, dass jedes Investment einen Track-Record braucht. Bei Immobilien gab es seit der Finanzkrise einen Aufwärtstrend, den viele erst mal beobachtet haben. Mit nachhaltig guten Zahlen gehen nun immer mehr Anleger in Immobilien, was die Preise weiter steigen lässt.

Für die Asset-Klasse Immobilien spricht vieles. Die Volatilität ist deutlich schwächer als bei anderen Klassen, Anleger stehen gesichert im Grundbuch und haben durch die Vermietung regelmäßige Einnahmen. Bei den Bauherrenmodellen erfüllen wir dazu noch das wichtige Thema Sicherheit. Denn hier minimiert sich durch den Mietenpool das Leerstandsrisiko, dazu kommen auch noch steuerliche Benefits.

Da ifa immer wieder in besondere und historische Prime-Immobilien investiert, können wir unseren Kunden auch außergewöhnliche Gebäude anbieten, zu denen Investoren im Normalfall keinen Zugang haben. Vor ein paar Jahren die Sofiensäle in Wien, derzeit das Palais Faber in Salzburg. Mit seinem Investment ein Teil von Österreichs Geschichte werden – bei der ifa ist's möglich. ■

**„Mit Prime-Immobilien
setzt man auf
Wertsicherheit und
Inflationsschutz für
Generationen.“**

Christian Petter, Vorstand
Vertrieb & Marketing der ifa AG





Roman Ascherov
– Die Beziehung zu
unseren Kunden
und Partnern
steht für uns im
Vordergrund – das
ist der „Wohnsinn“.

AIRA DEVELOPMENT GROUP – MIT FLEISS UND STRATEGIE ZUM ERFOLG

AIRA – Der neue „Wohnsinn“. Dies ist die neue Botschaft der AIRA Development Group. Der neue „Wohnsinn“ besteht darin, dem Käufer nicht nur die passende Wohnung zu bauen, sondern ein passendes Wohnumfeld bieten zu können. Kundenwünsche sollten mit Herz und Effizienz erfüllt werden.

Herr Ascherov, woraus besteht der Erfolg der AIRA Development Group?

Der Erfolg ist größtenteils dadurch erkennbar, dass wir die Gesamtabwicklung, von der Grundstücksakquise bis hin zur Übergabe der letzten Wohnung, ziemlich schnell durchführen, denn die Effizienz spielt für mich persönlich eine sehr wichtige und große Rolle.

Innerhalb 48 Stunden kann die AIRA ein Kaufanbot legen und binnen einer Woche den Kaufvertrag unterfertigen. Entscheidungen sollten möglichst schnell und effizient getroffen werden, und das zeichnet die AIRA ebenso aus: Wir haben kurze und schlanke Strukturen, damit eine möglichst angenehme und produktive Zusammenarbeit mit unseren Partnern generiert werden kann.

Was hebt Sie bzw. die AIRA speziell bei Projektplanungen von anderen Bauträgern ab?

„Wir bauen Kundenwünsche“ ist unser Motto, und genau danach richten wir täglich unsere Arbeit aus. Für Familien sowie für Anleger wird in jedem unserer Projekte gesorgt. Individuelle Wünsche und effiziente

Lösungen sowie persönliche Bedürfnisse werden berücksichtigt. Die AIRA steht für hochwertiges Bauen, was bedeutet, dass wir ebenso großen Wert auf die gewünschte Ausstattung legen, um den Kunden nicht nur die Sicherheit und Qualität, sondern auch das Wohlgefühl zu gewährleisten.

Hat die AIRA, so wie andere Bauträger auch, mit erhöhten Baukosten zu kämpfen? Wie gehen Sie damit um?

Tatsächlich spüren auch wir eine Preissteigerung von bis zu 30 Prozent, was eine noch schärfere und gründlichere Kalkulation erfordert. Da wir schon einige Jahre mit unseren Partnern erfolgreich kooperieren, schafft es die AIRA, sich unter der Schwelle der erhöhten Baukosten zu befinden. Aufgrund unserer simplen Struktur ist die AIRA nicht von Generalunternehmern abhängig, sondern wir geben uns die Freiheit, die Teilvergabe individuell durchzuführen.

Wo sehen Sie die AIRA in fünf Jahren bzw. wie sieht die Agenda 2020 aus?

Das Ziel besteht darin, langfristig in Immobilien zu investieren, was bedeutet, dass wir jedes fünfte Projekt in das Portfolio der AIRA inkludieren und uns somit erweitern. Das Portfolio der AIRA soll künftig einen Eigenbestand von 10.000 Quadratmetern aufweisen, und das angestrebte Ziel ist, bis 2020 ein Projektvolumen von 200 Millionen Euro umzusetzen.

Ein weiteres Ziel der AIRA ist, Projekte außerhalb Österreichs zu planen und sich in neuen Regionen zu etablieren. ■

WANDEL FÜR IMAGEPFLEGE NUTZEN

Studien zeigen, dass Facility Management (FM) ein etwas verstaubtes „Hausmeister“-Image hat. Der Wandel sollte daher genutzt werden, um die Branche aufzuwerten und so Mitarbeiter zu gewinnen.

Die FM-Branche befindet sich im Wandel: Zunehmende Technologisierung, steigende Anforderungen bei Regulierung und Vergaben sowie der erhöhte Bedarf an Sicherheit und Transparenz. Auf Kundenseite wiederum wächst das Qualitätsbewusstsein und die Nachfrage nach nachhaltigen Services. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, bräuchte die Branche dringend Fachkräfte. Das belegen auch Zahlen des AMS, wonach es 2017 im Jahresschnitt über 5.300 offene Stellen für technische Berufe wie Bediener von Anlagen und Maschinen gab.

Und der Fachkräftemangel wird sich noch weiter verschärfen, denn die aktuelle Baukonjunktur sowie der Trend zum Outsourcing bei mittelständischen Unternehmen wird zu weiteren FM-Aufträgen führen. Der Fachkräftemangel wird die FM-Branche damit nachweislich im Wachstum bremsen. Denn obwohl die Zahlen von Absolventen und Studienanfängern an Fachhochschulen zeigen, dass künftig mehr Fachkräfte in den Arbeitsmarkt strömen, stehen diese weiterhin in keinem Verhältnis zur Nachfrage. Zudem kämpft die FM-Branche mit anderen Branchen um fähige Mitarbeiter.

Hier zeigt sich jedoch ein Grundproblem: FM hat ein „Hausmeister“-Image, das auf potenzielle und junge Arbeitskräfte kaum anziehend wirkt. Die Unternehmen sind entsprechend gefordert, sich selbst als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und so Mitarbeiter anzulocken. Dazu müsste die Branche insgesamt allerdings einen Schulterschluss zur gemeinsamen besseren Positionierung anstreben, um eine Trendwende

herbeizuführen. Die FM-Unternehmen müssten dazu FM transparent machen, die Vorteile des Berufs aufzeigen sowie Mitarbeiter entsprechend ausbilden und im eigenen Unternehmen weiterentwickeln. Denn ohne Chancen und Perspektiven verliert die FM-Branche als Ganzes ein immenses Mitarbeiterpotenzial. Und angesichts des aktuellen Fachkräftemangels könnte das äußerst unangenehme Auswirkungen haben. ■

„Die FM-Branche muss sich insgesamt attraktiver positionieren, um nicht potenzielle Mitarbeiter an andere Branchen zu verlieren.“

Thomas Fastenrath

Thomas Fastenrath,
Geschäftsführer
der WISAG Service Holding
Austria GmbH



COWORKING – EIN TREND BELEBT DEN BÜROMARKT

Coworking Spaces erleben aktuell einen wahren Boom am Wiener Büromarkt, und das Flächenangebot wird deutlich differenzierter.

In den vergangenen Jahren war der Markt vor allem von zahlreichen lokalen Initiativen geprägt, die kleinere Gewerbeobjekte erfolgreich umgenutzt und in den Grätzln neue Flächenangebote für Freiberufler im Kreativbereich aus der unmittelbaren Nachbarschaft geschaffen haben. Aktuell sondieren erstmals auch große, internationale Anbieter mit entsprechendem Flächenbedarf sehr intensiv den Wiener Markt. Diese neue Nutzungsart bringt dem Wiener Büromarkt spannende Impulse. Coworking Spaces werden in Neubauprojekten in etablierten Büroclustern umgesetzt, bieten aber auch interessante Chancen für Bestandsobjekte abseits der gewachsenen Büroregionen.

