









NACHHALTIGER MINDESTSTANDARD FÜR BAUVORHABEN DER BIG

Bei der energie- und ressourceneffizienten Bewirtschaftung von Immobilien setzt die Bundesimmobiliengesellschaft (BIG) neue Maßstäbe. Mit ihrem konzernweiten Nachhaltigen Mindeststandard werden diese ab 2020 konsequent auf ihr gesamtes Portfolio angewendet.

Grundlage des verpflichtenden Standards für alle Neubauten und Generalsanierungen ist das Holistic Building Program (HBP). Das von der BIG entwickelte Programm bildet die Basis für energieeffizientes und ökologisches Planen, Bauen und Bewirtschaften. Das Programm vereint die Erkenntnisse aus dem eigenen Immobilienbestand mit wesentlichen Kriterien führender Zertifikate. Ab sofort müssen über 60% der Maßnahmen aus dem HBP umgesetzt und für jedes Projekt zumindest klimaaktiv Silber erreicht werden.

www.big.at Entgeltliche Einschaltung



DIE GIER BLEIBT

Da ging es einer Branche jahrelang fantastisch, und jetzt will sie Staatshilfe. Das ist grotesk.

Das muntere Erfolgsmaximieren wurde im Handel etwa von Adidas, Deichmann und H&M auf die Spitze getrieben, indem sie ihre Mietzahlungen für Filialen in Deutschland einfach gestoppt haben. Die (nicht zum Schließen gezwungene) Drogeriekette Mülle<mark>r schickte</mark> ihren Vermietern einen Serienbrief (!), in dem sie ihre Erwartung eines Entgegenkommens formulierte. Noch dreister war die Forderung des deutschen Branchenverbandes ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss), Vermieter von Gewerbeimmobilien mit öffentlichen Corona-Hilfsgeldern zu unterstützen. Da schrie selbst die restliche Immobilienbranche, ergo viele Verbandsmitglieder: "Halt!"

Corona stoppt die Gier aber nicht. Das ist moralisch grauslich, hat aber wenigstens ein paar positive Nebeneffekte. Ganz allgemein etwa die Emsigkeit, mit der aktuell nach einem Impfstoff gesucht wird. Auf die Gier kann man sich verlassen. Sie ist stete Antriebskraft, zieht als Mutter Courage durch die Felder und sorgt danach dafür, dass es recht ähnlich weitergeht wie davor. So wie nach der Finanzkrise. Und nach allen anderen "historischen Tiefschlägen" unseres kapitalistischen Systems.

Die Immobilienwirtschaft kommt bislang aber ohnehin mit einem leichtblauen Auge davon. Warum genau, das lesen Sie auf den folgenden Seiten. Nur ein paar Assetklassen haben ihre grundlegenden Probleme rascher verdeutlicht bekommen, als ihnen lieb war. Die Staaten werden sich weiterhin (und sogar noch stärker) mit niedrigen Zinsen entschulden müssen, und das ist Öl für die Immo-Maschinerie.

Oder gar Öl ins Feuer. Auch nach dem Covid-Quatsch gibt es zu wenige investitionstaugliche Objekte, und institutionelles Geld muss ja irgendwie veranlagt werden, wir wollen doch auch unsere Lebensversicherung, unsere Pension usw. vermehrt bzw. zumindest gegen die Inflation abgesichert wissen. Immobilien bleiben nach wie vor die einzig vernünftige Möglichkeit. Das ist so, und da können auch Investoren oder Immobilienentwickler nichts dafür. Solange aber für das Kapital gebaut wird und nicht für die Nutzer, braucht mich kein Verband oder sonst wer um mein Geld – um öffentliche Hilfen – anschnorren kommen.

Trendkarte

Ihr Überblick über die aktuellen Trends am Immobilienmarkt.

