

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

GUIDE FÜR IMMOBILIENPROFIS

1. HALBJAHR
2019

TREND GUIDE

Co-Working:
Gastgeber
sind die neuen
Vermieter

PropTechs:
4 clevere Ideen
aus Österreich

Leistbar:
Stellschrauben
für günstigen
Wohnraum

Investment:
Die erfolgreichsten
Crowd-Plattformen

Vererben:
So geht's richtig

Wir schaffen Synergien.

Vermittlung | Verwaltung | Bewertung | Baumanagement

An alliance member of
 **BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

Wir leben
Immobilien.



ARES TOWER

DONAUCITY

Heimo
Rollett,
Chefredakteur



DIE SIGNA TICKT ANDERS

Immobilien scheinen in der öffentlichen Wahrnehmung böser zu sein als Energy-drinks. Egal. Warum die Signa jedenfalls schwer zu verstehen ist, liegt auch daran, dass sie nicht so funktioniert, wie wir es gewohnt sind. Sie ist ein Gegenmodell zum standardisierten Geschäftsmodell unserer Zeit mit heilig gesprochenem Compliance-Standard. Das verstört. Ich finde es spannend.

Das Unternehmen schickt zum Beispiel nicht wegen jeder Vogelflatulenz eine Presseaussendung aus. Im Gegenteil, viele (mitunter spannende und intelligente) Dinge bleiben intern. Der Konzern geht in der Kommunikation nach außen beachtlich strategisch vor, weiß den Sog von Peergroups für sich zu nutzen, scheut aber auch vor Klagen nicht zurück. Die mediale Präsenz des Kopfes René Benko gehört sowieso nicht zum obersten Ziel, und das halte ich – wie schon bei Karl Wlaschek – für durchaus nobel. Weil wer Erfolg hat, hat Neider. Wer viel Erfolg hat, noch mehr. Da scharen sich die Einflüsterer und Berater, die nur Benkos Bestes wollen: sein Geld. Wer ist (wenigstens) Geschäftsfreund, wer Feind? Milliarden machen psychologisch auch nicht immun.

Ja, bei dem internationalen Immo-Schwergewicht ist bei Gott nicht alles transparent, vieles kompliziert verschachtelt, kaum ein Außenstehender weiß, was innerhalb des Signa-Geflechts wirklich ein Erfolg ist und was nicht. Viele Hierarchiestufen, die Großkonzerne derzeit zu minimieren versuchen, hat es bei der Signa nie gegeben. Und zweifelsfrei hackelt auch der – informelle – Boss selbst mit viel Zeitaufwand und mit Leidenschaft, was ich nicht unbedingt jedem Vorstandsvorsitzenden unterstellen würde.

Die Signa-Strategie? Ich habe keine Ahnung. Jeder klassische Fonds hat ein klares Ankaufprofil, die Signa überrascht immer wieder. Da fängt einer mit recht normalen Immobilien an, erwirbt dann prominente Gebäude, die sonst keiner um den Preis haben will, kauft sich brutal in die Retailbranche ein und übernimmt plötzlich Tageszeitungs-Anteile. Und zuletzt ein Ausritt in die USA. Wer hätte gedacht, dass das Chrysler Building mehrheitlich von einer in Österreich ansässigen Firma gekapert wird?

Herkömmliche börsennotierte AGs hecheln brav den engen Vorgaben eines dummen Shareholder Values hinterher. Statt Streubesitz oder engstirnigen institutionellen Fonds setzt die Signa auf unternehmerisch denkende Co-Investoren der Oberliga. Damit ist sie wendiger und frecher. Ob das besser ist als ein gewöhnlich globalisierter Immobilienfonds? Als ein Zeitungsherausgeber, der seine geerbte Macht erhalten will? Will ich nicht beurteilen. Aber es funktioniert erfrischend anders.

Die IMMOBILIENWIRTSCHAFT hat es sich zur Aufgabe gemacht, Ihnen die wichtigsten Trends der Branche regelmäßig aufzubereiten. In dieser Ausgabe finden Sie gleich nach der Trendübersichts-Karte einen Gastkommentar von Tobias Just, der über die Hintergründe dieser Trends schreibt und wie sie miteinander in Verbindung stehen.

Seite 06

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

Trend- karte

Ihr Überblick über
die aktuellen Trends am
Immobilienmarkt.

**wework ist zum
größten privaten
Mieter in New
York und London
geworden.**

Seite 22

TREND #1

GENERATION ERBEN

Immer mehr Immobilien
werden vererbt – weil es mehr
Vermögen gibt und eine
Wohlstandsgeneration an die
Kinder übergibt.

Seite 08

TREND #2

UNTERNEHMENS- ARCHITEKTUR

Für das Image, die Kunden und für
die Mitarbeiter – Unternehmen
bauen sich immer aufwändigere
Immobilien.

Seite 16

Neues Format:
In New York hat ein
„Dritter Ort“ eröffnet:
Räumlichkeiten, in
denen man mal schnell
duschen, schlafen,
abhängen oder auch
arbeiten kann.

Seite 23

NEUE ARBEITS- UND WOHN- WELTEN

TREND #3

CO-WORKING

Der Büromieter der Zukunft
ist Gastgeber. Die Bereiche
Arbeit, Wohnen, Freizeit und
Zwischenzeit vermischen sich
immer mehr.

Seite 22

ERBEN & VERERBEN

Steuertipp:
Karin Fuhrmann
erklärt, was
beim Vererben zu
beachten ist.

Seite 14

TREND #5

FAMILIEN ZIEHEN AUF'S LAND

Zwar wachsen die Städte, aber immer mehr junge Familien ziehen weg – das belegt eine Studie.

Seite 35

Droht das große
Bauträgersterben, weil Wien
die Widmungskategorie
„Geförderter Wohnbau“
eingeführt hat? Winfried
Kallinger glaubt in diesem
Gastkommentar, dass die
Eigentümer auch mit einer
maßvolleren Vervielfachung
ihres Grundstückswertes
zufrieden sein werden.

Seite 34

LEISTBARES WOHNEN

TREND #4

INVESTMENT-HOTSPOTS

38 Millionen Euro wurden letztes Jahr in Österreich mit Crowdfunding eingesammelt. Welches Portal am erfolgreichsten war, lesen Sie hier.

Seite 26

TREND #5

LEISTBARES WOHNEN

Während die einen Vermögen erben, kämpfen die anderen darum, sich das Wohnen leisten zu können. Ein paar Stellschrauben für die Entspannung des Wohnmarktes.

Seite 32

Studie: Es fehlen
lokale Asset-
Management-
Strukturen in
Österreich.

Seite 30

TREND #6

NEUE START-UPS UND PROPTECHS

Der Elyfant Marktplatz ist online, alle Bauträger-Projekte lassen sich auf Exploreal analysieren, qualifizierte Leads liefert Findheim, und frimmo revolutioniert die Besichtigungen.

Seite 36

Plötzlich werden Tippgeber- Provisionen oder echte MLS- Kooperationen möglich.

Seite 36

DIGITALISIERUNG

TREND #7

FM: EINE BRANCHE STEHT VOR DEM WANDEL

Die Digitalisierung wird zum Schwerpunkt im Facility Management. Das Berufsbild ändert sich daher dramatisch. Es braucht qualifiziertere Leute!

Seite 40

Die verschiedenen Trends zeigen wir regelmäßig in der IMMOBILIENWIRTSCHAFT auf. Tobias Just hat sie in diesem Gastkommentar mit Fakten belegt, miteinander in Beziehung gesetzt und auch das große Bild, warum welcher Trend in Zukunft wichtig sein wird, skizziert.



ÜBER DEN AUTOR

Prof. Dr. Tobias Just (FRICS) ist Wissenschaftlicher Leiter und Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie und Lehrstuhlinhaber für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg. Der Text wurde von der Redaktion leicht gekürzt. Er erschien im Original in der IREBS-Serie „Standpunkte“ und wurde im Magazin des German Council of Shopping Centers publiziert. www.irebs-immobilienakademie.de

THESEN ZUR ZUKUNFT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Aktuell bestimmt die Digitalisierung die Entwicklung vieler Branchen, also der Nutzer gewerblicher Immobilien. Alles, was ein Roboter oder ein Algorithmus besser erledigen kann als ein Mensch, wird künftig durch Maschinen erledigt werden. Die Industrialisierung könnte hier als Blaupause für die wahrscheinliche weitere Entwicklung in vielen (Büro-)Dienstleistungsbranchen stehen: In der ersten Phase der Industrialisierung stand die Massenproduktion im Mittelpunkt, in der zweiten Phase war es die personalisierte Massenfertigung. Bei der Digitalisierung wird es wohl ähnlich ablaufen, erlauben digitale Prozesse nicht nur gewaltige Größenvorteile, sondern eben durch die umfangreiche Information maßgeschneiderte, individualisierte Produkte.

Diese Personalisierung bedeutet aber nicht, dass sich das Wettrennen um Marktmacht und schnelle Markteintritte verlangsamt – das Gegenteil ist wohl richtig. Gerade weil Unternehmen weltweite Märkte erreichen können, wird sich der Wettbewerb eher intensivieren. Dies gilt für die Kunden der Immobilienwirtschaft, und es gilt ebenso für die Unternehmen der Immobilienwirtschaft – auf allen Wertschöpfungsstufen. Natürlich gibt es Branchen, die diese Entwicklung stärker und früher zu spüren bekommen als andere. Überall dort, wo menschliche und direkte Interaktion wichtig ist, und überall dort, wo regionale Expertise zählt, werden ortsunabhängige Algorithmen weniger Angriffsfläche erhalten.

Dies ermöglicht ein höheres Maß an Effizienz und Effektivität, und beides wird zu einem weiteren Zuwachs an Wohlstand führen, weil Reibungsverluste reduziert werden können. Es wäre gleichwohl fahrlässig zu hoffen, diese Prozesse würden automatisch für alle Marktakteure zu zufriedenstellenden Verteilungsergebnissen führen. Und es wäre ebenso fahrlässig zu glauben, der weltweite

Ressourcenverbrauch wäre dadurch verringert. Gut möglich, dass die aktuellen Verteilungskämpfe zwischen Arm und Reich, Stadt und Land, Nord und Süd verstärkt werden. All dies hätte massive Implikationen für die Immobilienwirtschaft: Wie werden die Nutzer arbeiten, einkaufen, wohnen? Welche Leistungen werden automatisiert, und welche Fertigkeiten und welches Wissen werden knapp sein, also eine Überrendite ermöglichen? Welche gesellschaftlichen Unterschiede sind wir bereit, innerstädtisch und zwischen Städten zu tragen? **Die Herausforderung wird nicht das mitunter vermutete Ende der Arbeit sein, sondern die veränderte Verteilung der Arbeit und der Wertschöpfungsgewinne.** Aus diesen Fragen lassen sich fünf Thesen für die Immobilienwirtschaft für die nächsten Jahrzehnte ableiten.

Fünf Thesen für die nächsten zwei Jahrzehnte

Insbesondere für Gewerbeimmobilien ändert sich die Nutzung schneller als in der Vergangenheit. **Immobilien müssen mehr Flexibilität ermöglichen,** weil alte Nutzungen schneller obsolet werden. Ähnlich wie grüne Gebäude eine Nachhaltigkeitsprämie verdienen, weil sie eine Versicherung vor möglicher Regulierungsverschärfung in der Zukunft darstellen, rechtfertigen flexibel umnutzbare Gebäude eine **Prämie dafür, dass sie vor unabsehbaren Strukturveränderungen in der Zukunft schützen.** Dies betrifft nicht nur technische Aspekte, sondern auch juristische und finanzielle Flexibilität. Die Begeisterung für **kooperative Nutzungsmodelle (Co-Living, Co-Working) sind Ausdruck dieser Entwicklung.** Die Unsicherheit, ob die Preise angemessen sind, spiegelt indes die Suche nach angemessenen Modellen zur Bewertung der Flexibilitätsprämie.

Um die Anpassungsfähigkeit von Immobilien zu erhöhen, ist minutiöse Überwachung der Gebäude wertvoll, und zumindest eine feinteiligere Vermessung der Nutzerbedürfnisse. Galt früher für die gute Immobilieninvestition der Dreiklang aus „Lage, Lage und Lage“, gilt wohl in Zukunft: **„Lage, Technik und Service“.**

Dieser neue Dreiklang setzt ein höheres Maß an Arbeitsteilung und damit an Professionalität und wohl auch Institutionalisierung in

der Immobilienwirtschaft voraus. Dies dürfte die Konzentration in der Branche erhöhen. **Kapital hat keine regionalen Präferenzen** und die Digitalisierung ermöglicht viel schnellere und datengetriebene Immobilienmarkt- und Objektanalysen. Dies könnte zu **mehr Transaktionen, vor allem aber zu schnelleren Marktreaktionen** und somit zu heftigeren Immobilienmarktzyklen führen, weil mehr Kapital den rein datengetriebenen Trampelpfaden folgen wird.

Innerstädtische Flächen sind knapp. Bei rein marktwirtschaftlicher Flächensteuerung werden produktive Flächen weniger produktive Flächen verdrängen. Doch weil vermeintlich unproduktive Plätze, Opernhäuser, Kathedralen und Parkanlagen Städte erst wirklich lebenswert machen, brauchen wir ein **Korrektiv, um sicherzustellen, dass öffentliche Güter, die nicht über Marktprozesse bereitgestellt werden können, weiterhin angeboten werden.** Fehlt dieses öffentliche Korrektiv, dürften innergesellschaftliche Reibungen und Verteilungskämpfe zunehmen.

Wir leben in Deutschland und in Österreich in der bestausgebildeten und wohlhabendsten Gesellschaft aller Zeiten. Das reale Einkommen ist heute etwa zehnmal höher als vor 100 Jahren. Dies ermöglicht, in sehr attraktiven Städten zu leben. Müssten wir uns aussuchen, in welchem Jahrhundert wir zufällig einer städtischen Arbeit nachgehen müssten, wir würden uns überwiegend für das 21. Jahrhundert und neue bzw. sanierte Wohnungen entscheiden. Doch dies bedeutet nicht, dass wir nicht noch schönere Städte schaffen könnten. Neben der notwendigen Diskussion über erschwingliches Wohnen und bezahlbare Gewerbeflächen sollten wir auch die Diskussion über Immobilien als Konsumgut führen und damit über die Ästhetik und Baukultur in unseren Städten. ■

**Flexibel
umnutzbare
Gebäude
rechtfertigen
eine Prämie
dafür, dass sie vor
unabsehbaren
Struktur-
veränderungen
in der Zukunft
schützen.**

Tobias Just



GENERATION Erben

TREND #1
ERBEN

Immobilien im Wert von mindestens 100 Milliarden Euro werden in den nächsten zehn Jahren in Österreich vererbt. Das ist gut für die Erben, so sie sich nicht zerstreiten. Es birgt aber auch sozialen Sprengstoff – die ungleiche Verteilung wird größer.

Eine Generation, die erst die bitteren Nachwehen des Krieges und dann den enormen Wirtschaftsaufschwung miterlebt hat, kommt in die Jahre. Im zweiten Teil ihres Lebens konnten viele Wohlstand aufbauen. Schon traditionell ist einiges Vermögen in Immobilien investiert, im letzten Jahrzehnt floss mangels attraktiver Anlagealternativen dann noch mehr Geld in Immobilien als Altersvorsorge. Daher dürfte die jährliche Erbmasse von Immobilien weit mehr als 10 Milliarden Euro ausmachen. Dieser Wert stammt von einer GfK-Untersuchung aus dem Jahre 2012, jüngere Studien dazu gibt es nicht. Wer allerdings den Anstieg des privaten Finanzvermögens (rund 125 Milliarden Euro, ohne Immobilien) sowie die Wertsteigerung der Immobilien seit 2012 hinzurechnet, kommt auf astronomische Summen. Diese Annäherung lässt sich dann nochmals um den Faktor korrigieren, dass es immer mehr ältere Menschen gibt und geben wird und dass

tendenziell immer mehr Geld in Immobilien fließt. Punktum: Erben und Vererben von Immobilien wird zum großen Thema der nächsten Jahrzehnte.