Talent Garden kommt nach Wien

Selbst große, internationale Anbieter setzen bei der Standortsuche nicht nur auf etablierte Büroregionen. Mit einem Fokus auf die Start-up-Szene bieten Objekte in urbanen und lebendigen Strukturen in



Mag. Stefan
Wernhart MRICS
Leitung Büro-
immobilien
EHL Immobilien
GmbH

unmittelbarer Nähe zum Wohnumfeld durchaus einen Mehrwert. Auch die Single-Tenant-Nutzung ist ein wichtiges Kriterium für maximale Flexibilität des Coworking Spaces. Der Markteintritt eines weiteren internationalen Anbieters von Coworking Spaces, Talent Garden, spiegelt dies wider: EHL konnte 2018 ein Bestandsobjekt in der Liechtensteinstraße im 9. Wiener Gemeindebezirk mit 5.000 Quadratmeter Nutzfläche zur Alleinnutzung an das innovative Unternehmen vermieten.

Zusatznutzen für Bestandnehmer

In den hochwertigen Neubauprojekten sehen Entwickler oft einen Teil der Nutzfläche bereits in der Planung als Coworking Spaces vor. Dabei muss in Wien nicht immer nur ausschließlich an Coworking-Anbieter vermietet werden, auch der eigenständige Betrieb ist eine Variante. Die Miethöhen in der Vermietung an den Coworking-Provider entsprechen jenen Preisen, die für klassische Büroflächen erzielt werden. Projektentwickler generieren dadurch einen Zusatznutzen für ihre klassischen Bestandnehmer, die bei kurzzeitigem Mehrbedarf auch den Coworking Space nutzen oder die in klassischen Bürostrukturen oftmals fehlenden Kreativzonen projektbezogen mieten können. Damit wird insbesondere der hinter Coworking Spaces stehende Netzwerkgedanke gefördert. ■

#6 CONTENT IS KING – ABER WIE?

TREND #6
CONTENT IS KING

Das Beratungsunternehmen pantarhei advisors hat eine innovative Antwort auf die Digitalisierung: Unternehmen werden zu Content-Companies umgebaut. Jeder Mitarbeiter, jeder Stakeholder ist Teil der Geschichte und teilt sie. Markus Schindler erklärt, wie das gehen soll.

Wework hat im ersten Halbjahr 764 Millionen US-Dollar Verlust gemacht. Und trotzdem investieren alle wie verrückt, allein im Sommer holte sich das Unternehmen 500 Millionen Dollar. Wie geht das?

KOMMUNIKATION IST DAS STÄRKSTE MANAGEMENT-INSTRUMENT DER DIGITALEN TRANSFORMATION.

Indem sie den Leuten eine klare Idee geben, warum es das Unternehmen gibt. Sie geben mit ihrem Geschäftsmodell und mit ihrer Geschichte, die sie erzählen, eine existenzielle Antwort.

Wework will seine Mieter erfolgreicher machen, ganz

egal, ob sie nur einen Schreibtisch benötigen oder fünf Etagen für einen Konzern. Das ist eine andere Herangehensweise, als Immobilienunternehmen das bislang gemacht haben. Die haben einfach Gebäude entwickelt oder große Flächen an einzelne Unternehmen vermietet. Schauen Sie sich Tesla an. Deren Story ist, den Klimawandel zu stoppen. Sie haben gezeigt, dass ein Elektroauto auch sexy sein kann. Der finanzielle Verlust dabei ist brutal, die Produkte ... naja. Aber der Börsenwert ist gut fünf Mal größer als jener von Porsche, bevor sie in den VW-Konzern integriert wurden.

Sie meinen, es ist die Story, die zählt?

Wir glauben, dass Unternehmen oft nicht mehr wissen, warum es sie eigentlich gibt. Ist diese sinnstiftende Grundidee gefunden, ist sie meist so stark, dass man sie dank der Digitalisierung „viral“ und auf den verschiedensten Ebenen

verbreiten und vervielfachen kann. Wir nennen das den Transfer eines Unternehmens zu einer Content Company. Ein modernes Unternehmen sollte nicht an seiner Produktion ausgerichtet sein, sondern an seinem Content.

Das geht aber ziemlich ans Eingemachte – sprich in die Unternehmensstruktur ...

Sie haben völlig recht, wir greifen bei solchen Beratungsprojekten stark in die Kommunikationsstrukturen und in die Unternehmenskultur ein. Es macht in Zukunft keinen Sinn mehr, eine Abteilung für interne Kommunikation, eine für PR, eine für Marketing usw. zu betreiben. Wir installieren eine Art Newsroom-System, das quer durch alle Abteilungen und Ebenen läuft. Jeder Facharbeiter wird zum „Embedded Journalist“, wenn Sie so wollen. So heben wir Geschichten, an die das Unternehmen sonst nicht herankommt. Selbst Geschäftspartner sind Teil der Geschichte – jeder Tesla-Zulieferer erzählt das zum Beispiel stolz. Immobilienbanken, Stadtplaner, Architekten und Energiekonzerne, sie alle werden Teil der Geschichte und teilen die Geschichte. Die Mitarbeiter werden Miterzähler.

Schon bei Changeprozessen haben wir gesehen, dass Kommunikation immer wichtiger wird. Ihr Beratungsansatz mischt Identifikation mit Story Telling und Internet?

So könnte man es verknappert sagen. Jeder ist stolz, seinen Teil dazu beizutragen. Das wirkt sich direkt auf die Motivation aller aus. Hinzu kommt, dass das Erzählen einerseits etwas sehr Archaisches hat, denken Sie an die Stammesgeschichten, an Lagerfeuer, an die Weltreligionen. Heute kommt der Skalierungseffekt der digitalen Verbreitung dazu, dazu muss der Content, wenn man ihn mal hat, richtig aufbereitet und verteilt werden. Kommunikation ist das stärkste Management-instrument der digitalen Transformation. ■



Seit Jänner 2013 ist Markus Schindler Gründer und Managing Partner der pantarhei advisors Unternehmensberatung GmbH. In seinen rund 25 Jahren Markterfahrung war Markus Schindler als Strategie- und Kommunikationsberater zahlreicher Vorstände großer, meist börsennotierter Unternehmen tätig.

EIGENTUM MIT KLEINEN SCHÖNHEITSFEHLERN

In Zeiten knapper Grundstücksressourcen kommt dem österreichischen Baurecht immer mehr Bedeutung zu. Aber was passiert eigentlich nach dem Ablauf des Baurechts? Und kann Baurecht auch am Bestand begründet werden? Peter Oberlechner analysiert das spezielle Recht in diesem Gastbeitrag.

In Zeiten knapper Baulandressourcen und steigender Immobilienpreise wird nach Wegen gesucht, eine „Mehrfachverwertung“ von Immobilien in rechtlich zulässiger Weise zu erreichen. Das österreichische Recht kennt zwei Wege, Bauen auf fremdem Grund zu ermöglichen: Das Superädifikat – also der „Überbau“ – und das Baurechtseigentum.

Interessante Möglichkeiten für Developer

Das Baurechtseigentum ist in Österreich seit 1912 durch ein eigenes schlankes Gesetz mit lediglich 20 Paragraphen geregelt – Vorbild war das deutsche Erbbau-recht, das seit 1900 im deutschen BGB zu finden war. Anfangs war der Kreis der Rechtsträger, die ein Baurecht einräumen konnten, noch auf öffentliche Rechtsträger beschränkt – das ist nun nicht mehr der

Fall. Was jedoch geblieben ist, ist die zeitliche Beschränkung, auf die Baurecht eingeräumt werden kann: für nicht weniger als zehn und nicht mehr als hundert Jahre.

Das Baurecht wird im Grundbuch einerseits in einer eigenen Baurechtseinlage und anderer-

seits im Lastenblatt der Liegenschaft, auf der es begründet wird, eingetragen. Es kann somit hypothekarisch belastet werden – ein großer Vorteil für die „bankability“ der Rechtskonstruktion. Dennoch wird Baurechtseigentum gegenüber „reinem“ Liegenschaftseigentum mit Abschlägen bewertet, und das hat verschiedene Gründe.