TREND#

RISING STARS

Unabhängig von der Konjunktur: Labors, Pflegeheime, Ärztezentren, Betreutes Wohnen – ihre Notwendigkeit offenbart sich gerade jetzt.

Seite 12

TREND#8

LOGISTIK

Produktion wird aus der Ferne zurückgeholt, City Logistik und Verteilzentren gewinnen an Bedeutung. Unternehmen überdenken ihre Lagerhaltungen. Logistik wird zum Krisengewinner

Seite 14

TREND#9

ZINSHÄUSER & INVESTMENTS

Vorher ist nachher: Die Zinsen bleiben niedrig, viel Geld sucht Veranlagung in Immobilien, weil der Rest noch weniger kann. Darum braucht es mehr Objekte (nicht unbedingt wegen des Nutzers). Das alte Dilemma bleibt.

Seite 14

COVID-KONSEQUENZEN

DIE CORONA-EFFEKTE

Das Virus wirkt auf die Immobilienwirtschaft wie ein Katalysator. Bisherige Trends werden verstärkt und beschleunigt. Eine umfassende Analyse zeigt, was dieser Effekt mit sich bringt.

Seite 06

TREND#

WOHNEN

Markteinbruch? Von wegen. Wegen Corona werden sich noch mehr Investoren fürs Wohnen interessieren

Seite 07

TREND#1

IMMOBILIEN-BERUFE

Wir haben nachgefragt, warum junge Leute in der Immobilienbranche arbeiten, was sie da eigentlich so tun und was sie auch in der Krise schätzen.

Seite 28

SCHAUT GUT AUS

TREND #1

WAR FOR TALENTS

Immobilienunternehmen suchen gute Leute und positionieren sich als attraktivere Arbeitgeber. Die Bandbreite der Jobs reicht vom freakigen Datenexperten über den biederen Investmenttypen bis zum kreativen Projektentwickler.

Seite 24

TREND#10

CEE

Ohne viel Tamtam funktionieren die ehemaligen Boom-Märkte in Osteuropa auch in Krisenzeiten ganz gut. Österreicher mischen noch immer mit.

Seite 16

TREND#3

MIKROWOHNEN

Miniwohnungen stellten sich in den letzten Wochen als wenig smart heraus. Auch servicierte Apartments müssen sich nun behaupten. Das wird nicht leicht

Seite 10

WIRD SCHWER WERDEN

TREND#6

RETAIL

Rumms! Seit Jahren der Krise entblößt die Pandemie nun das ganze Desaster, in dem der Handel steckt.

Seite 12

TREND#

HOTEL

Harte Tage für Betreiber und Hotelimmobilien-Eigentümer. Die Konsolidierung hat schneller und brutaler eingesetzt, als man das erwarten konnte.

Seite 10

MAL SEHEN

TREND#2

BÜROS

Der Büromarkt in Wien kämpft weniger mit den Covid-Folgen als mit einem eigenen substanziellen Gesundheitsproblem.

Seite 08

TREND #5

FERIENIMMOBILIEN

Wer, bitte, kauft jetzt im Ausland einen Nebenwohnsitz? Heimische Hideaways entsprechen hingegen dem Wunsch, während einer Krise am Land zu arbeiten und zu leben – und boomen.

Seite 12

EIN PROJEKT VON BONDI CONSULT.