Der private Asset Manager

Das könnte sogar zu einem neuen Immobilienberuf führen, glaubt Tobias Just, Professor an der IREBS Immobilienakademie und Gastautor auf Seite 6. Er glaubt an den Immobilienasset Manager für Private. Also eine Vertrauensperson, die sich als zentrale Ansprechperson um die Immobilien der Erben kümmert. Durch die Asymmetrie der Erbmasse – nur etwa 2 Prozent aller Haushalte vereinen rund 40 Prozent des gesamten Immobilienerbserbschaftsaufkommens in Österreich auf sich – werde bei den Vermögenden ein Bedarf nach so einer Beratung entstehen. Der private Asset Manager weiß, welche Immobilien abgestoßen werden sollten, wann welche baulichen Maßnahmen Sinn machen etc. Er beauftragt und kontrolliert unabhängig Hausverwaltungen und einzelne Makler.

Richard Buxbaum, Leiter Wohnimmobilien und Zinshäuser bei Otto Immobilien, berichtet: „Wir machen einen wesentlichen Teil unseres Umsatzes, indem wir Erben oder Vererbende beraten“, wobei er einräumt, dass vor allem der

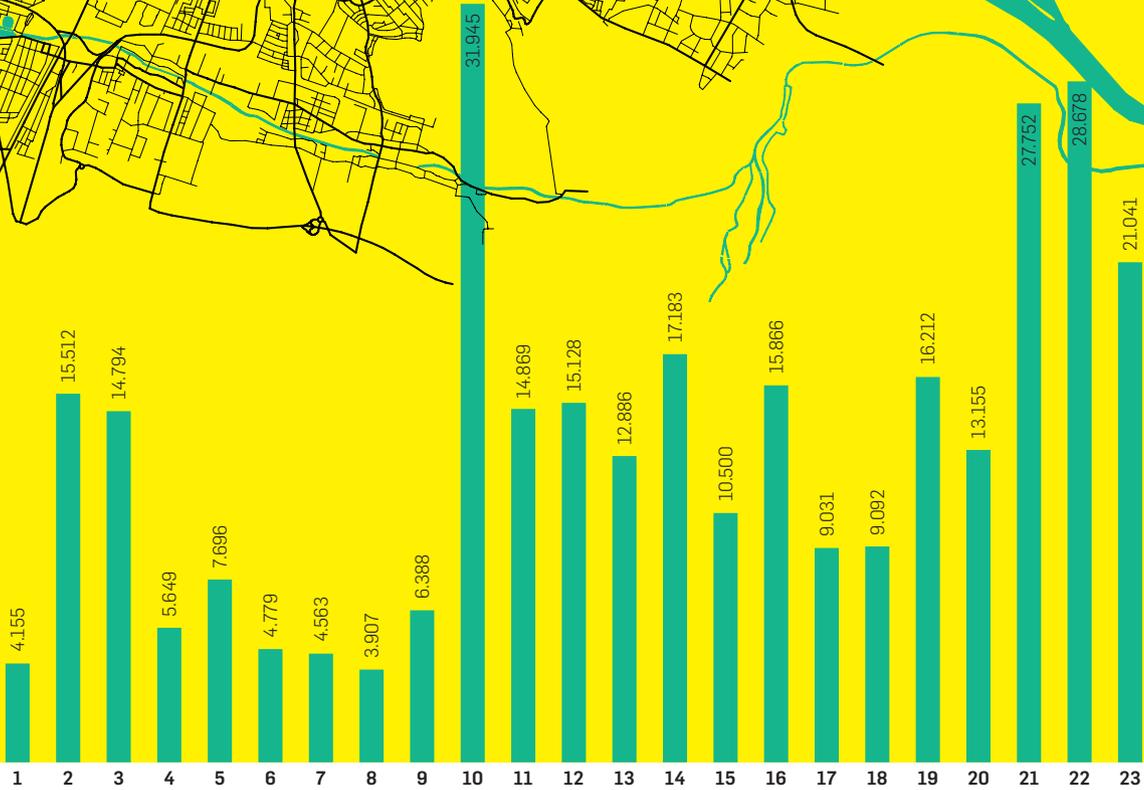


ALT-WIEN



Anzahl
Personen über
65 Jahren

Bezirk



>

Zinshausbereich dafür verantwortlich sei. Auch Sandra Bauernfeind, geschäftsführende Gesellschafterin der EHL Wohnen, bestätigt, immer wieder kleine Portfolio-Analysen von Erben durchzuführen. Aber warum sollte man überhaupt eine Immobilie verkaufen, ist sie nicht ohnehin eine der besten Anlagen? Buxbaum: „Wir haben Fälle, bei denen es Sinn macht, ein altes Zinshaus zu verkaufen und dafür in ein neues Zinshaus ohne Mietzinsbindung zu investieren oder mehrere moderne Anlagewohnungen zu erwerben. Letzteres hat zum Beispiel den Vorteil, dass nicht das ganze Kapital in einem Asset gebunden ist, bei Bedarf kann man eine einzelne Wohnung verkaufen.“ Wichtig sei zu hinterfragen, wie man das Beste aus der oder den Immobilie/-n herausholen kann. Vielleicht macht eine kleine Sanierung Sinn, um die Miete zu steigern, vielleicht eine Parifizierung etc. Wird das geerbte Objekt – aus welchen Gründen auch immer – verkauft, könnte man die Immobilie schon mit der Einantwortung (also der Festlegung des Notars, dass man die Immobilie erbt) veräußern und spart sich unnötige Kosten bei der Eintragung ins Grundbuch.

Streitigkeiten vermeiden

So einfach ist das Erben also nicht. Richtig unangenehm wird es bei einer zerstrittenen Erbengemeinschaft. „Manche Eltern finden es vielleicht gerecht, aber eine 50:50-Aufteilung eines Immobilienbesitzes führt leicht zu Streitereien unter den Nachkommen“, so Bauernfeind, „sei es, weil sich die Erben über die Farbe der Wand, die Renovierungserfordernisse oder die allgemeine Zukunft der Liegenschaft nicht einigen können.“ Kommt es zum Streit, hat sich Mediation als friedensstiftendes Mittel erwiesen. Die wahre Geschichte im Kasten auf Seite 13 erzählt, wie schnell sich eine Situation verfahren kann und wie das Haus schließlich doch noch im Familienbesitz bleibt. „Es gibt Situationen, wo eine Gerichtsverhandlung nicht nur sinnlos ist, sondern auch mehr schaden als helfen kann. In diesen Fällen stehen entweder Emotionen im Vordergrund oder bzw. und die Ursache des Konflikts liegt in einem völlig anderen Bereich und man streitet um das Falsche.“

RECHT: SCHENKEN ODER VERERBEN?

Vererben

Wird zu Lebzeiten keine Übertragung der Immobilie vorgenommen, so hat dies den Vorteil, dass der Eigentümer uneingeschränkt über diese verfügen kann. Um sicherzustellen, dass die Immobilie an die richtige Person übertragen wird, sollte jedenfalls ein Testament errichtet werden. Damit mögliche weitere Pflichtteilsberechtigte nicht gesetzwidrig verkürzt werden, sollte für die Errichtung des Testaments die Beratung durch einen Rechtsanwalt oder Notar in Anspruch genommen werden. Testamente haben den Vorteil, dass sie jederzeit widerrufen werden können, wodurch dem Erblasser bis zu dessen Ableben der Entscheidungsspielraum erhalten bleibt.

Schenken

Liegenschaften werden bereits vor dem Ableben des Eigentümers an Angehörige schenkungshalber übertragen. Regelmäßig behielt sich der Schenkende das Wohnrecht oder Fruchtgenussrecht an der Liegenschaft vor und konnte diese somit zumindest noch bewohnen oder vermieten. Durch die zusätzliche Vereinbarung eines Belastungs- und Veräußerungsverbotes kann sichergestellt werden, dass sich die Eigentumsverhältnisse an der Immobilie zu Lebzeiten des Schenkenden nicht ändern.

Der Wert von Geschenken wird in Hinblick auf die Berechnung der Höhe von Pflichtteilsansprüchen gemäß § 788 ABGB auf den Zeitpunkt bewertet, in dem die Schenkung wirklich gemacht wurde. Dieser Wert ist sodann auf den Todeszeitpunkt nach einem von der Statistik Austria verlautbarten Verbraucherpreisindex anzupassen. Diese Anpassung erfolgt unabhängig von der Entwicklung des Marktwerts des Geschenks. Der tatsächliche Verkehrswert kann zum Todeszeitpunkt des Schenkenden sohin vom derart errechneten Wert deutlich abweichen.

Eine weitere Variante der Übertragung von Immobilien ist die Schenkung auf den Todesfall. Die Liegenschaft bleibt im Eigentum des Geschenkgebers und wird erst mit dessen Ableben an den Geschenknehmer übertragen. Sie gibt dem Geschenknehmer die Sicherheit, die Liegenschaft später jedenfalls zu bekommen. Aufgrund der gesetzlichen Rahmenbedingungen ist eine derartige Schenkung auf den Todesfall, welche in Notariatsaktform zu errichten ist, allerdings unwiderrufbar, sodass der Schenkende keine Möglichkeit hat, seinen Entschluss abzuändern. ■



ÜBER DEN AUTOR

Robert Reich-Rohrwig ist selbstständiger Rechtsanwalt und berät Klienten zu Fragen des Generationenwechsels mit Themen-schwerpunkten Erbrecht, Immobilien und Unternehmensübergang.
www.krr-law.at

Eine Erbschaft in der Stadt kann ein Vermögen bedeuten, am Land kann sie fast nichts wert sein.

Hier kommt man nur mit Mediation zu einer Lösung“, erklärt Business Mediator Peter Adler. Von so einer Vorgehensweise hält auch Buxbaum viel. Fast alle Mitarbeiter bei Otto Immobilien haben einen Grundkurs in mediativen Kompetenzen, und 10 Prozent der Mitarbeiter haben eine vollständige Wirtschaftsmediationsausbildung, Tendenz steigend.

Besser schenken?

Auch um Konflikte präventiv zu vermeiden, sollte man sich rechtzeitig Gedanken machen, wie man vererbt. Oder schenkt? Was denn nun eigentlich? Bis vor Kurzem war zur Übertragung von Immobilien zwischen den Generationen das Schenken zu Lebzeiten der Klassiker. Aufgrund der steuerlichen Änderungen 2015/16 und des Wegfalls des Pflegeregresses habe sich das nun aber geändert, wie Rechtsanwalt Robert Reich-Rohrwig erklärt: „An sich

>

Kraft tanken in der Natur Osttirols.

AlpinPark Matrei. 3 Schlafzimmer **Penthouse Apartment** im exklusiven Resort mit parkähnlicher Gartenanlage, Schwimmbad und Sonnendeck. Überdachte Terrasse mit Südwestausrichtung und **Ausblick auf die Alpen**, eingebaute Privatsauna. Gewidmeter Zweitwohnsitz. Vermiet- und Einrichtungsservice auf Wunsch.



Schwimmbad
inklusive
Sonnendeck



Wandergelände
Nationalpark
Hohe Tauern



Golfplätze
in der Nähe

JÄGER

jaegerprojects.com T+43 5522 71810-0

>

waren Schenkungen eine gute juristische Lösung: Das nackte Eigentumsrecht einer Immobilie wurde schenkungshalber übertragen. Regelmäßig behielt sich der Schenkende ein Fruchtgenuss- oder Wohnrecht vor, sodass er das Objekt weiter nutzen konnte. Zusätzlich wurde meist ein Belastungs- und Veräußerungsverbot zugunsten des Geschenkgebers im Grundbuch eingetragen. So war und ist gewährleistet, dass sich an den Eigentumsverhältnissen an der Immobilie bis zum Ableben des Geschenkgebers nichts ändert.“ Nach den genannten Änderungen bei Steuer und Pflegeregress ist das Vererben nun aber auch wieder eine attraktivere Variante geworden – die Unterschiede sowie die Vorteile der einzelnen Varianten hat der Anwalt im Kasten auf der vorigen Doppelseite zusammengefasst.



Fatale Ungleichheit

Das Mega-Vermögen, das in den nächsten zehn, zwanzig Jahren vererbt werden wird, bringt Wohlstand für die Betroffenen, birgt aber auch gesellschaftlichen Sprengstoff aufgrund der geklumpten Verteilung. Das gilt etwa für das Stadt-Land-Gefälle: Stadtimmobilien, also jene in Bundes-, Landes- und Bezirkshauptstädten, würden kein Problem darstellen, meint Sandra Bauernfeind. Sie dürften

19

europäische Länder erheben Erbschaftssteuer.

durchschnittlich recht gut vermietbar sein. Wer aber am Land erbt, hat möglicherweise den schwarzen Peter gezogen. Oftmals hätten die Kinder dort schon ein eigenes Haus gebaut oder sie wohnen überhaupt nicht mehr in dem Ort. Was tut man dann mit dem verstaubten Haus aus den 60er-Jahren? „Hier gibt es oft keinen Sekundärmarkt, schon gar nicht in Regionen, die von Abwanderung geprägt sind“, so die Expertein von EHL. Tobias Just warnt vor einer bevorstehenden massiven Entwertung am Land.

Noch eine Ungleichheit verstärkt die nahende Erbschaftswelle: Das Prinzip der Reichen, die noch reicher werden, schlägt voll zu. Was passiert mit einer Gesellschaft, wenn die Vermögen stärker wachsen als die Einkommen? Wenn die Rendite aufs Kapital höher ist als das Wachstum der Wirtschaft insgesamt? Dann würden einige wenige von ihrem Vermögen leben, für die Mehrheit würde sich die Arbeit aber nicht mehr lohnen – sie können keinen Wohlstand mehr aufbauen. Während die einen Unsummen erben, kämpft die Mehrheit um leistbares Wohnen (siehe Seite 32). Und plötzlich werden die Thesen, die der Ökonom Thomas Piketty vor sechs Jahren in seinem Buch „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ beschrieben hat, wieder ebenso heiß diskutiert werden wie eine seiner Forderungen: Steuern auf Arbeit senken, auf Vermögen erhöhen. ■

Jimmy fragt IMMY...

...wenn's um die Hausverwaltung geht.





www.IMMY.at
Wo Immobilienwissen ein Zuhause hat.

EIN GEERBTES STELLVERTRETERKRIEG

Die vermögende Großmutter schenkt die Familienvilla den Enkelkindern Max und Elisabeth je zur Hälfte. Von ihrer eigenen Tochter Maria hält sie nichts. Maria bekommt ein lebenslanges Wohnrecht in einer der Wohnungen. Maria lässt sich scheiden. Exmann Josef führt einen klassischen Rosenkrieg. Er benutzt die gemeinsame Tochter Elisabeth gegen Sohn Max und Exfrau Maria.

Elisabeth verwaltet das Haus. Gesteuert von Vater Josef wird Elisabeth zunehmend aggressiver gegen Mutter Maria und Bruder Max. Elisabeths Familie bezahlt keine Betriebskosten, vernachlässigt das Haus gröblich, Max kann mangels Vollmacht nicht handeln. Er hat auch keine Lust dazu, eigenes Geld vorzustrecken. Die Baubehörde droht mit Maßnahmen wegen Gefährdung, insbesondere wegen der Installationen. Elisabeth verhindert als Hälfteigentümerin jeden Auftrag an Professionisten.

Auch in der Mediation ist es nicht möglich, alle an einen Tisch zu bekommen. Über eine dritte, Elisabeth nahe-stehende Person gelingt es nun, Elisabeth zur vorschriftsmäßigen Instandsetzung des Hauses zu bringen. Nun kommt Bewegung in die Sache. Ein Bauträger macht Max ein Angebot für dessen Hausanteil. In der Mediation erkennt Elisabeth nun, dass statt eines fremden Miteigentümers der günstige Erwerb des anderen, ebenfalls unbelasteten 50-Prozent-Anteils vorteilhafter und auch finanzierbar ist, und dennoch Bruder Max den von ihm geforderten Preis erzielt.