Die Einräumung von Baurecht erlaubt für die Liegenschaftsentwicklung durchaus interessante Gestaltungsmöglichkeiten. Zwar kann Baurecht nur am gesamten Grundbuchkörper eingeräumt werden, jedoch kann die Ausübung des Baurechts vertraglich auf einen bestimmten Teil der Liegenschaft eingeschränkt werden. Somit ist es grundsätzlich möglich, dass auf ein und derselben Liegenschaft ein Objekt steht, das „liegenschaftszugehörig“, d. h. im Eigentum des Liegenschaftseigentümers ist, und daneben ein anderes Objekt, das „baurechtszugehörig“ ist und somit im Eigentum des Baurechtsberechtigten steht. Auch eine Über- bzw. Unterbauung von Objekten kann auf diese Weise bewerkstelligt werden. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass es sich um baulich selbstständige Objekte handelt. In Österreich wird dieser Weg zuweilen beim Bau von Tiefgaragen gegangen. Ein interessanter innovativer Ansatz wurde diesbezüglich auch für die Überbauung des „Auhofcenter“ in Wien mit Wohnungen, die baulich auf dem Einkaufszentrum und juristisch auf einem Baurecht errichtet wurden, gewählt. Noch weiter gehen hier „Sandwichkonstruktionen“ – mit einander überlappenden selbstständigen Gebäuden. Diese werfen sowohl bautechnisch wie auch rechtlich schwierige Fragen auf, die sich letztlich auf die Kosten, die Finanzierbarkeit und auch die Handelbarkeit derartiger Objekte auswirken.

Auch für Bestand möglich

Baurecht kann auch an bestehenden Gebäuden begründet werden, was für den Eigentümer eine weitere Form der Verwertung seines Bauwerks eröffnet – nicht jedoch lediglich an Teilen eines Gebäudes. Die Einräumung des Baurechts kann sowohl entgeltlich als auch unentgeltlich erfolgen. Die Abgeltung kann in Form einer Einmalzahlung oder aber in Form wiederkehrender Zahlungen erfolgen. Rechtssicherheit bei der Einräumung von

Ein innovativer Ansatz ist die Überbauung eines Einkaufszentrums mit Wohnungen.

Baurecht ist auch dadurch sichergestellt, dass eine Einräumung unter auflösender Bedingung nicht zulässig ist. Die einzig erlaubte Möglichkeit der Vereinbarung einer vorzeitigen Beendigung stellt ein wenigstens zweijähriger Bauzinszahlungsrückstand dar.

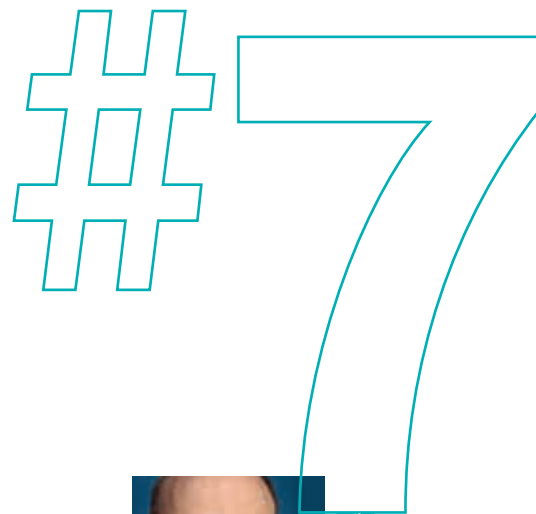
Ein Viertel des Werts muss gezahlt werden

Auch die Einräumung von Baurechtswohnungseigentum ist möglich. Diese Form des „Eigentums“ erscheint nicht zuletzt deswegen wenig befriedigend, da das Baurechtswohnungseigentum – wie das Baurecht generell – nur auf beschränkte Zeit eingeräumt werden kann, das Bauwerk nach Erlöschen dem Liegenschaftseigentümer zufällt und das Gesetz für diesen Fall keine Regelung für die Rechtsposition des (vormaligen) Baurechtswohnungseigentümers trifft. Auf entsprechende Gestaltung des Baurechtswohnungseigentumsvertrags ist somit zu achten.

Ganz generell gilt für das Erlöschen des Baurechts: Das Bauwerk fällt dem

Liegenschaftseigentümer zu, und dieser hat dem Bauberechtigten mangels anderer Vereinbarung ein Viertel des vorhandenen Bauwerts (Baukosten für Neuerrichtung abzüglich Wertminderung aufgrund bisheriger Nutzungsdauer) zu ersetzen. Da dem Bauberechtigten aufgrund des Baurechtsgesetzes am Bauwerk die Rechte des Eigentümers zustehen, erscheint das Erfordernis verschiedener Landesbauordnungen – so zum Beispiel derer für Wien oder Niederösterreich –, im Baubewilligungsverfahren hinsichtlich des baurechtsgegenständlichen Bauwerks die Zustimmung des Liegenschaftseigentümers vorlegen zu müssen, nicht sachgerecht und übermäßig einschränkend.

Dieser Umstand wie auch andere vorerwähnte Probleme verdeutlichen, dass das Baurecht – bei aller Attraktivität, die diese rechtliche Gestaltungsmöglichkeit für bestimmte Konstellationen aufweist – entgegen dem Wortlaut des Gesetzes in Wahrheit kein vollwertiges Eigentum am Baurechtsobjekt vermittelt. ■



TREND #7
BAURECHT

ÜBER DEN AUTOR

Peter Oberlechner, Rechtsanwalt, leitet den immobilienrechtlichen Bereich der Kanzlei Wolf Theiss.



United services for successful real estate projects.

DIGITALE DOKUMENTATION UND BEWEISSICHERUNG

Die weitere Verstärkung der Digitalisierung wird in der Bauwirtschaft maßgebliche Änderungen mit sich bringen. Denn die Nutzung der Digitalisierung setzt die Sicherung der Qualität der Bauprozesse voraus.

Bauprozesse werden sich im Rahmen der künftigen Art des Planen und Bauens – Stichwort BIM – ändern: Sie werden wohl effizienter werden (müssen). Somit werden wir Bauprozesse anders und besser definieren, einen besseren und frühzeitigeren „Soll-Ist-Vergleich“ schaffen und auch genauer und qualitätsvoller dokumentieren. Die Dokumentation muss in Zukunft am Bau „offen sein“. Es nützt nichts, wenn Einzelne auf ihren jeweils gesammelten Daten „sitzen“ und im Rahmen der Baudokumentation nicht ein vernetztes, gesamtheitliches, aber auch geschlossenes Dokumentations-system des Projekts entsteht.

Effiziente und erfolgreiche Projekte

Dazu müssen die Projektbeteiligten auch ein entsprechendes offenes System und ein partnerschaftliches Klima schaffen. Dann wird der Nutzen für alle Projektteilnehmer spannend und interessant sein.

Ein wichtiger Faktor dabei ist jedoch auch die geeignete und vor allem qualitätsvolle, aber objektivierte, lückenlose und nicht manipulierbare, kurz: eine durchgängige Dokumentation aller dieser Vorgänge und Prozesse.

Diese sind daher in geeigneter Form laufend zu dokumentieren und diese Dokumentation den Beteiligten auch zugänglich zu machen.

Potenziale nutzen durch Prozessbeschleunigung

Diese Parameter sind in der Vergangenheit zu wenig beachtet worden und ermöglichen neben einer wesentlichen Verbesserung der raschen bzw. sofortigen Datenauffindung und verantwortungsvollen Verwendung auch die Hebung erheblicher ökonomischer Potenziale und eine wesentliche Beschleunigung der Bau- und Dokumentationsprozesse.

Mit einer entsprechenden Software kann all dies gelingen: docu tools versteht sich als Projektmanagement-Tool, das ein Bauwerk von der Planung über den Spatenstich, die Errichtung und den Betrieb bis zum eventuellen Abriss begleitet. Die Verfügbarkeit der Daten ab dem Projektstart stellt für den späteren Eigentümer (zum Beispiel bei der Due Diligence) bzw. Verwalter einer Immobilie einen immensen Mehrwert dar. Die Software ist ideal für das Mängelmanagement in der Bauphase und vor allem als Kommunikationsplattform für alle Projektbeteiligten über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie.