Innovation Hub





www.twentyone.immo



Während ein Land stillstand, passierte Folgendes: Noch im März unterzeichnete die zur deutschen Deka-Gruppe gehörende WestInvest den Kauf des Forum 1 in Salzburg - ein ganzes, gemischt genutztes Gebäudeportfolio in der Mozartstadt. 6B47 Real Estate Investors fädelte eine Kapitalerhöhung von satten 25 Millionen Euro ein - die finanzielle Basis für weitere Expansion. Während des Lockdowns hat das Unternehmen außerdem ein Grundstück für studentisches Wohnen in Warschau erworben (siehe Seite 16), Zahlreiche Projekte wurden begonnen (IFA baut zum Beispiel 138 Wohnungen unter dem Titel Green Paradise in Graz, die Alpenland errichtet 263 Wohnungen in St. Pölten), Zinshäuser wechselten eifrig die Besitzer. Das in der Wiener Schwarzspanierstraße ging zum Beispiel an die OeNB-Tochter BLM, die WINEGG-Gruppe von Christian Winkler kaufte im April gleich vier Zinshäuser (Margareten, zwei mal in Ottakring, Oberdöbling), und einen Zinshausanteil am Althangrund. Andere schlossen Partnerschaften und besiegelten selbige mit Mundschutz und Fuß-Shake. Auch das Personalkarussell drehte sich munter am aufsehenerregendsten sicher Ronny Pecik als neuer Immofinanz-CEO, aber auch andere spannende Nachfolgen, wie Christian Farnleitner für Jasmin Soravia als Geschäftsführer bei SoReal.

Die Immobilienwirtschaft ist träge. Sie entwickelt, handelt, betreut Produkte, die nicht wie eine heiße Kartoffel – oder eine Aktie – fallen gelassen werden können. Gerade deswegen und wegen der makroökonomischen Umstände segelt sie eigentlich recht bevorteilt durch den konjunkturellen Corona-Sturm. Was ist am Horizont zu erkennen? Kaum jemand erwartet ernsthaft ein Ansteigen der Zinsen, schon gar nicht jetzt, wo sich Staaten noch mehr entschulden müssen. Dieser Umstand treibt den Motor der Immo-Investitionen an. Noch mehr als je zuvor fehlen den

>

DIE KRISE WIRKT WIE EIN KATALYSATOR.

Wolfgang Scheibenpflug, Geschäftsbereichsleiter Immobilienund Standortmanagement beim Flughafen Wien

WOHNEN

TREND#1

NOCH MEHR INTERESSE

"Wohnimmobilien sind, anders als andere Assetklassen, nur in sehr geringem Maße von Konjunkturschwankungen abhängig", erklärt Andreas Holler, Geschäftsführer der BUWOG Group GmbH. Die BUWOG muss sich naturgemäß mit dem Risiko dieser Immobilienart beschäftigen, hat sie doch rund 22.500 Wohneinheiten in Österreich im Bestand und rund 6.200 Einheiten in der Development-Pipeline. Holler gibt sich aber gelassen, auch weil der Mutterkonzern, die deutsche Vonovia SE, über ordentlich Liquidität verfügt.

Um den Wohnungsmarkt richtig einzuschätzen, muss man zwischen privaten und professionellen Immobilienkäufern, zwischen Kauf und Miete unterscheiden. Für Käufe gibt es genügend Geld. Institutionelle wissen nicht, wohin mit dem Kapital, und suchen immer stärker Wohngebäude; das werde Corona noch verschärfen, schätzen die meisten Experten. Auch Private lassen nicht locker, sie sind durchschnittlich monetär gut ausgestattet und legen jetzt noch mehr Wert auf die eigene Wohnqualität. Ganz unösterreichisch produzierte die Krise nämlich auch einsichtige Zufriedenheit. Je größer der Wohnraum, desto mehr haben die Menschen ihr Zuhause schätzen gelernt, lässt sich aus einer Studie von Raiffeisen Immobilien lesen. Satte 25 Prozent von jenen, die über mehr als 120 Quadratmeter verfügen, sind sogar zufriedener als vor dem Corona-Zuhausebleib-Schlamassel.