Max will nicht an seine Schwester verkaufen. Aus Prinzip nicht, lieber einem Fremden, auch bei gleichem Preis. Nach einer Betrachtung des Familiensystems sieht er, dass er dadurch keinen Vorteil hätte, außer einer gewissen Genugtuung über die Probleme der Schwester mit einem fremden Miteigentümer. Der Erhalt des Familienhauses im Sinne der Großmutter erscheint ihm aber dann doch wichtiger. Zwischen Elisabeth und ihrer Mutter Maria kehrt kein Frieden ein, aber zumindest ein „Waffenstillstand“. Vielleicht werden Elisabeths Kinder, also Marias Enkelkinder, die Brücken wieder aufbauen. ■



Das hätte nicht sein müssen ... Erbschaften sind leider oft Anlass für Familienstreitigkeiten.

SIMMO

EINE FRAGE DER PERSPEKTIVE?

FOKUS WEITBLICK

#fokus #weitblick #erfolgsrezept

Nur wer den Überblick hat, kann frühzeitig Chancen erkennen.
Das ist unser Erfolgsrezept. simmoag.at

Steuern beim Vererben und Verschenken

Seit Abschaffung der Erbschafts- und Schenkungssteuer im Jahr 2008 unterliegt das Vererben und Verschenken einer Liegenschaft der Grunderwerbsteuer. Die Grunderwerbsteuer wurde anlässlich der Steuerreform 2015/2016 einer Generalüberholung unterworfen, sodass sowohl beim Verschenken als auch Vererben von Immobilien jetzt folgende Regelungen gelten:

Bei unentgeltlichen Übertragungen ist Bemessungsgrundlage der Grundstückswert (dazu gleich mehr unten), der dem Stufentarif unterliegt. Übertragungen innerhalb des Familienkreises und Erwerbe von Todes wegen gelten grunderwerbsteuerlich immer als unentgeltlich. Gleiches gilt für Übertragungen der gemeinsamen Wohnstätte. Für die Ermittlung des anzuwendenden Steuersatzes werden die Erwerbe zwischen denselben natürlichen Personen innerhalb der letzten fünf Jahre ebenso zusammengerechnet wie der Erwerb einer wirtschaftlichen Einheit. Folgende Staffelung bzw. folgende Steuersätze gelten bei unentgeltlicher Übertragung:

- die ersten 250.000 Euro mit 0,5 Prozent
- die nächsten 150.000 Euro mit 2 Prozent
- darüber hinaus mit 3,5 Prozent

Der Grundstückswert kann entweder

- nach der Pauschalmethode (dreifacher Bodenwert mal Quadratmeter mal Hochrechnungsfaktor zuzüglich Gebäudewert)
- mit einem Abschlag von 27,5 Prozent auf Basis der Durchschnittspreise der Statistik Austria oder
- mittels Sachverständigengutachten ermittelt werden, wobei in diesem Fall der gemeine Wert zu ermitteln ist.

Die gängigste Methode ist die Pauschalmethode, die sich kurz beschrieben wie folgt darstellt:

Zur Ermittlung des Bodenwerts wird bei dieser Methode die Grundfläche mit dem dreifachen Bodenwert pro Quadratmeter und dem Hochrechnungsfaktor multipliziert. Basis der Berechnung des Gebäudewerts ist die Nutzfläche des Gebäudes (Bodenfläche abzüglich der Wandstärken und der im Verlauf der Wände befindlichen Durchbrechungen und Ausnehmungen). Ist die Nutzfläche nicht bekannt, sind 70 Prozent der Bruttogrundrissfläche als Berechnungsbasis heranzuziehen.

Nutzfläche bzw. Bruttogrundfläche sind mit dem (je nach Bundesland unterschiedlich hohen) in der Grundstückswertverordnung – GrWV des BMF festgelegten Baukostenfaktor zu multiplizieren. In Abhängigkeit von Bauweise und Nutzung sind folgende Faktoren in die Berechnung miteinzubeziehen:

	ART DES GEBÄUDES
100 %	Wohnzwecken dienende Gebäude, soweit für diese kein Richtwert oder Kategoriemietzins gilt
60 %	Fabriksgebäude, Werkstättengebäude, Lagerhäuser als Teile der wirtschaftlichen Einheit eines Fabriksgrundstücks
25 %	Einfachste Bauten (zum Beispiel Glashäuser, Kalthallen, Gerätehäuser, Schrebergartenhäuser) sowie bei behelfsmäßiger Bauweise
71,25 %	bei allen anderen Gebäuden



In einem letzten Berechnungsschritt ist die Altersminderung des Gebäudes zu berücksichtigen. Je nach dem Zeitpunkt erfolgter Sanierungen bzw. der Fertigstellung des Gebäudes sind folgende Prozentsätze anzusetzen:

	100 %	80 %	65 %	30 %
GEBÄUDE	Fertigstellung oder umfassende Sanierung vor < 20 Jahren	Teilsanierung vor < 20 Jahren, wenn Fertigstellung vor mehr als 20 Jahren	Fertigstellung vor 20 – 40 Jahren	Fertigstellung vor > 40 Jahren
EINFACHSTE BAUTEN	Fertigstellung vor < 10 Jahren		Fertigstellung vor 10 – 20 Jahren	Fertigstellung vor > 20 Jahren

Abseits der Grunderwerbsteuer ergeben sich beim Verschenken einer Immobilie folgende Steuerfolgen:

Die Folgen für Geschenkgeber bei Übertragungen:

- Keine Fortsetzungsmöglichkeit der offenen Fünfzehntelbeträge für vorangegangene Herstellungs- und Instandsetzungsaufwendungen;
- Vorsteuerberichtigung oder Option zur Steuerpflicht gemäß § 6 Absatz 2 UStG 1994, wenn die Immobilie vermietet wurde.

Die Folgen für Geschenknehmer bei Übertragungen:

- Fortsetzung der Teilabsetzbeträge von Herstellungskosten; sofern es sich um einen Altfall handelt, geht die Verpflichtung zur Nachversteuerung über;
- Fortsetzung der offenen Teilabsetzungen von Instandsetzungskosten des Geschenkgebers;
- Abschreibung von den fiktiven Anschaffungskosten bei erstmaliger Vermietung bei Altfällen; in den übrigen Fällen ist die AfA des Geschenkgebers fortzusetzen.

- Bei Inanspruchnahme der Option zur Steuerpflicht gemäß 6 Absatz 2 UStG 1994 durch den Geschenkgeber – Vorsteuerabzug für Geschenknehmer (vgl. Kapitel II, Punkt 8.), sofern die Immobilie weiterhin umsatzsteuerpflichtig vermietet wird. Die Option zur Umsatzsteuerpflicht bei Mieten ist neuerlich zu prüfen, da die Finanzverwaltung NEUE Mietverhältnisse fingiert.
- Fortsetzung des Anschaffungszeitpunktes des Geschenkgebers und somit die Qualifikation als Alt- oder Neufall.
- Grunderwerbsteuer und Eintragungsgebühr (die Eintragungsgebühr bemisst sich weiterhin vom dreifachen Einheitswert).

Beim Erben ergeben sich dieselben steuerlichen Folgen wie beim Geschenknehmer.

Alternativen zum klassischen Vererben und Verschenken:

Oft soll bereits zu Lebzeiten der Eltern Vermögen an die Kinder übertragen werden, obwohl die Eltern noch laufende Einnahmen aus dem Vermögen ziehen wollen. Hierfür stehen zwei Varianten zur Verfügung (siehe auch Seite 10):

Einerseits besteht die Möglichkeit einer Schenkung unter Vorbehalt des Fruchtgenusses oder die Übertragung gegen eine Unterhaltsrente. Beim Fruchtgenuss ergeben sich regelmäßig steuerliche Fragestellungen, zum Beispiel im Hinblick auf die Frage, wer künftig die Abschreibung geltend machen darf. Bei Übertragung gegen Unterhaltsrente handelt es sich steuerlich um eine Schenkung. Die Rentenzahlungen stellen beim Zahlenden keinen Aufwand dar und beim Empfangenden keine Einnahme.

Achtung ist geboten bei Vermögensaufteilungen aus Sicht der Einkommensteuer sowohl vor dem Tod als auch im Rahmen der Verlassenschaftsabwicklung. Hier ist regelmäßig darauf zu achten, dass die Unentgeltlichkeit erhalten bleibt. Anders als bei der Grunderwerbsteuer ist bei der Einkommensteuer nicht generell eine Unentgeltlichkeit im Familienkreis gegeben. ■



ÜBER DIE AUTORIN

Karin Fuhrmann ist Steuerberaterin und Partnerin bei TPA in Österreich. Sie ist Mitglied des Fachsenats für Steuerrecht der Kammer der Wirtschaftstreuhänder, Vortragende und Fachbuchautorin – etwa des Buches „Immobilien vererben und verschenken“, IMMOBILIENWIRTSCHAFT EDITION, www.lindeverlag.at

TREND #2
UNTERNEHMENSARCHITEKTUR

MEHR ALS MAN MUSS

Früher baute man einfach ein möglichst kostengünstiges Gebäude. Das reicht heute nicht mehr, zumindest für jene Unternehmen, die mittels Architektur und Interieur ihre Standpunkte und Werte kommunizieren wollen. Die Zahnarztpraxis etwa, die zeigt, dass ein Besuch auch Spaß machen kann, oder die Firmenzentrale, die das Gebäude der Öffentlichkeit zugänglich macht und die ein entsprechend wohliges Umfeld braucht, um die richtigen Mitarbeiter zu bekommen.



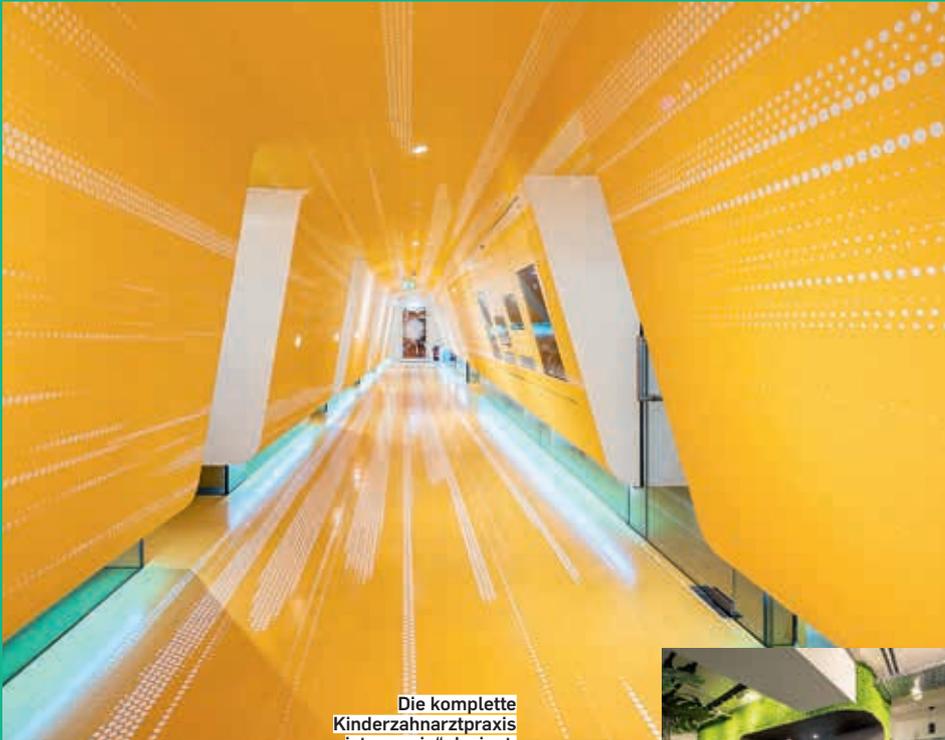
In dem spiralförmig ausgesparten Raum befindet sich eine Treppe sowie eine komplette Bühne.



BÜHNE STATT HOCHHAUS

Man hätte auch den hundertsten Wolkenkratzer hinstellen können, und niemandem in der chinesischen Fünf-Millionen-Metropole Shaoxing wäre es aufgefallen. Das Architekturbüro A-TAH hat gesagt: Nein, ein Zentrum soll ein Zentrum sein, und das gilt auch für das zu entwerfende China Textile Center. Also plante und baute man mitten in der Stadt eine Art Campus, Eyecatcher ist der Heli-Stage-Turm, der durch seinen Twist Außen- und Innenraum geschickt verbindet und in der so entstehenden Öffnung eine eigene Bühne für Präsentationen und Kulturevents hat. Erst dahinter, zwischen den eckigen Türmen, erstreckt sich das Textil-Cluster mit B2B-Handelsflächen, unterirdischem Einkaufszentrum etc. Das Konzept wurde mit dem Architecture Masterprize ausgezeichnet.





Die komplette Kinderzahnarztpraxis ist „spacig“ designt, der Gang hat den „Warp-Effekt“.



Entspannte Mitarbeiter sind gute Mitarbeiter – also haben sie eine eigene Lounge und eine Kaffeebar, um sich zu erholen.

HOTEL ODER ZAHNARZT?

„Zahnarztangst ade“ heißt es bei der Zahnarztpraxis KU64 in Berlin. Wie soll das gehen? Durch ein herzliches Empfangsteam, viele erfahrene Ärzte und ein Prophylaxeteam, die alle sieben Tage die Woche verfügbar sind, und Räumlichkeiten, die so gar nichts mit dem Klischee eines Zahnarztes zu tun haben. Wenn man die Praxisräume sieht, nimmt man denen schon ab, dass sie ihre Philosophie („Wir vom Team der Zahnarztpraxis KU64 in Berlin möchten alles dafür tun, damit Sie sich als Patient bei uns so wohlfühlen, dass Sie beinahe vergessen, in einer Zahnarztpraxis zu sein.“) tatsächlich umsetzen.

www.ku64.de

Lass die Wand sprechen: Allein die Farbgestaltung kann Logistikhallen erträglich machen.

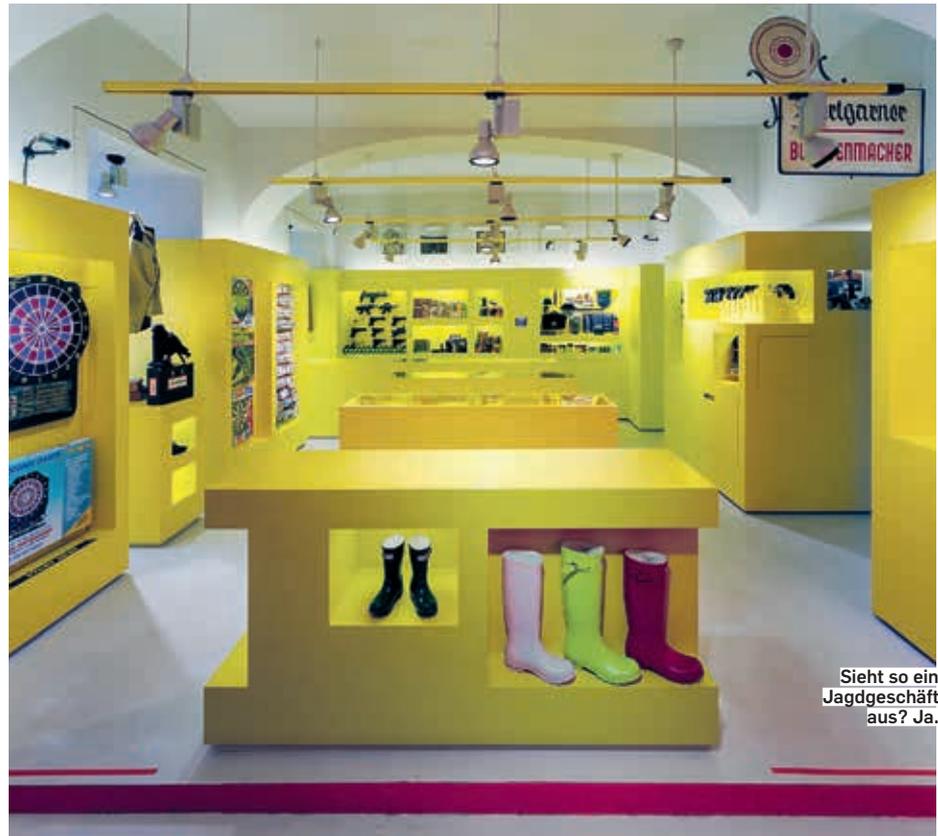


VERPIXELTES RAPSFELD

Eine Halle ist eine Halle ist eine Halle. Stimmt, aber deswegen muss sie ja nicht komplett hässlich aussehen. In einer 9.000 Quadratmeter großen Kombination aus Gewerbehalle und Bürogebäude der Firma Bayer werden Rapssamen aus ganz Europa verlesen und für den Weitertransport vorbereitet. Daher hat das Wand- und Fassadengestaltungsunternehmen Strauss & Hillegaard für die Halle das Motiv des blühenden Raps genommen, verpixelt und die Fassade der Halle damit verschönert. Es bleibt eine Halle – aber eine schönere.