Diese Art der genauen Dokumentation bedeutet im Regelfall eine große Kostenersparnis, insbesondere für den Fall einer später eventuell erforderlichen Beweissicherung vor Gericht. ■

DI Dr.
Matthias
Rant,
Geschäftsführer der
docu tools
GmbH

DI DR. MATTHIAS RANT

ist Geschäftsführer der docu tools GmbH, Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger sowie Präsident des Hauptverbands der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen Österreichs, LBA-Fachbeirat und Board Member von Euro-Expert. Gemeinsam mit Dr. Gerhard Schuster hat er docu tools im Jahr 2012 gegründet.



Die Arbeitswelt
muss bedarfsgerecht
angepasst werden,
von individuellen
Arbeitsplätzen bis hin zu
Coworking Spaces



SMART VERNETZTE ARBEITSWELTEN

Bürogebäude der Zukunft passen sich individuell den Nutzern und deren Gewohnheiten an – das Beratungs- und Projektmanagementunternehmen Drees & Sommer liefert dafür die ganzheitlichen Digitalisierungskonzepte.

Ein Heizkörper ist ausgefallen, der Müll muss entleert werden und die Seifenspender gehören allmählich wieder aufgefüllt. „Die schlaunen Gebäude der Zukunft erkennen das, leiten Prozesse ab und führen zudem von selbst entsprechende Maßnahmen ein“, erläutert Marc Guido Höhne, Associate Partner beim Immobilien-Beratungsunternehmen Drees & Sommer in Wien. Die voranschreitende digitale Transformation bringt einen fundamentalen Wandel in der Immobilien-

wirtschaft: von der Planung über den Betrieb bis hin zur Nutzung. Im Fokus stehen dabei der Mensch und seine Bedürfnisse: Gebäude werden digital vernetzt geplant und passen sich künftig flexibel den Anforderungen ihrer Nutzer an.

Gebäude werden schlau

Bei den von künstlicher Intelligenz gesteuerten „Customized Smart Buildings“ basiert alles auf einem ausgeklügelten Zusammenspiel von Planungs-, Gebäude- und Nutzer-Daten. „Intelligent vernetzte Gebäude analysieren den laufenden Betrieb, die Nutzer und die Umwelt und sorgen für eine sukzessive Optimierung. Die Abläufe werden dadurch immer effizienter“, so Marc Guido Höhne. Gerade auch für das Facility Management ergibt sich ein großer Mehrwert: Sollten etwa Komponenten einer technischen Anlage gewechselt werden müssen, reagiert das smarte System des Gebäudes vorausschauend darauf.

Wandelbare Büros

„Bei jedem Projekt überlegen wir, in welcher Form Digitalisierung Sinn für den Bauherrn macht. Wir setzen für unsere Kunden zukunftsorientierte Bürokonzepte um. Gebäude müssen völlig neu durchdacht werden“, betont Höhne. Nutzer stellen heute ganz andere Anforderungen an ihre Arbeitsumgebung als früher – die Arbeitswelt muss bedarfsgerecht angepasst werden, von individuellen Arbeitsplätzen bis hin zu Coworking Spaces, also von mehreren Nutzern geteilte Räumlichkeiten. Auch intelligente Büromöbel werden Realität. Höhne: „Bauherren sollten die Wandelbarkeit eines Büros berücksichtigen. Auch dabei hilft die Digitalisierung.“ ■

„Das Customized Smart Building bietet dem Nutzer vielfältige Mehrwerte in puncto Steuerung, Navigation und Dienstleistungen. Und der Betreiber kann das Gebäude deutlich effizienter bewirtschaften.“



Marc Guido Höhne, Associate Partner
Drees & Sommer, Wien



Geldverdienen mit der Pflege: notwendig oder unmoralisch?

Das Wohnzimmer einer kleinen Altbauwohnung in München Obergiesing wird zu einer Bühne. Ein junges Pärchen genießt die letzten Bissen ihres Abendessens. Sie ist Immobilienökonomin. Er ist Ökonom und Informatiker.



#8

TREND #8
DEMOGRAFIE

Veronika: Mal was ganz anderes. Wäre es nicht spannend, dieses Jahr wieder am IREBS Ideenwettbewerb teilzunehmen? Das Thema lautet „Geldverdienen mit der Pflege: notwendig oder unmoralisch?“.

Viktor: Wir haben eigentlich keine Zeit dafür. Lass uns lieber noch eine Runde vor die Tür gehen. Ich bin heute gefühlt den ganzen Tag am Schreibtisch gesessen.

Veronika: Komm schon. Denk an die Situation mit deiner Oma. Die Pflege kostet ein Heidengeld, und die Qualität – naja. Abgesehen davon kritisierst du doch immer, dass unsere Generation lieber konsumiert, als sich politisch oder sozial zu engagieren.

Viktor: Du hast ja recht. Ich komme einfach mit dem Gedanken nicht klar, dass wir über ein Thema wie Pflege schreiben müssen. Unser Leben ist wie im Zeitraffer. Gefühlt habe ich mich gestern noch über Pokémon und Super Mario unterhalten, und heute geht es um Arbeit, Altersvorsorge und jetzt auch noch Pflege. Wir werden alt.

Veronika: Es würde wirklich Sinn machen. Wir müssen uns so oder so diesem Thema widmen. Ich habe auch schon ein paar gute Ideen. Grundsätzlich denke ich, dass wir es ohne die Privatwirtschaft nicht schaffen können. Und die Privatwirtschaft wird nur aktiv, wenn sie eben Geld verdienen kann. Für mich ist es also weniger eine Frage nach dem „Ob“ als nach dem „Wie“.

Viktor: Da bin ich ganz bei dir. Mir fallen dazu auch noch einige technische Lösungen ein, zum Beispiel sensorbasierte Monitoringsysteme oder gegebenenfalls Pflegeroboter für körperlich intensive Pflegearbeiten. Damit könnte man Kosten senken und den Fokus auf das Zwischenmenschliche richten. Pflegekräfte in solchen Heimen wären echte Ansprechpartner. In Japan Usus, aber in Deutschland

MEHR ALS 70 PROZENT DER PFLEGEBEDÜRFTIGEN WERDEN ZU HAUSE BETREUT.

vermutlich schwierig. Auf jeden Fall denke ich auch, dass wir hier den Fokus auf die Sozialverträglichkeit setzen sollten.

Veronika: Bitte nicht zu technisch, denk an unsere Leserschaft.

Viktor: Haha, ich halte mich damit zurück. Wenn wir übrigens über Moral und Ethik schreiben wollen, müssen wir eine gemeinsame Diskussionsgrundlage haben. Macht schließlich wenig Sinn, wenn die einen konsequentialistisch und die anderen deontologisch Moralität bewerten.

Veronika: Dann sollten wir sagen, dass wir utilitaristisch Moralität betrachten. Das ist schließlich auch die philosophische Grundlage für den Kapitalismus unserer industrialisierten westlichen Welt.

Viktor: Ah, ich hab einen Gedankenblitz. Wie fändest du es, wenn wir nicht ein klassisches Essay schreiben, sondern eine Art Zwiegespräch? Quasi eine Geschichte in der Geschichte. Oder denkst du, dass das für die Immobilienbranche etwas zu artsy und abgespaced ist?

Veronika: Nö, die sagen doch immer, dass sie jetzt alle kreativer und innovativer sein wollen.

Laptops werden hervorgekramt und starten leicht brummend in eine abendliche Arbeitsschicht. Ein Glück, dass Computer noch keine Gewerkschaft haben. Mal abwarten, ob das so bleibt. Arhythmisch klackern die Tastaturen. Die moderne Klaviatur der Emsigkeit.

Viktor: Wir sollten das Thema nicht nur aus Immobiliensicht aufgreifen, da wir sonst die soziale Seite der Pflege außer Acht lassen würden. Und nicht zu Investment-analytisch.

Veronika: Ich werde trotzdem ein paar Zahlen raussuchen – Diskussionen müssen faktenbasiert sein. Zu Pflegeimmobilien habe ich schon einige Reports gelesen, und dann schau ich mir noch ein paar Statistiken zur Pflege in Deutschland an.