Vermietung

Für Wohnungen, die zur Weitervermietung gekauft werden, gelten die gleichen Parameter wie schon vor Corona. Das Schlimmste hierbei wäre eine (ob durch ein Virus oder andere Umstände ausgelöste) Rezession, die so radikal ausfällt, dass die Menschen ihre Miete nicht mehr zahlen können. Dieses Szenario war kurzfristig während des Lockdowns durchaus denkbar, wenngleich derzeit – Götter sei Dank – unwahrscheinlich. Dann würde es für jene brenzlig, die die Kredite ihrer gekauften Wohnungen gedanklich mit den Mieteinnahmen zurückzahlen. Airbnb-Wohnungen sind bereits tatsächlich unter Druck geraten, weil die Einnahmen ausbleiben. Hier könnten sogar Distressed Assets, also notleidende Immobilien, als Schnäppchen zu finden sein. "Im Bereich Vorsorgewohnungen hatte sich die Krise von Beginn an weniger stark ausgewirkt, da diese wegen der schweren Turbulenzen auf dem Aktienmarkt noch stärker als stabile Alternative zu anderen Veranlagungsmöglichkeiten wahrgenommen werden. Hier bewegt sich die Zahl der Anfragen langsam wieder in Richtung des Niveaus aus dem Vorjahr", berichtete man bei EHL Ende April.

Neue Grundrisse

"Im Wohnbereich werden die Größen der Wohnungen überdacht werden müssen", gibt Anton Bondi de Antoni, Geschäftsführer von Bondi Consult, zu bedenken. Das bisherige Streben, die Wohnungen immer kleiner und effizienter zu machen, werde zu hinterfragen sein, und Mindestbedürfnisse und Rückzugsmöglichkeiten für Zeiten, in denen die Wohnung (notgedrungen) den absoluten Lebensmittelpunkt darstellt, müssten in künftige Entwicklungen Einzug finden (siehe auch Kasten Mikrowohnungen und Serviced Apartments). Bondi: "Aus meiner Sicht heißt das: größere Wohneinheiten – wieder hin zu der guten alten 2-Zimmer-Wohnung mit ca. 75 Quadratmetern –, neue Infrastruktur wie hochleistungsfähiges Internet bis hin zur Umwandlung von diversen derzeit so gut wie nie genutzten Bereichen wie Kinderspielräumen, Kinderwagenabstellräumen etc. in multifunktionale Räume, in denen bei Bedarf gearbeitet, kopiert, gescannt werden kann."

Trends bleiben

Ansonsten zeigt sich auch hier, dass die bereits bestehenden Trends weiterhin Bestand haben bzw. wichtiger werden. Gerhild Bensch-König, Geschäftsführerin der Raiffeisen Wohnbau, betont die Freiflächen (in Form von Balkonen, Loggien, Terrassen oder Gärten) und den Klimawandel. "Ein guter Sonnenschutz wird immer wichtiger, Klimaanlagen in den oberen Geschossen zum Standard", so Bensch-König. "Um dem veränderten Lebensstil Rechnung zu tragen, inkludieren wir in unseren Immobilienprojekten Home-Delivery-Möglichkeiten und bereiten E-Ladestationen vor."



KEIN CORONA-PROBLEM

Jössas! Im ersten Quartal ist die Vermietungsleistung am Wiener Büromarkt im 5-Jahres-Durchschnitt um 60 Prozent zurückgegangen! Haaaalt, bevor ietzt iemand auf chinesische Laboratorien oder Fledermäuse schimpft. Denn "dieser Rückgang ist auch auf die Covid-19-Entwicklungen zurückzuführen, allerdings ist das geringe Neuflächenangebot primär dafür ausschlaggebend", so Patrick Schild, Head of Agency bei CBRE Österreich, der darauf verweist, dass keine andere europäische Hauptstadt über ein so geringes Neuflächenangebot wie Wien verfügt. Dass sich Mieter in dem aktuellen Umfeld nicht für künftige Flächen entscheiden wollen und daher noch weniger Flächen abgeschlossen werden, ist logisch.