HALALI!

Da sind manche mit ihrem Jägerlatein am Ende, wenn sie das Waffen- und Jagdausrüstungsgeschäft Wertgarner in der Wiener Schottenfeldgasse beschreiben sollen. Eher sieht es aus wie eine Designerbude für modischen Firlefanzen denn wie ein Traditionsgeschäft, das die Familie seit sechs Generationen betreibt. Obwohl BEHF das Design bereits vor 11 Jahren entworfen hat, ist es nach wie vor frisch außergewöhnlich und setzt das Geschäftsmodell auf 87 Quadratmetern perfekt in zeitgemäße Szene.



Sieht so ein Jagdgeschäft aus? Ja.



INNESTER
UNITED BENEFITS

United services for successful real estate projects.

Werbewert:
unbezahlbar.
Nachnutzungs-
wert: fast
ebenso.



ZEIG DAS PRODUKT!

Ein Unternehmen, das Körbe produziert, hat sich 1997 in Newark, Ohio, ein Headquarter gebaut. 32 Millionen US-Dollar soll es gekostet haben. Naja, immerhin machte die Longaberger Company bis zu einer Milliarde US-Dollar Umsatz. Leider starb der Firmeninhaber, Dave Longaberger, 1999, und damit begann das Ende der Kult-Firma, was uns auch zu dem vielleicht heikelsten Punkt von so speziellen Immobilien bringt. Die Nachnutzung eines solchen Korbhauses ist ausgesprochen diffizil.

Geplant wurde das spektakuläre Haus von Rem Koolhaas, Office for Metropolitan Architecture.



Es geht um ein symbolkräftiges Zuhause, aber vor allem um kulturelle Transformation durch radikal moderne Arbeitsräume, erklärte der Vorstandsvorsitzende der Axel Springer SE, Mathias Döpfner.

AXEL-SPRINGER-NEUBAU

Eine phänomenale Fassade und innovative Konzepte – das neue Gebäude des Axel Springer Verlags in Berlin ist in vielerlei Hinsicht vorbildlich. Die Mitarbeiter erwarten Co-Working-Zonen, Kochmöglichkeiten in einer Art Wohnküche, Duschen mit Ausblick über Berlin u. v. m. Der Baustart war im Oktober 2016, die Eröffnung des Axel-Springer-Neubaus, der auf über 52.000 Quadratmetern Raum für 3.500 Mitarbeiter bieten wird, ist für das Frühjahr 2020 vorgesehen. Die Immobilie wurde bereits vor zwei Jahren an die Norges Bank Real Estate Management, eine Gesellschaft des norwegischen Staatsfonds, verkauft. Viel Content zu dem Bau und zu der neuen Arbeitswelt findet sich auf der Website www.axelspringer-neubau.de.

Wir leben

Kompetenz



Nutzen Sie unsere Synergieeffekte.

EHL repräsentiert ein Höchstmaß an Qualität, Unabhängigkeit und Service. Als einer der führenden Immobilienberater Österreichs, bietet EHL seinen Kunden und Partnern lokale Expertise gepaart mit einem globalen Netzwerk und exzellenter Servicequalität.

www.ehl.at



Wir leben
Immobilien.

Arbeit muss nicht wehtun

Der Büovermieter der Zukunft ist Gastgeber. Der Arbeitsplatz vermischt sich immer mehr mit anderen Lebensbereichen, wework betreibt seine erste Schule und macht Makler arbeitslos.



Die Studie zur Vier-Tage-Woche sorgte für Schlagzeilen. Die neuseeländische Fondsgesellschaft Perpetual Guardian mit 240 Mitarbeitern kürzte bei vollem Lohn die Arbeitszeit von 37,5 auf 30 Stunden. Zwei Universitäten begleiteten das Projekt und bestätigten, dass die Produktivität in dieser Zeit um 20 Prozent gestiegen war. Der Deal: Die Mitarbeiter mussten trotz kürzerer Arbeitszeit ihre Ziele erreichen - und daher halt auf Facebook, lange Zigaretten- oder Kaffeepausen und ähnliche Zeitfresser verzichten. Dafür bekamen sie einen Tag „geschenkt“.

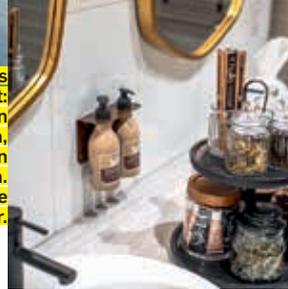
Bürostuhl und Bierzapfanlage

Mit Effizienzsteigerung lässt sich die „neue Arbeitswelt“ gut verkaufen, das mögen auch die Firmeneigentümer. Sie geben oft aber gar nicht mehr den Ton an, Stichwort War for Talents. Die junge Generation, die Selbstständigen, die Innovativen haben sich längst entschieden: Arbeit ist Teil ihres Lebens, muss nicht wehtun, sondern soll Spaß machen. Die wachsende Zahl an Co-Working Spaces weltweit sowie die Vermischung der Bereiche Arbeit, Wohnen, Freizeit demonstriert das. Wer hätte vor 10 Jahren gedacht, dass eine Bierzapfanlage zum fixen Bestandteil einer Büroimmobilie werden kann? Auch in Wien macht sich das neue Denken langsam breit. 2016 betrug der Anteil servicerter Flächen an der Gesamtvermietung noch 1 Prozent, 2017 bereits 7 Prozent, weiß man bei CBRE. Zwischen 2018 und 2020 sollen mehr als 40.000 Quadratmeter eröffnet werden.





Ein völlig neues Betreiberkonzept: Im 3DEN kann man sich erholen, schlafen, duschen, essen oder auch arbeiten. Die halbe Stunde kostet 6 US-Dollar.



ZWISCHEN-ZEIT-NUTZUNG

Inmitten des neuen New Yorker Büroviertels Hudson Yards (Midtown West) hat mit 3DEN am 15. März ein völlig neues Format eröffnet: 3DEN (was wohl auf EDEN Bezug nimmt) ist ein „Dritter Ort“, ein Platz zum Arbeiten und zum Auszeit nehmen oder wie es im Original heißt: recharge, work and unwind. Es gibt viele Pflanzen, Ruhezonen inklusive Meditationsraum, Schlafmöglichkeiten, Duschen mit Handtüchern stehen zur Verfügung, gesundes Essen und Snacks u. v. m. Andererseits gibt es auch Schreibtische, Telefonräume und Meetingmöglichkeiten. Ein Ort für die „Zwischennutzung“, man zahlt per Use, nämlich 6 US-Dollar pro halbe Stunde. (www.goto3den.com)

Wer es dann erst wieder eilig hat, kann sich dank dem Start-up Worklane per App ein rollendes Büro ordern. Das Unternehmen präsentiert sich als Mischung aus UBER und wework und vermietet fahrende Meetingräume und Arbeitszimmer auf Rädern. Von einem Arbeitsplatz zum nächsten oder zum Flughafen ohne Verschwendung von Zeit – die ist ja bekanntlich gerade in den USA Geld.

So sieht Produktivsein aus. Die Zeit der Stechuhren ist längst vorbei, die der inspirierenden Umgebungen gekommen.



Die wework-Hysterie

Die Trends, die mit einigen Jahren Verzögerung auch in Österreich umgesetzt werden, kommen dabei meist aus den USA, etwa von wework. Der Aufstieg dieses Unternehmens ist enorm. Anfangs wurde die Idee, lässige Räume als Co-Working Center zu verkaufen, allseits belächelt und auch in Österreich von den Immobilienexperten nicht ernst genommen. Diese Einstellung drehte sich um 180 Grad, heute herrscht beinahe Hysterie, wenn wework eine Neuigkeit verkündet. Ganz unbegründet ist die Angst vor der Disruption in diesem Fall ja auch nicht, hat wework doch bewiesen, dass es seine Visionen erfolgreich umsetzt. In London startete wework vor drei Jahren und ist mittlerweile der größte private Mieter – genauso wie in New York und Washington.

Über 20 wework-Standorte gibt es in London, in Wien null. Zwar gab es bereits Versuche, hier Fuß zu fassen, Eigentümer und Anbieter wurden sich aber nicht einig, das Feld wird anderen überlassen – etwa Your Office und Spaces, zahlreichen Einzelanbietern sowie Eigeninitiativen wie myhive. Spaces eröffnete seinen ersten Österreich-Standort vor gut einem Jahr im Orbi Tower. Weitere Standorte in Wien sind mittlerweile am Hauptbahnhof

>



Internationale Co-Working-Anbieter wachsen auch deswegen so schnell, weil große Konzerne Abteilungen in die Räumlichkeiten auslagern – und so flexibel bleiben.



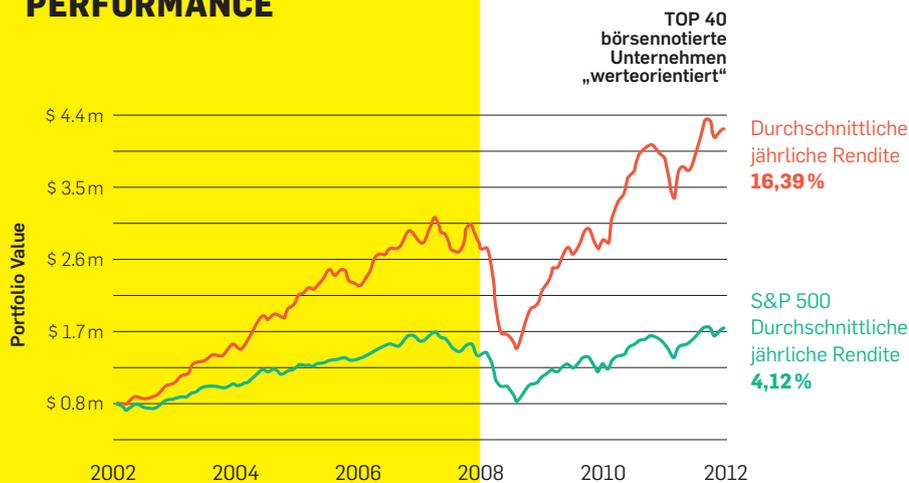
>

(The Icon), in der Muthgasse (Square One) und am Schottentor (Haus am Schottentor) fixiert. Expansiv geht es auch bei Your Office zu, gerade wurde etwa der Standort im Wiener Florido Tower ausgebaut und upgegradet. Schon vor zwei Jahren wurde dort ein Light-Konzept verwirklicht, nun kommt im 26. Stock des Turms ein ganzes Geschoß mit Premiumflächen (bessere Ausstattung, höhere Servicequalität und mehr Services im Preis inkludiert) dazu. Neben modernen Büroräumen in unterschiedlichen Größen stehen eine Lounge und ein Café zur Verfügung – hier kann auch auf Hotdesks gearbeitet werden. Für Investoren bietet die Integration eines solchen Betreibers die Möglichkeit, auch kleine Unternehmen bedienen zu können, ohne selbst den organisatorischen Aufwand zu haben, erzählt Matthias Waibel, Head of Project Development der STC – Swiss Town Consult Development und Eigentümervertreter des Florido Towers.

Selbst betreiben: Qualität und Community

Andere Gebäudemanager setzen nicht auf externe Anbieter, sondern betreiben ihren Co-Working Space lieber selbst, das HoHo in der Seestadt etwa, das mit seiner Holzphilosophie von sich aus schon mal eine hohe Aufenthalts- und Arbeitsqualität schafft. Aber auch der für 2020 geplante Co-Working Space in der Airport-City wird vom Flughafen Wien selbst gemanagt. „Wir verstehen uns als kleine Stadt“, erzählt Wolfgang Scheibenpflug, Geschäftsbereichsleiter Immobilien- und Standortmanagement, „und wir betreiben die Post ebenso selbst wie unser Gesundheitszentrum – und in Zukunft eben auch die Co-Working-Flächen.“ Damit will der Flughafen Synergien nutzen, vor allem aber auch die Qualitätskontrolle sicherstellen, so Scheibenpflug. Der Co-Working Space ist zudem Teil der Strategie, die AirportCity als Innovationshub für CEE und SEE zu positionieren. Der Community-Gedanke kristallisiert sich auch bei dem myhive-Konzept der Immofinanz immer mehr heraus. Sportmöglichkeiten, Afterwork-Feiern, Weiterbildungsangebote werden aktiv organisiert. Während am Standort Wienerberg bei den ersten Events noch Zurückhaltung zu spüren war,

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN ZUFRIEDENHEIT UND PERFORMANCE



Die Grafik zeigt die Entwicklung der Renditen von den 40 Unternehmen, die durch „Great Place to Work“ und durch „Fortune 100 Best companies to work for“ als „wertorientiert“ ausgezeichnet wurden, und vergleicht diese mit der durchschnittlichen Rendite der Unternehmen, die im S&P 500 (Standard & Poor's 500 Aktienindex) gelistet sind.

Quelle: Growth in share price of the top 40 publicly traded best companies to work for in America July 2002 – 2012 compared with S&P 500, in: The Values-Driven Organization von Richard Barrett.

77.800 m²

Fläche mit flexibler Büronutzung in Wien

erfreuen sich Yoga-Einheiten, Fußballmannschaften, Weiterbildungsereignisse und Co. mittlerweile hoher Beliebtheit. Immofinanz-Vorstand Dietmar Reindl: „Unsere Community Manager kümmern sich um den Austausch der Mieter, erkennen Geschäftsmöglichkeiten und vermitteln entsprechende Kontakte.“ Knapp 400 Unternehmen mit über 30.000 Mitarbeitern in mittlerweile sechs Hauptstädten befinden sich in dem Netzwerk. 23 myhive-Standorte gibt es bereits, drei weitere sollen bald dazukommen (eines in der Ungargasse in Wien).

Mischnutzer: Hipster und IBM

Wer glaubt, dass Co-Working und seine Spielarten ausschließlich Nerds, Hipster und einsame Einzelunternehmer beherbergen, irrt gewaltig. IBM und Microsoft sind nur zwei der großen Namen, die ihre Mitarbeiter gerne in wework-Büros setzen. Das ist praktisch: Projektteams werden mal größer, mal kleiner, setzen sich später wieder ganz anders zusammen. Wozu das eigene Büro die ganze Zeit umbauen? Michael Graf, Geschäftsführer von Your Office, berichtet, dass Corporates, also größere Unternehmen, mehr als 50 Prozent des Geschäfts ausmachen. Anfragen für 50 bis 60 Arbeitsplätze seien mittlerweile normal. Deswegen will auch die Immofinanz in Zukunft noch mehr Flexibilität anbieten – vom Kleinbüro bis zur geschoßweisen Vermietung. Der Fokus liege zwar unverändert auf Großmietern, so Reindl, die derart unkompliziert und schnell Flächen zurückgeben oder erweitern können, gleichzeitig biete das Konzept aber auch Platz für kleinere Mieter, die wiederum die Community weiter beleben.

Büros mit integrierter Schule?

Was kommt also als Nächstes? Wieder ein Blick zu wework: Einerseits streckt der Konzern seine Fühler in andere



Experten-vorträge werden von der myhive-Community ebenso gerne besucht wie die After-Work-Cocktails und die Sportaktivitäten.