Diverse Tabs im Browser von Veronika sind geöffnet. Zahlen werden jongliert und notiert. Viktor ist das Grübeln über den nächsten Satz ins Gesicht geschrieben. Aus den Lautsprechern eines Laptops schallt jazzige Musik.

Viktor: Findest du die Frage „Welches Alter können wir uns in Zukunft leisten?“ als Zwischenüberschrift nach der Einleitung zu zynisch oder noch passend?

Veronika: Ganz im Gegenteil, der Artikel soll ja zum Denken anregen, und es ist eine plausible Frage. Ein Pflegeplatz Stufe 3 kostet durchschnittlich 3.165 Euro in Deutschland. Wenn das die Pflegeversicherung nicht voll zahlt, dann kann es nicht nur für den deutschen Durchschnittsverdiener eng werden. Du musst ja auch bedenken, dass viele Menschen, bevor sie Pflege brauchen, schon erhöhte Gesundheitsausgaben haben und länger nicht erwerbstätig sind.

Viktor: Gut analysiert. Hast du noch ein paar andere Fakten, die mich vielleicht inspirieren könnten?

Veronika: Klar. Bereits 2015 hatten wir 2,9 Millionen Pflegebedürftige. Deren Anzahl wächst stetig, was auf den demografischen Wandel und unsere steigende Lebenserwartung zurückzuführen ist. Daran sieht man auch, dass sich das Problem in Zukunft noch verschärfen wird. Bei den über 90-Jährigen sind beispielsweise 66 Prozent pflegebedürftig.

Viktor: Ich hoffe, dass uns das erspart bleibt.

Das Gespräch verstummt kurz. Die Musik läuft weiter.

Viktor: Hast du noch was anderes rausgefunden, was wir für den Artikel verwerten können?

Veronika: Haha, ja, zu viel für 10.000 Zeichen. Es gibt über 13.000 Pflegeheime, die Mehrheit wird von freigemeinnützigen Trägern betrieben und der Anteil der Privaten liegt bei etwas über 40 Prozent, der des Staates gerade einmal bei 1 Prozent. Da wäre also noch Luft nach oben. Dass im Bereich der Pflege ein lukrativer Wachstumsmarkt schlummert, haben auch diverse Immobilienunternehmen erkannt, die in Pflegeheime investieren.

ÜBER DEN TEXT

Dieser Beitrag ist der Gewinnertext des von der angesehenen IREBS Immobilienakademie (International Real Estate Business School an der Universität Regensburg) zum fünften Mal ausgelobten „Ideenpreis Immobilien für eine alternde Gesellschaft“. Die beiden Autoren, Veronika Gruber und Viktor Weber, haben mit einem Dialog, in dem sie selbst die Protagonisten spielen, die Jury überzeugt.

>

Extrem krass finde ich übrigens, dass in Deutschland mehr als 70 Prozent der Pflegebedürftigen zu Hause betreut werden. Wenn es aber in Zukunft immer weniger junge Nachkommen der Ex-Babyboomer gibt, dann wird diese Quote unmöglich beizubehalten sein. Die schon heute unerfüllte Nachfrage nach Pflegeplätzen in Heimen wird steigen. Da bin ich mir sicher.

Viktor: Das ist wirklich krass. Ich hätte niemals gedacht, dass so viele Menschen zu Hause gepflegt werden. Die logische Konsequenz ist also, dass wir in Zukunft mehr Pflegeheime mit Vollbetreuung brauchen. Die öffentlichen Träger haben es bis dato ja nicht wirklich geschafft, das Problem zu adressieren, weshalb der Fokus auf die Privatwirtschaft zu richten wäre.

Veronika: Sehe ich auch so. Aber wir brauchen ethische Investments. Ähnlich wie im Social-Entrepreneurship-Bereich, wo soziale Projekte günstige Kredite bekommen, dafür aber keine überzogenen Preise verlangen und zweistellige Renditen für Investoren abwerfen dürfen. Deren Ziel ist es, ein Projekt so zu

fördern, dass einerseits die Unternehmerinnen eine stabile Rendite bekommen, von der sie gut leben und Angestellte beschäftigen können. Auf der anderen Seite bekommen die Nutzer, in unserem Fall die Pflegebedürftigen, eine gute Dienstleistung zu einem fairen Preis.

Viktor: Das würde perfekt zu unserem utilitaristischen Moralverständnis passen, da es ja das Gemeinwohl der Privatwirtschaft und der Pflegebedürftigen maximieren würde. Wir können also argumentieren, dass man mit der Pflege natürlich Geld verdienen darf, wenn nicht gar muss, um die richtigen Anreize zu setzen, es aber eben genauestens auf das „Wie“ ankommt. Auf den freien Markt können wir uns aber nicht verlassen.

Veronika: Allerdings. Der ökonomische Mythos der Pareto-Optimalität. Erstes Semester Makroökonomie 1. Das waren noch Zeiten. Eigentlich lustig, dass sowas kurz nach dem Platzen der Finanzblase noch so unterrichtet wurde. Der Markt hat in weiten Teilen offensichtlich versagt und sich nicht pareto-optimal entwickelt.

Viktor: Da könnte jetzt jemand dagegen argumentieren und behaupten, dass es an dem Mehr an Regulierung in Europa und insbesondere Deutschland liegen könnte.

Veronika: Diesem Gegenargument müssen wir gleich den Wind aus den Segeln nehmen.

Viktor: Logo, und ich weiß schon, wie. Die USA sind das beste Beispiel. Dort sind das weitgehend privatisierte Gesundheitswesen und die Pflegebranche in einem desolaten Zustand. Dort müssen in ruralen Regionen regelmäßig kostenfreie Untersuchungen von gemeinnützigen Organisationen für Bürger, nicht nur Pflegebedürftige, organisiert werden, da das staatliche Gesundheitssystem nicht ausreicht und Privat zu teuer ist. Auch gibt es NGOs, die sich um Pflegefälle kümmern und sie beispielsweise mit Lebensmitteln versorgen. Altern in Würde schaut auf jeden Fall anders aus, und das in einem Industrieland, welches Regulierung weitaus kritischer sieht als wir.

Veronika: Regulierung ist eben nicht nur schlecht. Das sollten wir betonen. Der Staat sollte also Investoren vergünstigte Kredite anbieten, um Pflegeheime zu bauen und zu betreiben. Diese Rolle könnte die KfW-Bank übernehmen. Im Gegenzug müssten sich Privatunternehmen an Auflagen halten und Preise inflationsbereinigt fixieren, sodass Pflegebedürftige zu fairem Preis gut versorgt sind. Gebührenerhöhungen oder Personaleinsparungen müssen gesetzlich reglementiert sein, sodass wir eine langfristige faire und nachhaltige Pflege für alle gewährleisten können. ■

Der Text wurde von der Redaktion gekürzt.

ÜBER DIE AUTOREN

Veronika Gruber hat an der International Real Estate Business School (Universität Regensburg) sowie an der Henley Business School (University of Reading) Immobilienwirtschaft studiert und ist bei einem Fund Manager im Bereich Investment-Transactions tätig.

Viktor Weber ist Initiator des Future Real Estate Institute. Als Autor und Redner thematisiert Viktor u. a. digitale Transformation und technologische Innovation in der umbauten Welt. Er hält zwei betriebswirtschaftliche Master-of-Science-Abschlüsse und studiert nebenberuflich Informatik & Computer Linguistik an der LMU in München.

DER STAAT SOLLTE INVESTOREN VERGÜNSTIGTE KREDITE ANBIETEN, UM PFLEGEHEIME ZU BAUEN UND ZU BETREIBEN.

Quality Living: Qualität trifft Lebensgefühl

Raiffeisen WohnBau, der Bauträger der Raiffeisen Bankengruppe Österreich, ist seit mehr als 25 Jahren erfolgreich im freifinanzierten Wohnbau tätig. Das Gütesiegel „Quality Living“ garantiert den Bewohnern hochwertige Ausstattungs- und Bauqualität in exklusiven Lagen, mit einem ganz besonderen Augenmerk auf ein entspanntes Lebensgefühl.