Corona hin oder her, die grundlegende Entwicklung hält Bewertungsexperte Wolfgang M. Fessel für schwierig: "Der Büromarkt wird kurz- und mittelfristig einen Dämpfer bekommen. Zum einen wurde er schon in der jüngsten Vergangenheit durch den öffentlichen Sektor und Umzüge dominiert. Kannibalisierung war das Thema. Aspekte wie Desk-Sharing, Homeoffice und Office-Provider werden dem Markt mittelfristig zusetzen. Erstklassige Lagen, moderne Bürotürme und dergleichen werden ihre Position verteidigen können, aber Sekundärlagen oder Objekte mit signifikantem Leerstand werden leiden, hier ist mit einem Aufschlag auf die Rendite zu rechnen. Hier wird auch das Thema Umnutzung für Wohnzwecke weiterhin aktuell bleiben Es wird also eine deutliche Diversifizierung in 'gute' und ,schlechte' Objekte geben."

Aber wird das vermehrte Homeoffice dafür sorgen, dass es weniger Bürotürme gibt? Darüber gibt es unter Experten keine Einigkeit. Die meisten schätzen die Auswirkungen des nun stärker entdeckten Homeoffice aber für deutlich geringer ein als die ohnehin schon bestehenden Trends wie Co-Working. Wo es Sinn macht, dort wird in Zukunft gearbeitet werden - egal, wo genau das ist.

TRÄGH

Konsolidierungen schon jetzt

>

großen Kapital-

gesellschaften

sinnvolle Mög-

lichkeiten, was sie mit ihrem Geld. das aus Versicherungen, Pensionsveranlagungen etc. stammt, tun sollen. Alles schlecht verzinst und/oder zu unsicher. Da bleibt den Institutionellen wieder

Für Private tut sich vielleicht sogar hie oder da eine Chance auf, wenn es zu gelegentlichen Notverkäufen von Ex-Airbnb-Wohnungen kommt. Der Wohnungsmarkt en gros werde aber stabil bleiben, meinen die meisten Experten. Wichtig wird in Zukunft sein, noch genauer auf die Unterschiede der einzelnen Immobilienarten zu achten. Die Assetklassen klaffen immer weiter auseinander (siehe Kästen). Das Covid-Chaos hat bereits bröselnde Bereiche wie Hotel und Retail mit einem Turbobooster in die Krise geschickt. Es hat bestehende Trends wie Logistik und Homeoffice und flexibles Arbeiten rascher vorwärts gebracht. Wolfgang Scheibenpflug, Geschäftsbereichsleiter Immobilien- und Standortmanagement beim Flughafen Wien: "Die Krise wirkt wie ein Katalysator. Trends wie die neuen Arbeitswelten bleiben aufrecht, sie werden sogar deutlich beschleunigt."

Weiteres Beispiel für diesen Effekt: PropTechs. Wagemutige Fonds sind plötzlich verhalten, Geld in beliebig ungewisse Ideen zu stecken. Der PropTech-Wahnsinn scheint sich einzubremsen, die Konsolidierung passiert schneller und schon jetzt. Mitarbeiter werden entlassen, die US-Vermarktungsplattform Opendoor musste 35 Prozent seines Personals vor die Tür

>

DIE INTELLIGENTE STADT BAUT VOR

Die Klimakrise erfordert neue urbane Strategien. In aspern Die Seestadt Wiens wird auf smarten Klimaschutz gesetzt und gleichzeitig mit Forschungspartnern in Sachen Klimaanpassung vorgedacht.

Vor über zehn Jahren trat aspern Seestadt an, ein guter Ort zum Leben und Arbeiten und als intelligente Stadt des 21. Jahrhunderts Klimaschutz-Vorreiterin zu werden. Dass die Erderwärmung Städte so rasch aufheizen und Stadtplaner wie Architekten vor neue Herausforderungen stellen würde, ahnte man damals noch kaum.

In Zeiten von Urban Heat und extremen Trockenphasen bewähren sich in der Seestadt bereits die smarten Konzepte, die seit der Masterplanung konsequent weiterentwickelt werden. Innovation ist Teil der Seestadt-DNA: Mit Partnern arbeitet die Wien 3420 AG laufend an Lösungen sowohl zum Klimaschutz als auch zur Klimaanpassung.