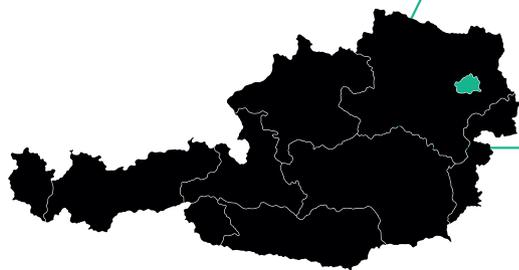


Ein ganzes Geschoß im Florida Tower ist eben als zusätzliche Co-Working-Fläche adaptiert worden.

Bereiche aus. Im Herbst letzten Jahres wurde die erste Schule namens WeGrow in Manhattan eröffnet. Werden dann weitere Schulen wie Betriebskindergärten innerhalb der wework-Büros folgen? Und daneben dann gleich das Fitnesscenter – auch hier gibt es ein erstes Pilotprojekt namens Rise in Lower Manhattan, in Gehweite von einem der beiden welive Co-Living-Häuser. Und es geht noch weiter: Interessenten, die sich dann doch gegen wework entscheiden, wird gerne eine andere, klassische Bürofläche vermittelt – es wird halt ein Honorar fällig, und der Makler (der zufällig „We Work Space Service“ heißt) bleibt am Kunden dran. Ähnlich fungiert der Konzern auch bei Beratungsleistungen rund um die Immobilie (Konzept, Flächenberatung, Innenausbau etc.) und er tritt als Anbieter von Immobilienfonds auf. Vielleicht steht hinter dem allen ein genialer Masterplan – vielleicht sind es aber auch nur Diversifizierungen von Geschäftsmöglichkeiten, denn Kritiker verwiesen auf zuletzt wieder gestiegene Verluste und einen dadurch wahrscheinlicher werdenden Börsengang. Sollte die Konjunktur einbrechen, nützt auch die immer wieder kolportierte, fantastische Unternehmensbewertung von 20 Milliarden US-Dollar nichts. Bleiben die Mieteinnahmen aus, wird es eng, auch – oder gerade – für den Co-Working-Giganten. ■



INVEST MENT TRENDS



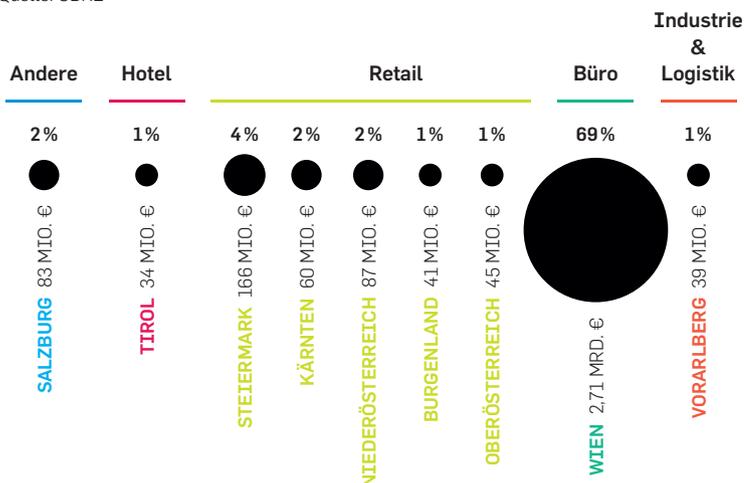
TREND #4
MARKTTENDENZEN

WASSERKOPF WIEN

HIER INVESTIEREN INSTITUTIONELLE INVESTOREN

Kein Wunder, dass fast immer nur von Wien gesprochen wird, wenn es um den großen Immobilienmarkt geht. Fast 70 Prozent der Gesamtinvestitionen institutioneller Gelder gehen in die Bundeshauptstadt. Büros spielen in den Bundesländern weniger eine Rolle, interessant waren – zumindest bislang – eher Handelsobjekte.

Quelle: CBRE



CROWDFUNDING

Die meisten Zuflüsse 2018

Man liest viel, man redet, aber wer weiß schon, wie erfolgreich Crowdfunding für Immobilienprojekte wirklich ist? Statistiken zu erfolglosen Projekten gibt es keine. Dafür aber Zahlen zu den gelungenen. Letztes Jahr wurden 38,2 Millionen Euro mittels Schwarmfinanzierungen aufgebracht. Die Projekte mit dem meisten Zuspruch finden Sie rechts.

#1
No10
Renngasse
1010 Wien
Plattform: Rendity
Investoren: 205
Zuflüsse: 1.499.000 Euro

#2
Portfolio
Wien West
Plattform: Rendity
Investoren: 307
Zuflüsse: 1.250.000 Euro

#3
Arsenal3
Wien
Plattform: Home Rocket
Investoren: 558
Zuflüsse: 950.000 Euro

DIE GRÖSSTEN SCHWARM- FINANZIERUNGS- PLATTFORMEN ÖSTERREICHS

Quelle: CrowdCircus.com, Stand 31. Dezember 2018

Plattform	Zuflüsse 2018 in Euro
Dagobertinvest	11.844.564
Home Rocket	7.860.350
Rendity	5.618.516
Green Rocket	4.551.200
Immofunding	2.414.000
Lion Rocket	1.741.000
Conda	1.584.200
dasErtragReich	420.000
Reval	380.650

TRAUMHAFTE MIETWOHNUNGEN MIT POOL



Möbliervorschlag; Fotos: August Lechner



GARTENPARK, 2340 Mödling
Brühler Straße 73



ORCHIDEENPARK, 1190 Wien
Püchlgasse 1A-1D



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

WOHNEN, WIE ANDERE URLAUB MACHEN!

- helle 2-4 Zimmer Wohnungen mit Balkon/Terrasse, moderner Markenküche, Alarmanlage, uvm.
- Outdoor-Pool, Wellness- & Fitnessbereich, Concierge Service und hauseigene Parkplätze
- hohe Kostentransparenz durch gedeckelte Betriebskosten
- **GARTENPARK**: 58-132 m², Miete: ab € 756, BK: ab € 134 (inkl. USt.)
- **ORCHIDEENPARK**: 72-141 m², Miete: ab € 1.177, BK: ab € 174 (inkl. USt.)
- **CAMPUS LODGE**: 65-68 m², Miete: ab € 938, BK: ab € 136 (inkl. USt.)

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



Erich Benischek,
Gründer, Eigentümer
und Geschäftsführer
Blaue Lagune

ZUSAMMENFÜHREN, WAS ZUSAMMENGEHÖRT

Sowohl Private als auch Unternehmen sind beim Umsetzen ihrer Bau- und Immobilienprojekte stark gefordert. Es braucht dringend innovative Lösungen im Sinne aller Beteiligten.

Das Bauen und Sanieren wird immer komplexer und ist für den Einzelnen kaum noch überblickbar. Hier einige Beispiele, mit welchen Entwicklungen wir es heute zu tun haben: Innovationen bei den Bauprodukten, der Haustechnik und auch der Hausautomation erfordern ein laufend aktualisiertes Fachwissen. Vorfertigung und die Möglichkeiten der Digitalisierung beim Bau bieten mehr Effizienz und bessere Leistbarkeit, stecken aber noch in den Kinderschuhen. Eine immer älter werdende Bevölkerung stellt die gesamte Bau- und Immobilienbranche vor neue Herausforderungen, will man Senioren möglichst lange daheim wohnen lassen. Und mit dem Trend zum Mikrowohnen wird geschickt aus der Not eine Tugend gemacht – clevere Konzepte mögen bitte ein menschenunwürdiges Wohnen in der Bienenwabe verhindern.

Alle relevanten Player an einem zentralen Ort

Diesen Herausforderungen kann nur durch ein vernünftiges Miteinander aller Beteiligten begegnet werden: Daraus ist das Projekt „Die nächste Dimension“ der Blauen Lagune entstanden. Viele Gespräche und Recherchen haben uns bei der Entwicklung inspiriert, um zukunftsorientierte Lösungen zum Vorteil aller anbieten

zu können. Mit dem ersten Schritt, dem Bauzentrum, erhalten Architekten und Planer, Bauprodukteindustrie und Ausstatter, die gesamte Immobilienwirtschaft und ihre Kunden (sowohl private als auch gewerbliche) eine neue, ganzjährig bespielte Ausstellungs-, Beratungs- und Event-Plattform. Besucher finden hier Immobilien, die von Bauträgern aktuell am Markt angeboten werden, die Möglichkeit der individuellen Bemusterung, Infos und Beratung zu Produkten und Systemen für Neubau, Sanierung, Ausstattung und Einrichtung. Nachhaltigen Entwicklungen, wie z. B. steigende Lebenserwartung oder Wohngesundheits, wird in eigenen Themenzentren Rechnung getragen. Dass die Blaue Lagune mit diesem Konzept goldrichtig liegt, zeigt einerseits das enorm hohe Interesse potenzieller Aussteller und andererseits, dass auch international der Trend zu gemeinsamen Auftritten (z. B. MIPIM) geht. ■

„Im neuen Bauzentrum wird das Bauen und Wohnen der Zukunft für alle Zielgruppen greifbar!“

Erich Benischek, Eigentümer Blaue Lagune

BAU AUF LUFT: SUPERÄDIFIKAT UND BAURECHT IM AUFWIND

Lange war es ruhig um das Superädifikat und Baurecht. Doch das Bauen auf fremdem Grund stellt in Zeiten von stetig steigenden Grundstückspreisen eine äußerst interessante Alternative für Investoren dar.

Der Volksmund nennt sie Luftkeusche, der Schweizer spricht vom Fahrnisbau, das österreichische Recht kennt zwei Fachbegriffe für die „fliegenden Teppiche“ des Immobilienrechts: Baurecht und Superädifikat verkörpern beides Bauwerke auf fremdem Grund, was bedeutet, dass Eigentümer zwischen Grund und darauf befindlichem Bauwerk auseinanderfallen. Grundsätzlicher Unterschied liegt in der Beständigkeit des errichteten Bauwerks. Während vom Superädifikat primär nicht beständige Bauten erfasst sind (z.B. Marktstände oder Gartenhäuschen), sind vom Baurecht beständige Bauwerke erfasst (z.B. Wohnhäuser oder Geschäftslokale). Doch, wie so oft, liegen wesentliche Unterschiede im Detail. Auch fest verbaute Bauwerke können Superädifikate sein. Das Baurecht ist vererblich und veräußerbar und über einen Zeitraum von 10 bis 100 Jahren abzuwickeln. Baurechte können auch noch nach Bauausführung begründet werden, wogegen dies bei Superädifikaten bloß im Vorhinein möglich ist.

Die Vorteile von Bauten auf fremdem Grund ...

Die Vorteile des Grundstückseigentümers und Bauberechtigten sind evident. Einerseits ermöglicht das Baurecht oder Superädifikat dem Grundeigentümer, einen Nutzen aus dem Grund in Form von einem Bauzins zu ziehen, ohne den Grund veräußern zu müssen und das wirtschaftliche Risiko eines Gebäudes zu tragen. Andererseits wird es Bauherren erleichtert, Wohnraum oder Geschäftslokale zu günstigeren Preisen zu schaffen, da die Kosten für den Grund nicht als

Vorleistung zu tragen sind. Aus Sicht der oft zur Finanzierung von Bauvorhaben hinzugezogenen Banken ist das Baurecht vorteilhafter, da Kredite durch Hypotheken direkt am Baurecht besichert werden können.

... und deren Nachteile

Im Gegensatz zum Baurecht ist das Superädifikat (wenn überhaupt) nur nach umfangreicher Recherche im Grundbuch ersichtlich. Auch eine Besicherung von Krediten gestaltet sich mit einem Superädifikat schwieriger. Der wohl entscheidende Nachteil des Superädifikats gegenüber dem Baurecht ist jedoch die mangelnde internationale Bekanntheit dieses österreichischen Spezifikums. Das Baurecht ist hingegen weit über die Grenzen hinweg anerkannt.

Zusammengefasst ist daher das Baurecht eine interessante Option, da es allen Parteien von Immobilienprojekten wesentliche Vorteile gewährt. Leistbarer Wohnraum kann damit leichter geschaffen werden. Eines gilt freilich auch für die fliegenden Teppiche des Immobilienrechts: Es lebt sich nur gut auf ihnen, wenn sie sicher – und am richtigen Platz – landen. Dafür gibt es noch keine Autopiloten, sondern braucht es umsichtige Verträge. ■

Team Immobilienrecht: MMag. Dr. Daniela Huemer, LL.M. (Harvard), Mag. Christoph Dupal, P LL.M., beide Rechtsanwältinnen und Partner bei Haslinger / Nagele Rechtsanwälte GmbH, Christoph Harringer, LL.M. (WU) B.Sc. (WU), Rechtsanwaltsanwärter bei Haslinger / Nagele Rechtsanwälte GmbH

„Baurechte und Superädifikate sind wie fliegende Teppiche: Herrlich flexibel, wenn sie abheben, aber ziemlich anspruchsvoll, wenn sie sicher landen sollen. Beides muss ein guter Vertrag leisten.“

Daniela Huemer



Erarbeiteten
zusammen die
Studie „Real Estate
Asset Management
in Österreich 2019“
(v. l.): Georg Stadlhofer
(GF Drees & Sommer
Österreich), Frank
Brün (Vorstands-
vorsitzender RICS
Österreich) und Anton
Holzapfel (GF ÖVI)



DREES & SOMMER

ist Ihr innovativer Partner für
Beraten, Planen, Bauen und Betreiben.
Zu den Leistungen gehören u. a.
Projektmanagement, Projektsteuerung
und Technical Due Diligence.
In Österreich hat Drees & Sommer
bereits über 500 Bau- und
Immobilienprojekte erfolgreich
begleitet.

www.dreso.at

ASSET MANAGEMENT: NACHFRAGE STEIGT

Bei internationalen Immobilieninvestoren ist Österreich gefragt wie selten zuvor. Was fehlt, sind lokale Asset-Management-Strukturen – das geht aus einer Studie von Drees & Sommer, dem ÖVI und RICS hervor.

Stabile Wirtschaft, Sicherheit, geringe Volatilität: Internationale Investoren wissen die Vorzüge der österreichischen Immobilienlandschaft immer mehr zu schätzen. Doch um die gehaltenen Investments nachhaltig und renditeorientiert bewirtschaften zu können, braucht es lokale Asset-Management-Strukturen. Wie es hierzulande um diese steht, hat das Immobilienberatungsunternehmen Drees & Sommer gemeinsam mit dem Österreichischen Verband der Immobilienwirtschaft (ÖVI) und der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) in der Studie „Real Estate Asset Management in Österreich 2019“ analysiert. Dafür wurden rund 120 Immobilien- und Asset Manager befragt.

Trends: Digitalisierung und Nachhaltigkeit

Das Ergebnis: Digitalisierte Geschäftsprozesse beeinflussen Asset Management maßgeblich. In Österreich besteht hier noch Aufholbedarf: „Die Branche setzt häufig noch auf PDF und Excel statt auf einen durchgehenden, integrierten Informations- und Datenprozess“, erklärt Georg Stadlhofer, Geschäftsführer bei Drees & Sommer

Österreich. Auch bei dem in der Immobilienwirtschaft hochrelevanten Thema Nachhaltigkeit wurde Optimierungspotenzial identifiziert: Wenngleich sich 75 Prozent damit auseinandersetzen, ist keiner der Befragten der Ansicht, dass auf diesem Gebiet „zu viel“ getan würde. 25 Prozent geben sogar an, dass Nachhaltigkeit in ihrer täglichen Arbeit überhaupt keine Bedeutung habe.

Einheitliches Verständnis fehlt

Um Asset Management in der hiesigen Immobilienwirtschaft langfristig zu verankern, braucht es zunächst wesentliche Elemente einer professionellen Berufsgruppe. „Im Gegensatz zum angelsächsischen Raum oder Deutschland hat sich Asset Management in Österreich noch nicht als eigenständige Management-Disziplin etabliert“, so Stadlhofer. „Zwar gibt es das Berufsbild des ‚Asset Managers‘ schon länger, doch es fehlt nach wie vor an nationalen Standards, einem einheitlichen Verständnis von Rolle und Aufgaben des Asset Managers und an entsprechenden Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten.“ ■

PLÖTZLICH IST DEUTSCHLAND GANZ VORNE DABEI

Das Brexit-Chaos und globale Unsicherheiten katapultieren Deutschlands Immobilienmarkt ganz nach oben. Während nun sogar die Wohnungspreise in Großbritannien ununterbrochen sinken, freuen sich Eigentümer in Deutschland über einen Wertanstieg.