Aktuell errichtet Raiffeisen WohnBau in der **Kahlenberger Straße 17**, im wunderschönen Wien-Döbling, drei exklusive Stadtvillen sowie acht Eigentumswohnungen in drei Häusern mit einer Größe von jeweils rund 70 bis 170 m². Auf die zukünftigen Bewohner warten Tiefgaragenplätze, Eigengärten, großzügige Terrassen, Balkone und Loggien, und – als besonderes Highlight – ein privater Weinkeller mit Verkostungsraum. Die modernen Wohnungen verfügen über Videosprechanlagen, Smart-Home-Installationen sowie einen praktischen Home Delivery Space, der Paketlieferungen sicher verwahrt.

Onlineplattform erleichtert Suche: www.raiffeisen-wohnbau.at

Details zu in Bau und in Planung befindlichen Wohnbauprojekten sind auf der Onlineplattform www.raiffeisen-wohnbau.at zu finden, auf der aktuell 16 Projekte vorgestellt und rund 120 freifinanzierte Eigentumswohnungen zum Verkauf stehen. Neben detaillierten Informationen, können Interessenten mit wenigen Klicks direkt mit Kundenberatern in Kontakt treten, persönliche Beratungstermine vereinbaren oder sich auf Vormerklisten für neu geplante Wohnbauprojekte setzen.

Suche nach Liegenschaften für neue Wohnbauprojekte bleibt aktuell

Aber nicht nur Wohnungssuchende werden bei Raiffeisen WohnBau fündig. Auch Verkäufer von Liegenschaften (ab 600 m² Grundstücksfläche), Sanierungsobjekten und Abbruchhäusern in **Wien** und Umgebung sowie im Großraum **Innsbruck** sind bei Raiffeisen WohnBau an der richtigen Adresse.

Raiffeisen WohnBau garantiert als seriöser heimischer Bauträger eine professionelle Verwertung der Immobilie und natürlich auch lukrative Preise für die Verkäufer.

Für eine persönliche Beratung und den Verkauf direkt vom Bauträger kontaktieren Sie uns unter:

Raiffeisen WohnBau | wohnen.einfach.machen.
Eine Marke der Raiffeisen-Leasing GmbH.
1190 Wien, Mooslackengasse 12
t: +43 1 71601-8241 | www.raiffeisen-wohnbau.at
immobilien@raiffeisen-wohnbau.at



**Raiffeisen
WohnBau**



WIR VERSILBERN

Die Silver Society ist der prägendste Megatrend der kommenden drei Jahrzehnte, glauben Walter Eichinger und Thomas Morgl von Silver Living. Im Interview erklären sie, warum das Thema trotzdem zu kurz kommt und welche Wohnformen es für ältere Menschen in Zukunft geben wird.

TREND #8
DEMOGRAFIE

Walter Eichinger
und Thomas Morgl
von Silver Living

Die demografischen Vorhersagen sind klar, trotzdem scheinen der Pflegemarkt und Seniorenimmobilien (was immer das genau ist) kaum jemanden zu interessieren. Warum, glauben Sie, ist das so?

Walter Eichinger: Im Gegensatz zu anderen Immobilienarten, die klar definiert sind, gibt es bei Seniorenimmobilien eine Vielzahl verschiedener Ausprägungsformen. Wir sprechen daher lieber von „seniorenorientierten Serviceimmobilien“, für die das Vorhandensein einer Betreuungsorganisation konstitutiv ist. Das heißt, dass neben den baulichen respektive immobiliespezifischen Voraussetzungen ein differenziertes Angebot an Serviceleistungen offeriert wird. Die Palette reicht vom klassischen barrierefreien Mehrfamilienhaus mit optionalen Serviceangeboten bis hin zu luxuriösen Modellen, die den Bewohnern ein fast hotelähnliches Serviceangebot bereitstellen.

Für Investoren vielleicht zu komplex ...

Walter Eichinger: Megatrends wie die Silver Society wirken auf allen Ebenen der Gesellschaft und verändern die Welt – zwar langsam, dafür aber grundlegend und langfristig. Das trifft ebenso auf den Investmentmarkt zu, Serviceimmobilien stellen mit weit unter 10 Prozent noch immer ein Nischenprodukt im DACH-Gewerbeimmobilienmarkt dar. Allerdings handelt es sich um den interessantesten Wachstumsmarkt, tendenziell wird die Bedeutung des Marktes durch das rasante Wachstum der potenziellen Nutzergruppen kontinuierlich und nachhaltig zunehmen.

Hat die Politik Ihrer Meinung nach die Relevanz des Themas erfasst?

Walter Eichinger: Österreich entwickelt sich zu einer Gesellschaft, in der der 50. Geburtstag die Mitte des Lebens markiert. Diese Zukunft kollidiert mit den zentralen Werten der heutigen Gesellschaft, die noch an den jugendorientierten Altersbildern festhält. Die Politik hat unseres Erachtens bereits den Zeitpunkt

ÖSTERREICH ENTWICKELT SICH ZU EINER GESELLSCHAFT, IN DER DER 50. GEBURTSTAG DIE MITTE DES LEBENS MARKIERT. DIESE ZUKUNFT KOLLIDIERT MIT DEN ZENTRALEN WERTEN DER HEUTIGEN GESELLSCHAFT.

So viel Gemeinschaft wie gewünscht, so viel Privatheit ebenso. Senioren-WGs bieten Flexibilität hinsichtlich sozialer Kontakte.

Im Stadthaus Perau in Villach entstanden letztes Jahr 19 Wohneinheiten und ein Gemeinschaftsraum.

immer wieder gerne auf die geistig jung gebliebene Gemeinschaft zurück, so entstanden schon viele tolle Fotos, die wir sehr gerne in unseren Vermarktungsunterlagen verwenden. Voneinander lernen prägt diese ganz besondere Beziehung.

Klingt idyllisch. Welche Wohnformen sind denn in Österreich bei älteren Menschen schon akzeptiert und welche werden Ihrer Meinung nach noch kommen (müssen)?

Thomas Morgl: Sehr weit verbreitet ist das klassische Altersheim, allerdings unseren regelmäßigen Umfragen zufolge nicht gleichermaßen beliebt. Die IMAS-Studie aus 2016 zum Beispiel zeigt, dass bei Seniorinnen und Senioren die Auswahl bzw. die Notwendigkeit von Pflegeleistungen ausschlaggebend sind, sich entweder fürs Altersheim oder fürs Betreute Wohnen zu entscheiden. Pflegeleistungen lassen das Altersheim notwendig erscheinen, als Nachteile werden die Einschränkung der persönlichen Freiheit, der Verlust des persönlichen Umfelds, die Trennung von der Familie und die fehlende Selbstständigkeit genannt. Heute wird Betreutes Wohnen allerdings oft noch mit dem Altersheim verwechselt, demzufolge haben wir große Aufklärungsarbeit zu leisten. Mit dem Generationenwohnen, wo Jung und Alt zusammengebracht werden, entsteht eine neue Assetklasse, von der die junge und ältere Generation profitieren – und auch die Kommunen selbst, da die Landflucht hintangehalten wird. Investoren kommen dank attraktiver Renditen auch auf ihre Rechnung.

Und was kommt danach?

In Zukunft werden die Häuser und die gebotenen Serviceleistungen noch stärker an die zukünftigen Bedürfnisse der nächsten Generation unserer Kunden anzupassen sein. Assistenzsysteme und erweiterte Unterstützungsleistungen werden hier eine wichtige Rolle spielen. ■

versäumt, um die Voraussetzungen für eine adäquate Betreuung im Alter, die für jeden leistbar ist, auf den Weg zu bringen.

Die neue Silver Society wird jedenfalls dem Ruf nach Urbanität folgen. Der Anspruch an die städtische Infrastruktur verändert sich dadurch grundlegend. Ein Upgrade der 24-Stunden-Betreuung an die tatsächlichen Erfordernisse sowie die gesetzliche Normierung von Mindeststandards für Betreutes Wohnen sollte die Politik sofort umsetzen.

Sie haben Ihr Büro in einer gemischt bewohnten Immobilie – Business meets Senioren. Wie fühlt sich das an?