Intelligentes Baustellen- und **Umweltmanagement**

Im eigenen Baulogistikcenter wird das Massenmanagement gesteuert. Vom Recycling der Rollbahnen des früheren Flugfelds bis hin zum Einsatz des Schotters vom

Seeaushub als Baumaterial – das Ziel ist maximale Ressourcenschonung, minimale Transportwege und Kostenersparnis für Bauträger. Damit werden tausende Tonnen CO₂ eingespart und Rohstoffe intelligent kanalisiert. Mit aufgeschüttetem Aushubmaterial wird etwa ein Gefälle geschaffen, sodass alle Wege in Richtung See abfallen und Regenwasser abfließt.

Klimafitte Bäume. schattige Schwammstadt

Nur hitzeresistente Bäume zu pflanzen reicht nicht, man muss ihren Lebensraum optimieren. Dazu wurde mit der Stadt Wien und 3:0 Landschaftsarchitektur die "Schwammstadt" entwickelt. Diese kommt im Norden der Seestadt flächendeckend zum Einsatz. Dabei wird Regenwasser unterirdisch zurückgehalten – in der verdichteten Stadt ein Kraftakt, der sich bei den vielen Bäumen im öffentlichen Raum auszahlt, den wiederum ein besonders hoher Beschattungsgrad auszeichnet.

green.resilient.city

Ein im "green.resilient.city"-Projekt mit BOKU, AIT. Stadt Wien. ZAMG und Green4Cities entwickeltes Tool-Set wird Planern und Bauträgern zur Verfügung gestellt, damit diese Wind- und Klimakomfortmaßnahmen einfach und frühzeitig einplanen können. Dazu gehören Grünflächen und Fassadenbegrünungen ebenso wie optimierte Gebäudeausrichtung und Luftschneisen.

Digital Building Solutions

Gemeinsam mit dem DBS-Club arbeitet die Seestadt an digitalen Lösungen für die Bau- und Immobilienwirtschaft. Im Fokus: Ressourcenschonung und Nachhaltigkeit im gesamten Lebenszyklus.

Aspern Smart City Research

Mit der ASCR nützt ein international renommiertes Smart-City-Forschungsprojekt die Seestadt als Testbed. Gemeinsam mit Bauträgern werden Energielösungen im Echtbetrieb auf Gebäude- und Quartiersebene getestet und weiterentwickelt.

Wien 3420 aspern Development AG Ingrid Spörk, +43 1 774 02 74-39 i.spoerk@wien3420.at www.aspern-seestadt.at



MIKRO WOHNEN

TREND#

BEWÄHRUNGSPROBE

Nur eine spezielle Untergattung des Wohnens wird es in Zukunft wohl schwerer haben. Die kurzfristig gehypten Mikrowohnungen könnten eine Delle hinnehmen müssen, denn psychologisch sind Kleinstwohnungen halt nach der kollektiven Corona-Quarantäne schwer zu erklären. Es fehlt an Freiraum, an Homeoffice-Möglichkeiten. Die mit anderen geteilten Flächen machen es bei Pandemie-Paranoia auch nicht besser.

"Deutlich auf die Wohnzufriedenheit drückt die Krise bei Bewohnern kleiner Einheiten mit bis zu 60 Quadratmetern Wohnfläche: Hier ist jeder Fünfte unzufriedener als vor der Pandemie", heißt es in einer repräsentativen Umfrage von Raiffeisen Immobilien. Ein Drittel der Betroffenen will sich da gar nicht mit Verbesserung herumschlagen, sondern hätte gerne eine komplett neue Wohnung.