In der Weltwirtschaft gibt es derzeit viele Baustellen: die durch den chaotischen Ausstieg Großbritanniens aus der EU verursachte Unsicherheit, aber auch Italiens Schuldenkrise und die schlechten Wirtschaftszahlen Chinas. Aber es gibt auch Gewinner: Der stabile deutsche Markt profitiert enorm.

Dass Unternehmen, allen voran Banken und die Finanzindustrie, welche ihre Büros in Frankfurt ausbauen lassen, ist kein Geheimnis, ebenso wenig, dass Fonds mit britischen Gewerbeimmobilien im Portfolio derzeit eher Kopfschmerzen haben. Nun punktet Deutschland aber auch dank seines Wohnungsmarktes. Sämtliche deutschen Metropolen und auch B-Städte sind beliebte Ziele für internationales Kapital. Die Wohnungspreise steigen, während sie in Großbritannien auf dem tiefsten Niveau seit sechs Jahren sind, die Anzahl der Transaktionen dort deutlich gesunken ist und Experten weiterhin mit einer sinkenden Nachfrage rechnen. Hinzu kommt, dass das schwache Pfund den Markt und Neuinvestitionen hemmt. Anders in Deutschland: Hier rechnen die Wirtschaftsexperten weiterhin mit niedrigen Zinsen. Investoren gehen nämlich wieder vermehrt auch in Staatsanleihen und in Pfandbriefe, weshalb die Zinssätze der Hypothekarkredite sinken.

Deutschland-Strategie perfekt

Als 6B47 Real Estate Investors haben wir vor zwei Jahren unsere Strategie stark auf den deutschen Markt ausgerichtet – mit Wohn- und Gewerbeprojekten in den Metropolregionen München, Berlin, Frankfurt und Düsseldorf. Dass diese Entwicklung nun so deutlich stattfindet, überrascht dann fast doch ein wenig. Plötzlich spielt Deutschland global ganz vorne mit.

Für Projektentwickler bedeutet dieses Umfeld freilich auch einen härteren Wettbewerb. Baupreise steigen, Grundstückspreise ebenso. Transaktionen werden rascher durchgeführt werden, schnell abrufbares Eigenkapital wird deswegen ein Wettbewerbsvorteil sein. Investoren werden im Rahmen von Forward Deals schon früher in Projekte einsteigen und wohl auch immer mehr dafür zahlen müssen. Der geringe Renditeunterschied zwischen Hotel, Wohnen, Büro, Studentenheimen etc. macht mehr oder weniger alle Assetklassen interessant – Hauptsache, sie sind im sicheren Hafen Deutschland. ■



Peter Ulm, Vorsitzender des Vorstandes | CEO
6B47 Real Estate Investors AG

Leistbares Wohnen. Nein: Leistbare Qualität

Während die einen Vermögen erben, kämpfen die anderen darum, sich das Wohnen leisten zu können. Dabei sind freilich auch die Ansprüche an den Wohnraum gestiegen, die Mieten ebenso – die Gehälter nicht. In dieser Spirale kursiert die Forderung nach mehr leistbarem Wohnraum durch Österreich, doch ein paar Stellschrauben für eine Entspannung des Wohnmarktes gibt es.

Der Bauwirtschaft geht's gut – die Auftragsbücher sind voll, die Baukosten sind laut Statistik Austria wieder gestiegen, die Baupreise sind auf einem guten Niveau. Die Nachfrage nach leistbarem Wohnraum steigt aber ebenso, und das stellt die Bauwirtschaft vor eine Herausforderung, soll doch günstig gebaut werden, dabei aber ja die gehobenen Ansprüche an den Wohnraum verwirklicht werden.

Fünf-Euro-Miete und Enteignung

Fakt ist, die Wohnungspreise explodieren – auch außerhalb von Österreich. In Deutschland gibt es ernsthafte Diskussionen, ob nicht Unternehmen, die mehr als 3.000 Wohnungen besitzen und deshalb die Mietpreise fest im Griff haben, enteignet werden sollen – um die Wohnungen wieder für eine breitere Bevölkerungsgruppe leistbar zu machen. Eine starke Ansage, die aber zugleich die Verzweiflung ob der in die Höhe geschnellten Mietpreise widerspiegelt. In Österreich – besonders engagiert zeigen sich dabei Wien und Vorarlberg – ist man bemüht, die Mietpreise zu senken. Die Fünf-Euro-Miete ist hier ein Schlagwort, also die Quadratmetermiete inklusive Betriebskosten, das schaffen jedoch nur wenige. Leistbarer Wohnraum ohne Abstriche an die Qualität gilt für viele Bauträger als die Quadratur des Kreises.

Da wird dann schon mal auf Garagen oder Liftanlagen verzichtet – selbstverständlich im Einverständnis mit den zukünftigen Mietern. Laut einer aktuellen Umfrage von Gallup, im Auftrag des Verbandes der gemeinnützigen Bauträger Österreichs, GBV, die den Löwenanteil an günstigem Wohnraum errichten, stellt die Bevölkerung den Bauträgern des GBV zwar ein sehr gutes Zeugnis aus – jedoch mit einem sorgenvollen Blick auf weitere Preissteigerungen und die künftige Leistbarkeit. 92 Prozent der GBV-Bewohner und 88 Prozent der Nicht-Bewohner bewerten die Bedeutung des gemeinnützigen Wohnbaus für das Wohnungswesen in Österreich als hoch. Finanziell leistbar, aber auch die hohe Wohnqualität, bedingt durch gute Ausstattung, Infrastruktur und Sicherheit, wird vielfach als Charakteristikum erwähnt. Positiv betont wurde in der Umfrage allgemein die hohe Lebens- und Wohnqualität – als sehr negativ allerdings eben der Kostenfaktor: Sowohl Miet- als auch Kaufpreise werden als kaum leistbar erachtet.





Wohnen am Park – ein beispielhaftes Wohnprojekt, das günstiges Wohnen aufgrund einer speziellen Bauweise ermöglicht.

erreicht er Planungs- und Kosteneffizienz trotz hoher Wohnqualität. Auch die BUWOG forciert mehr Wirtschaftlichkeit beim Bauen, um mehr leistbaren Wohnraum zukünftig bauen zu können, so Holler: „Leistbar bauen kann man – wenn man nicht zu gierig ist und sich keine zu hohen Margen erwartet.“

Doch sind die Nutzer bereit, Abstriche zu machen? Auch diese Frage stellte die Umfrage der GBV. Fazit: Sparbereitschaft gibt es bezüglich Wohnungsgröße, Architektur und Barrierefreiheit. Die Stadt Wien versuchte mit dem Smart-Wohnbauprogramm der Kostenexplosion ebenso entgegenzuwirken. Die Ziele der Initiative waren u. a. ein niedriger Eigenmittelbeitrag von 60 Euro pro Quadratmeter und eine Miete von 7,50 Euro pro Quadratmeter. Erste Praxisbeispiele zeigen – es geht. Der Wohnbau „Wohnregal“ im Sonnwendviertel entstand im Rahmen des ersten Smart-Wohnungen-Bauwettbewerb. 148 Wohneinheiten, davon 116 Smart-Wohnungen, wurden von den Architekten Geiswinkler & Geiswinkler geplant und vom Bauwärtiger Heimbau errichtet – ohne sichtbare Qualitätsunterschiede zu konventionellen Wohnbauten.

Was machen die Jungen?

„Vor allem junge Menschen stöhnen unter den hohen Mietkosten. Mit der Mietkostenexplosion muss endlich Schluss sein“, wettet Renate Anderl, Präsidentin der Arbeiterkammer Wien. Das Institut für empirische Sozialforschung führte im Auftrag der AK eine Befragung bei 503 Wienern durch. Die Befragten waren maximal 35 Jahre. Interviewt wurden Mieter, die innerhalb der vergangenen fünf Jahre eine Wohnung in Wien neu angemietet oder einen befristeten Mietvertrag verlängert haben. Das durchschnittliche Haushaltseinkommen lag bei rund 2.800 Euro netto im Monat. Ein Wohnbonus zur steuerlichen Absetzbarkeit eines Teils der Wohnkosten soll eine Entlastung bringen, so der Vorschlag der AK. Zudem wird ein neues Mietrecht mit tauglichen Obergrenzen gefordert, das Befristungen

WAS IST LEISTBAR?

In Österreich werden im Schnitt 25 Prozent des Nettoeinkommens für Wohnkosten bezahlt. Österreich liegt damit laut Eurostat deutlich unter dem EU-Durchschnitt. In Deutschland kommt das Thema leistbarer Wohnbau massiv unter Druck: Mittlerweile zahlen 40 Prozent der Haushalte in Großstädten mehr als 30 Prozent für ihre Miete. Spitzenreiter ist London – dort beträgt der Wohnkostenanteil in manchen Bezirken bis zu 90 Prozent des Einkommens. Die Mieten steigen – im Gegensatz zum Einkommen. Dies stellte jüngst auch der Dachverband Housing Europe fest und warnte zugleich vor der weiteren Entwicklung, wenn keine Gegenmaßnahmen getroffen werden.

In Österreich betragen die Mieten pro Quadratmeter inklusive Betriebskosten im Durchschnitt 7,60 Euro. Am teuersten wohnt man in Salzburg – am günstigsten im Burgenland mit 5,80 Euro pro Quadratmeter.

Einsparungen schwierig

Paradoxerweise steigen aber die Ansprüche: Balkon, Abstellraum, Freiflächen, Aufzug und Keller werden als selbstverständlich vorausgesetzt. Da wird es mit Einsparungen schwierig. Andreas Holler von der BUWOG forciert bei einer Vielzahl an Wohnbauten leistbaren Wohnbau, mit Mieten von rund sechs Euro pro Quadratmeter. Als wesentliche Stellschraube beschreibt er eine kluge und effiziente Planung: „Aber natürlich geht es vor allem um die Grundstückspreise, die in den vergangenen Jahren explodiert sind. Mit diesen Preisen sind leistbare Wohnbauten schwierig.“ Auf mehr Wirtschaftlichkeit beim Planen und Bauen setzt auch Kallinger, der mit seinem Slim-Building-System besonders günstige Wohnbauten realisiert. Mit einer kompakten Bauweise

PREISBREMSE DURCH BAUORDNUNG – DROHT DAS GROSSE BAUTRÄGERSTERBEN?

Droht das große Bauträgersterben, weil die Stadt die Widmungskategorie „Geförderter Wohnbau“ eingeführt hat? Winfried Kallinger glaubt in diesem Gastkommentar, dass die Eigentümer auch mit einer maßvolleren Vervielfachung ihres Grundstückswertes zufrieden sein werden.

Wenn man den diversen Aussendungen und Stellungnahmen der gewerblichen Wiener Immobilienwirtschaft und ihrer Vertreter Glauben schenkt, ist das Ende der Bauträger nahe, zumindest der kleineren. Schuld daran sei die Novelle der Wiener Bauordnung, die ab März 2019 eine Preisbremse bei Neuwidmungen durch die Widmungskategorie „Geförderter Wohnbau“ einzieht. Danach dürfen größere Wohnbauvorhaben in solchen Gebieten nur dann bewilligt werden, wenn die Grundkosten den Grenzen der Wohnbauförderung entsprechen, die derzeit mit 188 Euro pro Meter Bruttogrundfläche bzw. rund 250 Euro pro Meter Wohnnutzfläche und einer Mietzinsbeschränkung von 4,87 Euro pro Meter limitiert sind. Das schmerzt, schließlich war die Branche – egal ob gewerbliche Investoren oder Ableger von Gemeinnützigen – gewohnt, selbst in sogenannten schwachen Lagen etwa das Dreifache als normal anzusehen.

Gewinnmaximierung ist keine öffentliche Aufgabe

Bei näherer Betrachtung sind die Todesanzeigen für die Branche vielleicht etwas verfrüht. Die Preisbremse betrifft ja nur noch nicht gewidmete Grundflächen und damit nicht laufende Bauträgerprojekte, sondern Grundflächen, die man als Bauhoffungsland bezeichnen könnte, also Flächen, die mangels Widmung noch gar nicht bebaut werden dürfen. Die Eigentümer solcher Flächen sind eine bunte Mischung aus ehemaligen Landwirten, mehr oder weniger spekulativ agierenden Investoren, aber natürlich auch Bauträgern jeder Art, die alle eines gemeinsam haben: Sie erwarten sich aus der künftigen Widmung für das derzeit boomende Wohnen satte Gewinne bzw. die Vergoldung ihrer bis dato eher nicht gerade wertvollen brachliegenden Gründe.

Das ist legitim, sicherlich, aber man muss sich schon fragen, ob es Aufgabe des öffentlichen Widmungsgebers ist, Gewinnmaximierung für private Grundeigentümer zu betreiben, wenn auf der anderen Seite die öffentliche Aufgabe, leistbaren Wohnraum zu ermöglichen, auf der Strecke bleibt. Der für manche dadurch in den Grundfesten erschütterte Rechtsstaat relativiert sich, wenn man den uralten aus den 1930er-Jahren stammenden § 43 der Wiener Bauordnung kennt: Danach können unbebaute Liegenschaften enteignet werden, wenn „an der Verbesserung der Stadtstruktur ein besonderes öffentliches Interesse besteht“. Damit ist zwar die städtebauliche Struktur gemeint, aber die Anpassung dieser Enteignungsmöglichkeit an die heutigen Notwendigkeiten wäre wohl auch denkbar gewesen – so gesehen hat die Branche noch Glück gehabt, dass sie nur mit einer Preisbremse davongekommen ist.

Maßvolle Vervielfachung

Aber dieser Aspekt ist nicht wirklich wesentlich: Wichtiger ist die Chance für vernünftige Bauträger, nicht durch maßlose Preisforderungen und Preisrallyes von „Investoren“, die an einen ewigen Wohnbauboom glauben, aus dem Markt gedrängt zu werden. Wichtiger ist auch die Aussicht auf die Wiederentdeckung von Wohnqualität, die nicht durch hemmungsloses Ausquetschen von Nutzflächen konterkariert wird, um die übersteuerten Preise zu kompensieren. Die neue Widmungskategorie ist daher vielleicht ein Unglück für den einen oder anderen, der sich verspekuliert hat, aber ein Glück für Bauträger, die sich mit einer vernünftigen Zukunftsperspektive an der Entwicklung der Stadt beteiligen wollen. Und letztlich muss man sich auch keine Sorgen machen, dass niemand mehr sein Grundstück verkaufen wird; nach einer gewissen Gewöhnungsphase werden die Eigentümer auch mit einer maßvolleren Vervielfachung ihres Grundstückswertes zufrieden sein, bevor sie auf ihren brachliegenden Grundstücken ohne Widmung sitzen bleiben. ■



ÜBER DEN AUTOR

Winfried Kallinger ist Projektentwickler mit einem beachtlichen Track Record, viele Projekte von ihm wurden ausgezeichnet. Er lehrt an der Uni Wien, FH-Immobilienwirtschaft Wien, ist Fachautor und führt den Vorsitz im ÖNORM-Komitee zum BTVG.