Thomas Morgl: Das fühlt sich sehr gut an! Die Silver Living Gruppe hat seit 2016 ihren Sitz in Mödling, und im gleichen Jahr wurde die dem Büro benachbarte Seniorenresidenz eröffnet. Die dortige Hausgemeinschaft ist eine besonders aktive, man spürt als „Anrainer“ den Zusammenhalt und die Unternehmungslust und führt umso lieber Geschäftspartner durch Gemeinschaftsräume und -garten. Es kommt häufig vor, dass die Mödlinger Bewohner bei uns läuten, nicht nur um Fragen zu stellen, sondern auch, um unsere Mitarbeiter zu einem Grillnachmittag oder einer gemeinsamen Cocktailverkostung einzuladen. Auch wir kommen

ÜBER SILVER LIVING

Silver Living wurde 2006 gegründet und ist heute nach Eigenangaben Marktführer bei freifinanzierten Seniorenimmobilien. 53 Projekte, 1.080 Wohneinheiten und ein Projektvolumen von mehr als 145 Millionen Euro hat die Gruppe realisiert. Der Immobilienentwickler errichtet Häuser, die es älteren Menschen ermöglichen, ein selbstbestimmtes Leben in einer Gemeinschaft zu führen, sich aber je nach Wunsch in die eigenen vier Wände zurückzuziehen.

Renditestark durch Innovation

Der Schlüssel für erfolgreiche Bau- und Immobilienprojekte liegt in der Innovation. Warum? Das beschreiben zahlreiche Experten detailliert in dem neuen Buch der IMMOBILIENWIRTSCHAFT EDITION.



RENDITESTARK DURCH INNOVATION

Rollett | Höhne (Hrsg.):
Immobilienwirtschaft Edition
1. Auflage 2018, Buch kartoniert
ISBN: 9783707339284
www.lindeverlag.at

28,- Euro

Der verantwortungsvolle Umgang mit der Natur, eine klimaschonende Energietechnik und eine sparsame Ressourcennutzung sind Kriterien, die über unsere Zukunft entscheiden. Der Baubranche kommt dabei eine besondere Verantwortung zu: Ein Großteil der weltweit verbrauchten Ressourcen geht auf das Konto des Bausektors. Zwar verzeichnet die Branche in Österreich einen Auftragszuwachs, aber wer am globalen Markt bestehen will, sieht sich einem zunehmenden Kostendruck ausgesetzt. Nur mit effizienten Bauvorhaben haben Unternehmen die Chance, aus diesem Preiskampf als Sieger hervorzugehen. Neben dem sorgfältigen Umgang mit natürlichen Ressourcen kommt hier der Innovationsfähigkeit eine besondere Bedeutung zu. Vor allem die Digitalisierung birgt großes Potenzial. Die Technologien sind bereits am Markt verfügbar und umsetzbar. Daraus die richtigen Konsequenzen für das eigene Kerngeschäft zu ziehen und Handlungsfelder abzuleiten, fällt aber vielen Akteuren nach wie vor schwer.

Bewährte Methoden

Dieses Buch gibt einen Überblick, wie Gebäude und Städte der Zukunft aussehen können. Dabei werden verschiedene Methoden vorgestellt, die in langjähriger Arbeit entwickelt und perfektioniert wurden. Vor allem gewährleisten diese Methoden Effizienz in Projekten und Prozessen. Grundlage des Erfolgs ist dabei ein ganzheitlicher Ansatz. Im Fokus steht immer das Gebäude mit Blick auf seine Wirtschaftlichkeitsbilanz

und seine Attraktivität für die Nutzer. Die steigenden Anforderungen an Bauwerke, verbunden mit umweltpolitischem Umdenken in der Gesellschaft, stellen die Branche vor Herausforderungen, denen sie mit sogenannten Blue Buildings begegnet. Blue Buildings stehen für eine Weiterentwicklung der Green Buildings und zeichnen sich nicht nur durch die Erfüllung ökologischer und energetischer Standards in der Planung und Umsetzung aus, sondern durch Nachhaltigkeit über den gesamten Lebenszyklus. Die Beispiele in diesem Buch verdeutlichen, dass ein Gebäude nur dann „blue“ ist, wenn Nutzung und Ressourcenverbrauch im Betrieb von Beginn an in alle Überlegungen konsequent einbezogen, kontinuierlich evaluiert und optimiert werden.

Lean und BIM

Mit den richtigen Werkzeugen und Prozessen lassen sich sogar ganze Städte nachhaltig konstruieren und optimieren. Dabei hilft zum einen die Planungsmethode Building Information Modeling, die neben einer deutlich verbesserten Qualität auch industrialisierte und damit wirtschaftliche Prozesse ermöglicht. Zum anderen hält das Lean-Prinzip in Form von Lean Construction Management Einzug in die Planungs- und Bauprozesse und macht diese effizienter.

Die Fachbeiträge dieses Buches basieren weitreichend auf der Praxiserfahrung der Autoren aus Planung, Bau und Betrieb von Gebäuden, Quartieren und sogar ganzen Städten. Es dokumentiert, wie innovative Ansätze in der Branche angewendet werden, und richtet sich an einen interessierten Leserkreis, der wissen will, wie Gebäude und Städte der Zukunft gestaltet werden können.

Wir würden uns freuen, wenn Sie beim Lesen neue Anregungen finden, die Sie für Ihre Vorhaben nutzen können! ■

Auszug aus dem
Vorwort von
Marc Guido Höhne,
Associate Partner
der Drees & Sommer
SE und Geschäftsführer der Drees & Sommer GmbH Wien

VERTRIEBSSTART ERFOLGT



Symbolfoto, HWB: 27,24 kWh/m²a; fGEE 0,792

MIT EIGENTUM ATMOSPHÄRE SCHAFFEN

PROJECT Immobilien Wien realisiert mit Amalia 54 – Ambient Living ein weiteres Neubauprojekt in Hietzing. Die 30 geplanten Eigentumswohnungen differenzieren sich von sonstigen Neubauprojekten unter anderem durch Ihre einzigartige Grundriss-Diversität. Neben der attraktiven Lage und der hervorragenden Infrastruktur bietet Ambient Living ein passendes Zuhause für hedonistische Freigeister, familiäre Nestbauer, stilbewusste

Trendsetter und viele weitere Lebensphilosophien: Hier können Sie sich jeden Tag neu erfinden.

Die 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen bieten ausgewählten Wohnkomfort für Eigennutzer, eignen sich jedoch mit Wohnflächen ab 49 m² auch ideal als Anlegerwohnung – Es liegt ganz bei Ihnen! Entscheidungshilfe finden Sie unter: www.amalia54.at

Mein Cottage¹³
Modern wohnen in Hietzing

MUSTERWOHNUNG



Symbolfoto, HWB: 18,89 kWh/m²a; fGEE 0,849

PENZINGER
PARKSUITES
Natürlich zuhause

INFO-CENTER



Symbolfoto, HWB: 25,95 – 27,24 kWh/m²a; fGEE 0,91

VERTIEFEN SIE IHR IMMOBILIENWISSEN!

Mit den Büchern der IMMOBILIENWIRTSCHAFT EDITION, die im renommierten Linde-Verlag erscheinen, werden Sie zum Immobilienexperten. Die Edition führt Sie durch die wichtigsten Themen, erklärt sie verständlich, hilft mit Checklisten und zahlreichen Praxisbeispielen.



BIM

Digitale Revolution und ihre Grenzen
Von Gisela Gary (Hrsg.)

39,- Euro

Die Herausforderung BIM meistern! Be BIM-ready!

Alle sagen es, keiner tut es. Die Rede ist von BIM – Building Information Modeling. Mehr Effizienz, keine Schnittstellenprobleme mehr, Kostenreduktion und eine bessere Ressourcenplanung sind die Stichworte, mit denen die BIM-Fans werben. Klingt nach der Revolution; die österreichische Bauwirtschaft ist zwar interessiert, aber vorsichtig. BIM ist ein Prinzip, eine Arbeitsmethodik – schlichtweg eine Denkweise, die umfassendes interdisziplinäres Arbeiten ermöglicht. Von der Theorie bis zu praktischen Erfahrungen informiert Sie dieses Buch. BIM-Vorreiter und anerkannte Praktiker helfen Ihnen, mit der Herausforderung BIM umzugehen, und machen Sie fit für den Einsatz von BIM in der Praxis. Are you BIM-ready?