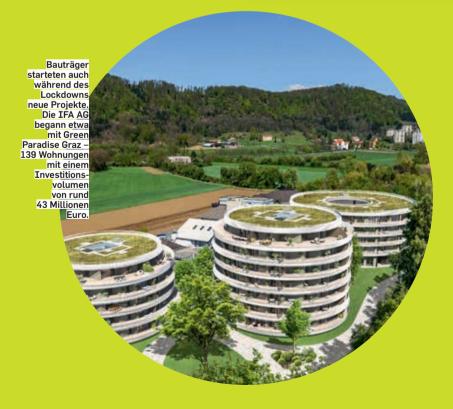
Eine Bewährungsprobe werden auch jene Mikrowohnungen durchmachen müssen, die dem temporären Wohnen dienen. Bei längerfristigen Mietverträgen befürchten Betreiber ausbleibende internationale Studenten, Praktikanten etc. Manche Serviced-Apartments-Betreiber erzählen von einer aktuellen Auslastung von nur 30 bis 40 Prozent. Das geht auf Dauer nicht gut. Und auch die Investoren werden ihre Strategie überdenken, ob sie weiterhin in dieses Segment einzahlen wollen.

TREND#

WHAT GOES UP...

... must come down.
Hotelimmobilien befanden
sich in einem Boom, Betreiber
standen Schlange, um ein
Gebäude bewirtschaften zu
dürfen. Die Cash-Einbußen
der letzten Wochen und jene,
die noch folgen, werden hart
sein, aber auf den Markt
bereinigend wirken.





setzen (600 Menschen), Airbnb 25 Prozent (1.900). Der Softbank/Wework-Streit um diverse Milliarden passt da bestens ins Bild. Positiv: Solide und gute Ideen bleiben bestehen. Das digitale Schließsystem Kiwi meldete mitten in der Krisenzeit, dass seine Bestandsinvestoren 10 Millionen Euro investierten, selbst Co-Living-Anbieter wie Starcity bekam 30 Millionen US-Dollar. Die Makler-Software onOffice erzählt von mehreren Neukunden und hat während der ersten Corona-Wochen fünf Mitarbeiter eingestellt, pro Woche soll ein weiterer folgen, verspricht CEO Stefan Mantl.

Routinierte Developer

>

Zufrieden trotz Krise zeigen sich auch die Bauträger. Vife Developer könnten nun profitieren, glaubt Alexander Widhofner, Geschäftsführer von Wieninvest: "Die bis Beginn des Shutdowns extrem überzogenen Grundstückspreise sind dabei, sich auf ein vernünftiges Level zu regulieren, was schon seit längerer Zeit notwendig ist." Während des Lockdowns hat Widhofner Unternehmen Liegenschaften im 14. Bezirk in Wien sowie in Groß Enzersdorf und Tribuswinkel gekauft.

Developer ziehen jetzt aus der langen Dauer ihrer Arbeit bzw. Wertschöpfung einen Nutzen. Sie konnten planen, einreichen und sogar bauen. Großflächige Material- und Personalengpässe auf den Baustellen blieben aus. Welche Flächen in Zukunft wo gebraucht werden, ist eine permanente Fragestellung in diesem Geschäft. Hier mischt sich nun eine Portion Verunsicherung ein. "Bei der Planung unserer neuesten Projekte fließen vor allem im Wohnbereich erste Erfahrungen aus der intensiven Zeit zu Hause ein. Vor allem hinterfragen wir, welche Funktionen und Räume man wirklich braucht. Wir haben aus der derzeitigen Situation auch gelernt, dass die Zimmeranzahl, Größe und Freiräume der Wohneinheiten eine wichtigere Rolle spielen als bisher", so Maximilian Pasquali, Deputy CEO eyemaxx Real Estate Group. Auch Anton Bondi de Antoni, Geschäftsführer von Bondi Consult, spricht von einem nötigen Umdenken: "Es muss auch der bisher 'nicht vorstellbare' Fall eines kompletten Shutdowns mitgedacht werden. Dies hat unterschiedliche Auswirkungen." Im Wohnbereich würde das vor allem die Mindestgröße der Wohnung und neue multifunktionale Räume betreffen.