>

nur noch in Ausnahmefällen zulässt und die Maklerprovision für Mieter verbietet. 28 Prozent der Befragten sind in einen Gemeinde- und 31 Prozent in einen Genossenschaftsbau gezogen. Eine private Mietwohnung haben 41 Prozent der jungen Wiener angemietet. Im Schnitt wird in einer 72 Quadratmeter großen Wohnung gelebt, die ohne Strom, Heizung und Warmwasser über 790 Euro monatlich kostet. Für eine vergleichbare Gemeindewohnung werden 540 Euro pro Monat bezahlt. Für Genossenschaftswohnungen sind im Schnitt knapp 600 Euro pro Monat fällig. „Die günstigsten Wohnungen gibt es bei der Gemeinde. Obwohl die Befragten dort nur über unterdurchschnittliche Einkommen verfügen, ist die Mietkostenbelastung nicht höher als bei Genossenschaftswohnungen und deutlich geringer als im privaten Segment“, erläutert Thomas Ritt, Leiter der Abteilung Kommunalpolitik der AK. „Hier zeigt sich erstens, wie wichtig Gemeindewohnungen sind, und zweitens, dass sie an die richtigen Leute vergeben werden.“

Zukunft Sanierung

Welche Erwartungen gibt es an die Zukunft? „Primäres Thema ist die Sicherstellung von leistbarem, kostengünstigem Wohnraum. In weiterer Folge ist auch die Sanierung der Wohnungsbestände eine Herausforderung für die Zukunft“, erklärt Karl Wurm, Obmann der GBV. Georg Bursik, Geschäftsführer Baunit, sieht das Thema leistbares Wohnen wesentlich komplexer: „Dieser Bereich wird heute von einer Reihe von Faktoren beeinflusst. Dabei geht es nicht allein um Kosten der Wohnungserrichtung, sondern auch um den laufenden Betrieb und Substanzerhalt. Die wachsende Bürokratisierung – Stichwort Stellplatzverordnung – und die Schaffung immer weiterer technischer Vorgaben tragen zu einer rasanten Verteuerung des Wohnraums bei. Ein entscheidender erster Schritt zu leistbarem Wohnen wäre demnach die Entbürokratisierung und Entrümpelung der Bauordnungen sowie ein Einbremsen der überhandnehmenden technischen Ausstattung in Gebäuden.“ ■

Viel Grün, der Traum vom eigenen Haus und – vor allem – die hohen Preise in den Städten treiben junge Familien ins erweiterte Umland – so auch ins Waldviertel.

IMMER MEHR FAMILIEN ZIEHEN AUFS LAND

Während Junge und Ausländer zum Studieren oder Arbeiten in die Städte ziehen, verlassen wohnungssuchende Familien mittlerweile wieder häufiger die Zentren und ziehen ins Umland, wo mehr Wohnfläche weniger kostet, so eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW). Medial wahrgenommen wird eher nur die große Urbanisierung. Differenziert betrachtet zeigt die Studie aber klar: Für das Bevölkerungswachstum sorgen vor allem junge Inländer und Zuwanderer. Familien ziehen dagegen immer häufiger ins Umland der Großstädte – dort können sie sich mehr Wohnfläche leisten.

Auch in Österreich sei dieser Gegentrend wahrnehmbar. „Wohnen in ländlicher Lage ist wieder gefragt. Vor allem Familien mit Kleinkindern, aber auch Best Ager wünschen sich ein Zuhause außerhalb der Großstädte“, analysiert man bei Raiffeisen Immobilien und verweist auf das Waldviertel. Der Fall des Eisernen Vorhangs, Folgeinvestitionen in Infrastruktur, die günstigen Immobilienpreise sowie gesellschaftliche Trends würden sich positiv auf die Standortattraktivität auswirken. Seit 2009 seien laut Raiffeisen Immobilien mehr als 45.000 Menschen in die Region im Nordwesten Niederösterreichs gezogen, 2018 wechselten im Waldviertel rund 2.200 Immobilien den Besitzer, um 27 Prozent mehr als noch vor fünf Jahren. „Besonders beliebt ist die Region bei jungen Paaren mit Kindern. Die größte Gruppe der Zuziehenden ist um die 30 Jahre alt. Viele von ihnen bringen Kinder mit“, so Peter Weinberger, Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich. 11.963 der zuziehenden Menschen kamen aus Wien ins Waldviertel. Freilich sind diese Zahlen immer in Relation zur Abwanderung zu setzen, und ja, es ziehen auch viele aus der Region weg, die Wanderungsbilanz ist aber positiv, es sind 3.369 mehr Hauptwohnsitzer zugewandert als abgewandert.

Ländlich geprägte Gebiete mit schlechter Infrastruktur profitieren hingegen von der neuen Stadtfucht bisher kaum, belegen die IW-Wissenschaftler in ihrer Studie. Regionen mit schlechter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und schlechter Breitbandversorgung schrumpfen ungeachtet des Trends weiter.



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

PROPTechs *homemade!*

**Vier österreichische Proptechs,
die helfen, gute Immobilien an die
richtigen Leute zu bringen.**

MAKLER

Service bitte!

Die Immobilienvermittlung muss besser werden. Vielleicht helfen zwei Innovationen aus Österreich dabei. Mit dem einen kann der Immobilienmakler zum One-Stop-Shop für alle Produkte rund ums Zuhause werden, das andere ermöglicht Besichtigungen, wann und wie oft der Interessent es will.

Kunden verstehen nicht, warum sie dem Makler Provision zahlen sollen. Das wird sich in den nächsten Jahrzehnten nicht ändern, so sich die Makler nicht verändern. Und das werden sie müssen – allein weil es die Digitalisierung diktiert. Den bevorstehenden Wandel des Maklerberufs haben wir bereits beschrieben (siehe IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2|16, online unter www.immobilien-wirtschaft.at).

Kurzfassung: Makler werden gut beraten sein, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und nicht die vermittelten Objekte, die Honorare werden kleiner, die Leistung muss transparent gemacht werden und digitale Helferleins sollten dort integriert werden, wo sie den Vermarktungsprozess effizienter machen können. Hier haken die beiden heimischen PropTechs Elyfant und frimmo – mit komplett unterschiedlichen Ideen – ein. Mit dem Elyfant-Portal im Rücken kann der Immobilienmakler plötzlich viele Services rund ums Wohnen

mitanbieten – sei es eine Finanzierung, Produkte wie Küchen, Haushaltsgeräte, Baustoffe, Fenster, Türen, Umzugsservice usw. Das hilft den Kunden, deren Zeitbudget ohnehin begrenzt ist, es hilft den Unternehmen, die dadurch ihre Leistung oder Produkte an eine Zielgruppe bringen, die sie sonst ausklammern, und es hilft dem Makler, er kann mit einem 360-Grad-Service punkten und sich so von seinem Wettbewerb abheben. Plus: Im Hintergrund von Elyfant läuft ein B2B-Marktplatz, der wie ein MLS-System funktioniert und





Wohnung inklusive Küche, Finanzierung, Boden, Umzugs-service und viel mehr: Dank Elyfant kann der Immobilienmakler dem Kunden alles rund ums Wohnen anbieten.

mit dem der Makler Zusatzeinkommen generieren kann: Die Partner legen fest, was sie zu welchen Konditionen anbieten, etwa „Wenn Sie unsere Waschmaschine mitanbieten, können Sie Ihrem Kunden 100 Euro Rabatt geben“, oder es kommt zu Provisionszahlungen für den Makler. Dieses Prinzip lässt sich in Elyfant für Produkte und Dienstleistungen rund ums Wohnen anwenden, aber – Achtung! – eigentlich auch für Immobilien selbst. Somit werden plötzlich Tipggeber-Provisionen oder echte MLS-Zusammenarbeitsmodelle möglich. Einmal angemeldet und die Konditionen definiert, steuert das System den restlichen Prozess recht autonom, es zeigt in einem Cockpit übersichtlich, welche Anfragen und Tasks noch un bearbeitet sind und wo bereits automatisch Geld geflossen ist. Die Objekte können über Schnittstellen zu JustImmo, Edireal, OnOffice, ImmoZ und Immformer kostenlos auf die Plattform eingebracht werden. Für die Zulieferer sind Basiseinträge kostenlos, der Zugang zum Elyfant B2B-Marktplatz hingegen ist kostenpflichtig.

Besichtigungen, wann man will

Nach einer ersten Testphase stellt frimmo nun seine Idee allen Maklern, Eigentümern und Wohnungssuchenden zur Verfügung. Die Gründer Patrick Schmidt und Christian Pirkner haben ein digitales Zutrittssystem entwickelt, über das alle Interessenten jederzeit die Wunschwohnung besichtigen können – dann, wann sie Zeit haben. Das kann mit oder ohne Makler sein. Die mechanischen Schlösser der Wohnung werden mittels adaptierten Nuki-Schlössern „digitalisiert“, das Smartphone der Interessenten dient als Schlüssel und öffnet sowohl Haus- als auch Wohnungstür. Da schreien jetzt alle gleich auf! Vandalisten werden alles verwüsten, Partyexzesse stattfinden, Obdachlose in den Heimen hausen. Die Ängste seien unbegründet, meint Patrick Schmidt. Denn erstens weiß man ja, wann wer wie lange in welcher Wohnung war, das Schloss verschließt sich nach Verlassen der Wohnung wieder, zweitens gibt es weitere Kontrollmechanismen wie Feedback-Abfragen nach der Besichtigung, drittens weiß man aus anderen Märkten wie Kanada, wo es schon lange

TREND #6
PROPTECH



Man kann den Besichtigungstermin nach Lust und Laune wählen – weil man die Türen ohnehin mit dem Handy öffnet.

sogenannte Locking-Systeme gibt, dass es sehr selten zu Schäden kommt. Weiters kann man die Wohnung ja nicht komplett anonym besichtigen. Entweder der Makler selbst lädt einen Interessenten zur frimmo-Besichtigung per Mail ein (und kennt daher die Daten bzw. die Kunden) und sendet ihm den digitalen Schlüssel, oder der Wohnungssuchende registriert sich direkt auf der frimmo-Website und erhält dadurch Zutritt zu allen frimmo-fähigen Objekten – auch hier ist die Identität des Users klar. Jedenfalls kann sich der Interessent über die App ganz nach Lust und Laune einen Termin zur Besichtigung wählen, Zusatz-Gadgets wie Wegbeschreibung, Exposé gibt es auf der App ebenso.

Kosten

Die Ausstattung einer Wohnung mit der frimmo-Hardware (Smartlock und Internet) ist für Eigentümer und Makler derzeit kostenlos. Vergebührt wird lediglich der Versand von digitalen Schlüsseln mit 8 Euro pro Verwendung bzw. zumindest 3 digitalen Besichtigungen pro Monat in Form einer Mindestgebühr. Zukünftig könnte für die Erstinstallation einer Wohnung eine Setup Fee anfallen bzw. wird seitens frimmo auch über eine Plattformgebühr für Nutznießer der Statistik nachgedacht, so Firmengründer Patrick Schmidt.

www.frimmo.at
www.elyfant.at

>



BAUTRÄGER

Entwicklungshilfe

Findheim bringt Bauträgern vorqualifizierte Leads, für die erst bezahlt werden muss, wenn die Interessenten wirklich kaufen. Beim Entwickeln des richtigen Produkts hilft Exploreal.

Leichter wird es für Bauträger nicht, Grundstücke in Ballungsräumen sind knapp (siehe auch Seite 32), Baukosten steigen, die Auflagen sind kompliziert. Zwei intelligente Ideen aus Österreich könnten ihnen helfen. Zwei in der Branche nicht Unbekannte (der umtriebige Alexander Bosak und der Datenexperte Matthias Grosse) haben mit Exploreal eine Software entwickelt, die Bauträgern einen recht umfassenden Marktüberblick liefert.

„Mit der Datenbank lassen sich die wichtigsten Fragen – von der Projektakquise über die Projektentwicklung bis hin zur Vermarktung –, für deren Beantwortung ein Unternehmen seriöserweise mehrere Tage Zeit braucht –, mit wenigen Klicks leicht beantworten“, fasst Exploreal-Geschäftsführer Matthias Grosse die Idee zusammen. So sind beispielsweise aktuelle

und zukünftige Projekte auf Bezirksebene mit der Software leicht abrufbar. Man erfährt, welche Wohnungen sich zu welchen Preisen am schnellsten verkaufen lassen und wer die Käufer sind, so Grosse. Selbst der Grundkostenanteil, der für jedes Projekt extra ermittelt wird, sei herauslesbar. Außerdem würden folgende Fragen beantwortet werden: Welche aktuellen und zukünftigen Wohnbauprojekte sind bzw. kommen auf den Markt? Welche Wohnungen lassen sich an einem Standort am schnellsten verwerten und welche finden keinen Absatz? Welche Preise können am jeweiligen Standort erzielt werden und wie hoch liegt die Spanne zwischen Angebotspreis und Verkaufspreis? Die Antworten sind für jeden Projektentwickler wesentlich – und entscheiden über Erfolg oder Misserfolg der Immobilie.

Klasse statt Masse

Apropos – Käufer braucht es am Ende des Tages auch. Wie kommt man zu denen dann? Vielleicht mit der Hilfe von

STARKER PARTNER



DIE WOHNKOMPANIE ist Ihr bonitätsstarker Partner für Wohnungsbau. Unsere Neubauprojekte erfüllen alle Ansprüche an ein perfektes Immobilien-Investment: attraktive Lagen, nachhaltige Renditen und stabile Wertzuwächse. Direkt vom Bauträger, solide gebaut und top-ausgestattet.

DWK DIE WOHNKOMPANIE GMBH, Hohenstaufengasse 6 / 4. OG
1010 Wien, 01/890 51 04, WWW.WOHNKOMPANIE.AT



DIE WOHNKOMPANIE
Wir entwickeln Lebensräume

Findheim. Vordergründig ist das eine Such-Plattform, im Hintergrund wartet da aber viel mehr. Während die meisten Plattformen ihr Augenmerk ja auf die Anzahl der Besucher legen, spezialisierte sich Findheim – die komplett neu aufgestellte Nachfolge von zoomsquare – auf Qualität. Damit soll der Suchende das besser finden, was er will. Bauträger hingegen profitieren von klar qualifizierten Interessenten. Wie soll das gehen? „Wir erheben durch das Stellen von Fragen mehr und mehr Daten über die User und können so Profile zeichnen, die auch softe Kriterien beinhalten“, erklärt Jürgen Leger, Geschäftsführer von Findheim. Diese Profile werden im Hintergrund mit den Objektdaten gematcht, die passendsten Objekte werden dem User dann transparent in einem individuell erstellten Feed präsentiert. Das Listen

der Objekte für Bauträger oder Makler ist ebenso kostenlos wie die Suche. Sobald ein User eine Anfrage zu einem Objekt tätigt, bekommt der jeweilige Verkäufer einen teilanonymisierten Lead zugesandt, wo er erkennen kann, wie gut sein Objekt zu ebendiesem User passt, was dessen Präferenzen sind, in weiterer Folge eventuell auch noch eine Kategorisierung nach Sinus-Milieus und Ähnlichem, heißt es bei Findheim. Möchte der Verkäufer mit dem Wohnungssuchenden in Kontakt treten, kann er diesen Lead per Knopfdruck annehmen und bekommt automatisch sämtliche Daten in seine Maklersoftware eingespielt. Auch hierfür fließt immer noch kein einziger Euro.

Gezahlt wird bei Abschluss

Wie verdient Findheim dann Geld? „Wir sind der Überzeugung, dass wir mithilfe der Vorqualifikation bessere Abschlussraten erzielen können als der Wettbewerb und verrechnen erst dann, wenn ein von uns vermittelter Lead tatsächlich ein

Objekt beim Verkäufer ersteht“, so Leger. „Wir bewegen uns dabei dann in einem Bereich ähnlich der Tippgeberprovision. Uns ist bewusst, dass Makler und Bauträger ihr Geld mit Verkäufen verdienen – nicht mit Leads. Wir wollen diesen Prozess als Partner langfristig begleiten, den Erfolg unserer Kunden vergrößern und mit ihnen mitwachsen.“ ■

www.exploreal.at
www.findheim.at

SMART TINY BUSINESS IM HOHO WIEN



FACTS HOCHHAUS

Sichtbare Holzoberflächen in allen Räumen
Lichtdurchflutetes Holzhochhaus 84 Meter hoch
24 Stockwerke mit Freizeitebenen u. Gastronomie
Moderne Arbeitswelt im Grünen, neben dem See
Multimediale Vernetzung per Multimedia-App

FACTS SMART TINY BUSINESS

Bezugsfertiges Büro mit monatlichem Fixpreis
Flächen nach Bedarf von 20 bis 200 m²
Zugang über eigene Looby, neben U2-Station
Reinigung inkludiert
Öffenbare Fenster mit Sonnenschutz
Tiefgaragenplätze u. Hochgarage gegenüber

FACTS PREISE

Flächen ab EUR netto 510,-/– verfügbar
Möblierung auf Wunsch gegen Aufpreis möglich
BK- und FM-Kosten werden variabel abgerechnet



mieten@hoho-wien.at
www.hoho-wien.at

ein Projekt der
cetus
Baudevelopment GmbH



Facility Data Manager als neuer Beruf?