MIETRECHT IN DER PRAXIS

Von Daniel Richter

39,- Euro

Der Ratgeber für das gesamte Mietrecht

Verständlich und kompakt – von der Anwendbarkeit des Mietrechtsgesetzes bis zum mietrechtlichen Außerstreitverfahren: „Mietrecht in der Praxis“ weist Ihnen kompakt und verständlich den Weg durch das Regelungsgewirr des österreichischen Mietrechts und hilft Ihnen, häufige Fehler zu vermeiden. Mit Fokus auf die praxisrelevanten Fragen gibt Ihnen das Buch Einblick in die grundlegenden Strukturen des Mietrechts und unterstützt Sie dabei, den Blick für das Ganze zu schärfen und sich nicht in der Menge an Details zu verirren. Eine thematische Gliederung erleichtert Ihnen das gezielte Nachschlagen. Auf der Suche nach praxisnahen Lösungen im Mietrecht? Ob Vermieter, Verwalter, Bauträger, Makler oder Studierender: „Mietrecht in der Praxis“ gibt Ihnen schnell und zuverlässig Rat.



1X1 DER IMMOBILIEN-VERWALTUNG

Von der Liegenschaftsübernahme bis zur Abgabe
Von Thomas Zäuner

29,- Euro

Immobilienverwalten leicht gemacht

Von der Übernahme der Verwaltungstätigkeit einer Liegenschaft über die Arbeit während der Verwaltungszeit bis zur Abgabe: Alle wichtigen Themen, die im Laufe einer Verwaltung auftreten, bietet Ihnen das „1x1 der Immobilienverwaltung“ komprimiert und prägnant. Die Gesetzeslage und die Erlassung von neuen Normen und Richtlinien in immer kürzeren Zeitabständen sowie das komplexe Miet- und Wohnungseigentumsrecht stellen selbst Experten bei der Anwendung vor große Herausforderungen. Hier knüpft das „1x1 der Immobilienverwaltung“ an: Es gibt einen Überblick aus der und für die Praxis und vermittelt alle komplexen Inhalte in übersichtlicher Weise. Die chronologische Gliederung – Beginn der Verwaltungstätigkeit bis zu ihrem Ende – erleichtert das Verständnis wesentlich. Muster und Checklisten machen das Buch zu einem unentbehrlichen Nachschlagewerk für Praktiker. Es unterstützt Sie dabei, aktuell auftretende Probleme schnell aufzuklären bzw. entsprechende Lösungsansätze zu erarbeiten. Ob Fragen oder Probleme: Mit dem „1x1 der Immobilienverwaltung“ haben Sie die Verwaltungstätigkeit fest im Griff.

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett

Grafik Vera Kapfenberger,
Barbara Günther

Fotografie & Bildbearbeitung
Reinhard Lang, Matthias Dorninger

Fotos CC by 2.0/Martin Pettitt (S. 06), Mattbuck/CC/Wikimedia Commons (S. 06), Signa (S. 06), Frimmo (S. 09), docu tools (S. 10), Meixner Imaing (S. 10), Roland Schmid Group (S. 11), Priema (S. 12), Luke Stackpoole (S. 14), Chris Barbalis (S. 15), Fancycrave (S. 15), Shutterstock/g-stockstudio (S. 16), Lucca di Giacomo (S. 17), IC Development/Marion Wagner (S. 18), Pixabay (S. 18), CMS Reich-Rohrwig Hainz (S. 19), Markus Hechenberger (S. 22), METASTadt/Philipp Lipiarski (S. 22–23), Park Hyatt Vienna (S. 24), CC BY-SA 3.0 (S. 24), digitalHUB Aachen (S. 25), Home House (S. 26), DELTA (S. 27), Swietelsky (S. 27), 6B47 Real Estate Investors (S. 27), Ernst Kainerstorfer (S. 28), Sabine Hauswirth (S. 29), Markus Schieder (S. 30), WISAG/Christian Schlueter (S. 31), pantarhei advisors/dimo dimov (S. 33), Wolf Theiss Rechtsanwälte (S. 35), Gregor Buchhaus (S. 36), © Rick Geenjaar (S. 37), Drees & Sommer (S. 37), Unsplash/amadeo muslimovic (S. 38), Silver Living (S. 42–43)

Autoren Gregor Famira, Veronika Gruber, Marc Guido Höhne, Peter Oberlechner, Mike Schaubig, Viktor Weber

Redaktionsanschrift

immobranche.at
Kommunikationsbüro,
Brucknerstraße 2/5, 1040 Wien
office@immobranche.at

Anzeigen- und

Promotionskontakt

STANDARD

Verlagsgesellschaft m.b.H.,
Vordere Zollamtsstraße 13,
1030 Wien

Anzeigen: Henning Leschhorn,
T: +43-1-531 70-234,
henning.leschhorn@derStandard.at

Das Expertenforum (S. 28–32)

bietet Einblick in die Meinung führender Immobilienprofis und entsteht auch unter deren finanzieller Beteiligung.

Das Innovationsforum (S. 36–37) zeigt ausgewählte Neuerungen der Bau- und Immobilienbranche und entsteht auch unter deren finanzieller Beteiligung.

Druckunterlagen

T: +43-1-531 70-388 oder -431,
produktion@derStandard.at

Druck

Leykam Druck GmbH & Co KG,
Bickfordstraße 21, 7201 Neudorf

Eigentümerin (100 %)

Medieninhaberin, Verlagsort, Verwaltungs- und Herausgeberadresse

Egger & Lerch Corporate Publishing,
Vordere Zollamtsstraße 13,
1030 Wien, T: +43-1-524 89 00

Geschäftsführung

Martin Kneschaurek

Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2 und 3 Mediengesetz

www.egger-lerch.at/impressum

**Bestellen Sie online unter:
www.lindeverlag.at**

Von Ihnen die Geschäftsidee.
Von uns Ihr neues Büro.

ORAG
Immobilien. Seit 1871.

VIE: LOVE WORK. LOVE LIFE.

1030 Wien

- Direkt am Donaukanal im Quartier Lände 3
- Flexible Büros ab 470 m² auf 9 Stockwerken
- Intelligente Grundrisse
- Open-Space- oder klassische Zellenbüro-Lösungen
- Modernster Bürostandard
- Fahrradabstellplätze, Duschen
- Tiefgarage
- Ausgezeichnete Verkehrsanbindung
- HWB 23,65; fGEE 0,81

Isabella Plessl
plessl@oerag.at
Tel.: +43 664 88 46 37 66



www.oerag.at



ARES TOWER

1220 Wien, Attraktive Büroflächen im Zentrum der Donau City

- Büroflächen mit traumhaftem Ausblick
- Moderne Büroausstattung
- Flexible und effiziente Grundrissgestaltung
- Ausgezeichnete technische Infrastruktur
- Div. Restaurants, Supermarkt, Banken
- Portier
- Tiefgarage im Haus
- U1 (Station Kaisermühlen - VIC)
- Ausgezeichnete Verkehrsanbindung
- HWB 61

Mag. Florian Rainer
rainer@oerag.at
Tel.: +43 664 814 19 13

THE
ICON
VIENNA

NAHE AM WIENER ZENTRUM

Flexible
Büroflächen
ab 390 m²



HWB 14,5 kWh/m².a



WIENS ERSTE ADRESSE FÜR
DIE BUSINESSWELT VON MORGEN.

Visionäre Officekultur für zukunftsorientierte Unternehmen, nahe am Zentrum und mit Direktzugang zum Wiener Hauptbahnhof. Beziehen Sie eine moderne Bürowelt inmitten renommierter Nachbarschaft für eine neue Ära der Arbeits- und Lebensqualität.

- 10 MIN MIT DER U-BAHN INS STADTZENTRUM
- 15 MIN MIT DEM RAILJET ZUM FLUGHAFEN
- VIELFÄLTIGE NAHVERSORGUNG, FITNESSCENTER
- ATTRAKTIVE LANDMARK-ARCHITEKTUR
- UNVERBAUTE FERNSICHT ÜBER GANZ WIEN



FILM
AB!

THE-ICON-VIENNA.com/film

THE-ICON-VIENNA.com

vermietung@signa.at | +43 5 99 98 999

EIN PROJEKT VON

SIGNA