Der Beruf des Facility Managers ändert sich mit der digitalen Transformation dramatisch. Geld wäre da, aber es fehlt an kompetenten Managern.

Klingt ja super: Big Data! Wow. Was man damit alles machen könnte! Also, wenn man ... also, die Gebäudedaten, ja welche eigentlich? Und wie genau? „Eine erfolgreiche Digitalisierung des Facility Managements bietet großes Potenzial für Effizienzsteigerungen, macht bisher aber nur kleine Fortschritte“, lautet die Zusammenfassung einer Studie des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Lünendonk & Hossenfelder. Man brauche Sensoren, Schnittstellen zu bestehender Software, eine kontinuierliche Pflege der Daten sowie Software, die die bestehenden, oft unstrukturierten Daten auswertet und aufbereitet. Und man benötigt qualifizierte Leute, die das Ganze clever managen: Voilà, der Facility Manager der Zukunft!

Digitalisierung als Lösung

Ein solcher Wandel des Berufs wäre nicht einmal schlecht. Noch immer wird der Facility Manager regelmäßig mit einzelnen Service-Erbringern verwechselt. Wer daher als Otto Normalverbraucher zwischen Facility Management und Facility Services unterscheidet, hat schon einmal einen Schritt in die richtige Richtung gemacht. Das eine ist eine echte Management-Aufgabe, also organisieren, kontrollieren usw., das andere sind Services, also etwa Wartungen der



Haustechnik, Reinigung, Abrechnungen. Das falsche Bild, dass ein Facility Manager ein Techniker oder Hausmeister sei, hält sich hartnäckig, wie eine aktuelle Umfrage der Branchenverbände FMA (Facility Management Austria) und der IFMA (International Facility Management Association) bestätigt. Fachleute fehlen an beiden Enden: „Wir haben bereits jetzt einen immensen Fachkräftemangel, dieser wird sich in den nächsten Jahren weiter verstärken. Die gute Baukonjunktur und der Trend zum Outsourcing bei mittelständischen Unternehmen werden zu einem kontinuierlichen Wachstum in der FM-Branche führen. Der Fachkräftemangel wird die FM-Unternehmen allerdings im Wachstum bremsen“, resümiert der Geschäftsführer von WISAG Österreich, Thomas Fastenrath.

Vielleicht löst ausgerechnet der Sprung in die Digitalisierung das Problem. Der Beruf des Facility Managers wird vielschichtiger und attraktiver. Der FMler der Zukunft muss auch Digitalexperte, Data Scientist und Innovationsmanager sein. Das ist spannend und könnte den Beruf wieder sexy machen. „Bei diesen zukünftigen Anforderungen werden gut ausgebildete Personen unumgänglich sein. Es muss ein ganzheitliches Bewusstsein entstehen und auch erkannt werden, welche Möglichkeiten, aber

**EINMAL MEHR
WIRD KLAR,
DASS FACILITY
MANAGER
ALLROUNDER
SEIN MÜSSEN.**

Doris Bele,
Vorstandsvorsitzende FMA

DAS ERFORDERT EINE GANZ NEUE KOMBINATION AUS PSYCHOLOGIE, TECHNIK UND DIGITALER TECHNOLOGIE AUCH IN DER AUSBILDUNG.

Thomas Fastenrath, WISAG

branche, die Unternehmensgebäude digital zu erfassen, um so eine Grundlage für intelligente Gebäude zu schaffen. Von diesen gesammelten Daten profitierte nun auch der Vertrieb, indem er die so mögliche Visualisierung der Immobilien in Gesprächen mit potenziellen Mietern nutzen konnte. Querdenker sind also willkommen, wie auch Fastenrath zusammenfasst: „Der digitale Wandel wird durch den steigenden Einsatz von Technologien sicher zu einer Evolution des Berufsbilds führen. Der Facility-Manager wird sich zunehmend mit dem Thema Digitalisierung und Schnittstellen zur menschlichen Arbeit wie Instandhaltung, Wartung, Kontrolle und persönlichem Kundenkontakt beschäftigen müssen. Das erfordert eine ganz neue Kombination aus Psychologie, Technik und digitaler Technologie auch in der Ausbildung.“ ■

auch Verantwortung die vorhandenen Daten bedeuten“, meint Thomas Tischler, Geschäftsführer ÖFM. Gleichzeitig muss der Facility Manager auch inhaltlich in den Gebäude(service)themen fit sein, wie Doris Bele, Vorstandsvorsitzende der FMA, warnt: „Da braucht es neben einer fundierten Ausbildung auch ein entsprechendes praktisches Fachwissen, damit die Manager richtige Entscheidungen treffen können. Einmal mehr wird klar, dass Facility Manager Allrounder sein müssen.“ Woher die kommen, ist aber noch nicht ganz klar. Peter Edelmayer, Geschäftsführer von Dussmann Service Österreich: „Wir hoffen aktuell noch auf genügend Absolventen von Schulen, Fachhochschulen und Universitäten. In der Zwischenzeit müssen die Unternehmen selbst interne Aus- und Weiterbildungen initialisieren und durchführen.“

Das Geld dafür ist da

Innovativen Kräften und mutigen Managern steht die Welt offen, an den Unternehmen scheitert die Digitalisierung nämlich nicht, stellt Lünendonk-Studienautor Thomas Ball fest: „Insgesamt gaben fast alle Studienteilnehmer an, dass das eigene Unternehmen Budgets für Digitalisierungsprojekte bereitstellt.“

Wer wagt, gewinnt

Und plötzlich kommen durch die an sich langfristig angelegte digitale Transformation unerwartete, aber gerne willkommene Effekte daher: etwa ungeahnte Mehrwerte. So war das Ziel eines Auftraggebers aus der Immobilien-

Gebäude werden in Zukunft anders funktionieren, als bisher. Sensoren (wie die kleinen anklebbaren Plättchen) und Big Data sind dafür nur ein Beispiel.

REKORDJAHR 2017 ERNEUT GETOPPT

ISS Facility Services Österreich mit zweistelligem Wachstum

Die ISS Facility Services GmbH konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre Marktführerschaft in Österreich weiter ausbauen und das Geschäftsergebnis eindrucksvoll steigern. Erich Steinreiber, CEO von ISS Österreich, ist mit der Entwicklung des Unternehmens am heimischen Markt sehr zufrieden: „2018 war für ISS Österreich ein außergewöhnlich gutes Jahr, und somit hat sich die positive Entwicklung der letzten Jahre fortgesetzt. Der klare Kundenfokus und gezielte Entwicklungs- und Fördermaßnahmen für unsere MitarbeiterInnen und Führungskräfte haben dazu auch einen wesentlichen Beitrag geleistet. Besonders erfreulich ist auch, dass wir mit unserer Cateringmarke taste'njoy für unsere Kunden zusätzlich



Erich Steinreiber,
CEO ISS
Österreich.

FOTO: ISS

besondere Servicemomente geschaffen haben.“ ISS Global wird sich zukünftig verstärkt der Entwicklung und dem Ausbau von Key-Account-Kunden mit dem Potenzial für integrierte Servicemodelle widmen und hat dazu auch die Organisation entsprechend ausgerichtet. Als Gesamtanbieter für Facility-Service-Lösungen, mit einem hohen Eigenleistungsanteil und wichtigen strategischen Kooperationspartnern, möchte ISS Wachstum und Gewinn in den nächsten Jahren kontinuierlich erhöhen.

ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG

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.



WOHNRECHT

von Olivia Eliasz
168 Seiten

32,- Euro

70 klassische Fälle aus MRG, ABGB und WEG

Egal ob Vermieter, Mieter oder Eigentümer, das Wohnrecht betrifft jedermann. In der Praxis wirft es viele Fragen auf, deren Lösungen sich nicht immer dem Gesetz entnehmen lassen. Dieses Buch widmet sich 70 klassischen und praxisorientierten Fragen, die Mieter, Vermieter und Eigentümer betreffen, und hält zu jedem Fall eine ausführliche Lösung parat.

Darf ein Vermieter die Mietvertragserrichtungskosten auf den Mieter überwälzen? Muss ein Mieter den Mietzins immer bis zum Ersten des Monats bei einer entsprechenden Vereinbarung im Mietvertrag zahlen? Wie lang darf sich der Vermieter mit der Rückzahlung der Kaution Zeit lassen? Kann ein Mieter einen befristeten Mietvertrag vorzeitig auflösen? Diese und viele andere praxisrelevante Themen werden behandelt. Mit Fokus auf das ABGB, MRG und WEG lässt dieses Buch keine Fragen mehr offen und ist ein praktischer Wegbegleiter durch das Dickicht des Wohnrechts.



DAS 1 x 1 DER STEUERN BEI IMMOBILIEN

von Karl Portele
und Martina Portele
180 Seiten

32,- Euro

So navigieren Sie sich durch den Steuerschunzel

3. und aktualisierte Auflage des Werkes! Von jährlichen Gesetzesnovellierungen über die Änderung der Rechtsansicht der Finanzverwaltung bis zu den zahlreichen VwGH-Erkenntnissen: „Das 1 x 1 der Steuern bei Immobilien“ gibt einen Überblick über die aktuellen Änderungen in der Immobilienbesteuerung. Mit rund 90 Praxis- und Abrechnungsbeispielen sowie einer Anleitung für die Erstellung von Steuererklärungen mit Ausfüllhilfen ist es unentbehrlich für jeden Praktiker. Ob Immobilienbesitzer, -vermieter, -verantwortliche oder Personen, die sich Wissen in der Immobilienbesteuerung aneignen wollen: Dieses Buch ist der ideale Begleiter durch den Steuerschunzel bei Immobilien.



DAS 1 x 1 DER ABRECHNUNG IM MIETS- UND ZINSHAUS

von Melanie Klinger
und Michael Klinger
134 Seiten

29,- Euro

Bei der Erstellung von Abrechnungen im Miets- und Zinshausbereich sind zahlreiche Besonderheiten und gesetzliche Rahmenbedingungen zu beachten.

Das Buch „Das 1 x 1 der Abrechnung im Miets- und Zinshaus“ bietet einen raschen Einblick in die Praxis der Erstellung dieser Abrechnungen insbesondere für Praktiker und Auszubildende. Die Autoren erörtern alle rechtlichen Grundlagen und steuerlichen Bestimmungen und beschreiben die Erstellung von Abrechnungen detailliert anhand von Praxisbeispielen. Zum Inhalt:

- Anwendungsbereiche des Mietrechtsgesetzes
- Eigentümerabrechnungen
- Betriebskostenabrechnungen
- Abrechnungen von Gemeinschaftsanlagen
- Hauptmietzinsabrechnungen
- Heiz- und Warmwasserkostenabrechnungen
- Einkommensteuerbeiblätter und -erklärungen
- Umsatzsteuerverrechnung mit dem Finanzamt
- Umsatzsteuerbeiblätter und -erklärungen

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

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett

Grafik Vera Kapfenberger

Fotografie & Bildbearbeitung

Reinhard Lang, Matthias Dorninger

Fotos IREBS/Thomas

Plettenberg (S. 06), Tish11 on

shutterstock.com (S. 09), Annie

Spratt on Unsplash (S. 08–13),

Filip Kominik on Unsplash (S. 14),

Christoph Meissner (S. 15),

A-TAH (S. 16, 17), KU64.de/Tobias

Hein (S. 18), KU64.de/Stefan

Lucks (S. 18), Strauss & Hillegaard

(S. 18), Bruno Klomfar (S. 19),

© Tysto, Wikimedia Commons

(S. 20), OMA (S. 20), Les Eclaircur/

OMA (S. 20), wework (S. 22), 3DEN

(S. 23), Spaces (S. 24), Immofinanz

(S. 25), Your Office (S. 25),

stc (S. 25), Blaue Lagune/Gerald

Lechner (S. 28), Julia Spicker

(S. 29), © Drees & Sommer (S. 30),

6B47 Real Estate Investors AG

(S. 31), Kallinger/Panta (S. 32–33),

Kallinger/Pflügl (S. 34), visualpower

on shutterstock.com (S. 35), pixabay

(S. 36), frimmo (S. 37), Disruptive

Technologies (S. 40–41)

Autoren Karin Fuhrmann,

Gisela Gary, Robert Reich-Rohrwig,

Ernst Zwettler

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. 28–29)

bietet Einblick in die Meinung

führender Immobilienprofis

und entsteht auch unter deren

finanzieller Beteiligung.

Das Innovationsforum (S. 30–31)

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

Wir setzen neue Standards!

Von der Idee zur perfekten Immobilie!

Willkommen in der neuen D-City.
Eröffnung Besucherzentrum am 8. Mai 2019!



CREATING REAL SUCCESS

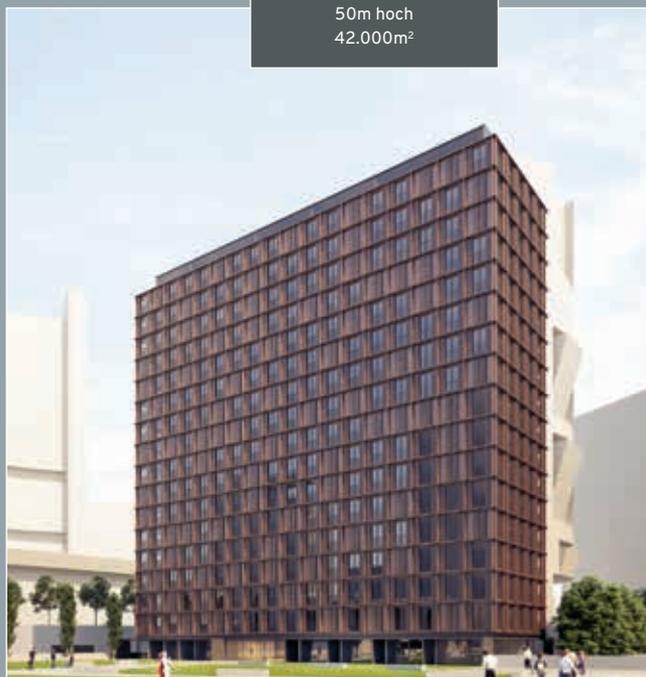
DANUBE FLATS

160m hoch
600 Apartments



DC FLATS

50m hoch
42.000m²



DC3

100m hoch
832 Zimmer



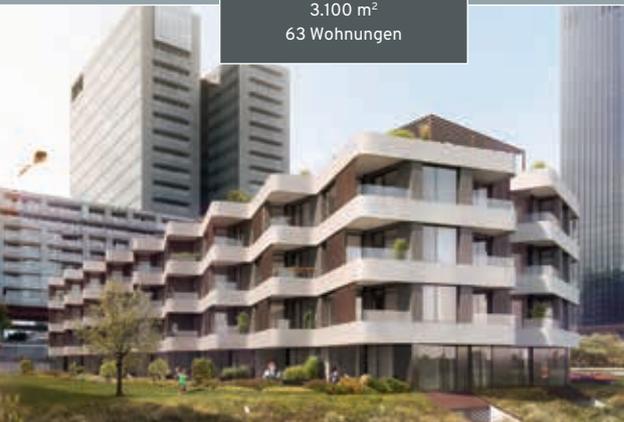
DC 2

175m hoch
60.000m²



DC RESIDENTIAL

3.100 m²
63 Wohnungen



VISIT US ONLINE!

 SB-GRUPPE.AT

 [SB.GRUPPE](https://www.instagram.com/SB.GRUPPE)

ENDLICH RUHE IM BÜRO

Einfacher ist's im FLORIDO TOWER.

FLORIDO
offices

Nichts stört mehr Ihre Konzentration. Im neuen FLORIDO TOWER erwarten Sie neben ruhiger Lage und begrüntem Innenhof höchste Performance und eine Top-Verkehrsanbindung. Mehr über die beste Office-Lösung für Ihr Business unter www.floridotower.at



JETZT MIETEN!
01/512 76 90

BEST FOR BUSINESS