Grundsätzlich gilt für Entwickler aber: Wer sich an den Daten der Demografie, an Klimaveränderung und an allgemeinen Lifestyle-Trends orientiert, wird seine Strategie wegen des Virus nicht wesentlich ändern. Beispiel E&M-Holding - ihre Gründung wurde Anfang Mai bekannt gegeben, gebastelt wurde daran natürlich schon länger. Die Idee: mehrgeschossigen Wohnbau in weniger als 12 Monaten zu realisieren - also etwa doppelt so schnell, wie das derzeit im Massivbau möglich ist. Das erste Projekt in Ober-Grafendorf bei St. Pölten soll 168 Wohneinheiten haben (42 Einheiten in der ersten Bauphase) und ist bereits in der Vermarktung. Wie das so schnell geht? Die Holding ist ein Joint Venture zwischen ELK und der MITRAS-Gruppe, hochentwickelte Fertigteilbautechnologie trifft demnach auf angewandtes Bauträger-Know-how.

Asset Manager suchen Lösungen

Andere konnten in den letzten Monaten nicht so strategisch vorgehen. Jene, die

Asset Manager auf der Visitenkarte stehen haben, wussten oft nicht, wo links und rechts ist. Gemeinsam mit den Juristen loten sie aus, welcher gewerbliche Mieter seine Miete wann und wie bezahlen muss bzw. kann. Was für ein Tschoch - besonders bei der unklaren Rechtslage! Aber genau das ist eben der Job des Asset Managers, er ist Schnittstelle zwischen Mieter und Eigentümer und muss sich auch sonst um einen Interessenausgleich kümmern. Das Finanzielle stand für Bernhard Ölz, Vorstand der PRISMA Holding AG, bei solchen Fragen allerdings im Hintergrund. Ölz: "Ja, wir haben durch Corona sicher einen Schaden als PRISMA, aber ich habe mich in den letzten Jahren auch nicht beschwert, dass die Zinsen niedrig waren. Wir sehen uns als Partner unserer Mieter und Auftragnehmer. Jetzt ist die Zeit, in der wir gemeinsame Lösungen finden. Dies gilt vor allem für besonders betroffene Branchen wie beispielsweise Fitnessund Bildungseinrichtungen, Handel und Gastronomie, die können den entgangenen





FACTS HOHO WIEN

Sichtbare Holzoberflächen Lichtdurchflutetes Holzhochaus 84 Meter hoch, 24 Stockwerke Intelligente Grundrisskonzeption Moderne Arbeitswelt neben dem See Freizeit- und Wirtschaftsstandort

FACTS MIETFLÄCHEN

Restflächen im Bereich Health & Beauty 3.500 m² inkl. Terrasse und eigener Lobby Co-Working zum Fixpreis inkl. Reinigung Individuelle Angebote möglich

FACTS AUSSTATTUNG

(Großraum-)Büro mit Nassgruppen Hohlraumbóden mit Belag Heizung und Kühlung Belüftung und Entlüftung Öffenbare Fenster mit Sonnenschutz Flächendeckende Sprinkleranlage

FACTS ANBINDUNG

U-Bahn, Buslininien, Zugverbindung Wenige Minuten in die Wiener City 450 Plätze in angrenzender Hochgarage

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

FERIEN IMMOBILINN

TREND#5

INLAND TOP, AUSLAND FLOP

Man braucht ia nur eins und eins zusammenzuzählen. Schaut nicht danach aus, dass heuer viele Ferienimmobilien den Besitzer wechseln, zumindest nicht im Ausland. Robert Hermandinger, zuständig für die Vermarktung der Falkensteiner Premium Residences, sieht dennoch nicht schwarz und hat ein nachvollziehbares Argument an der Hand: "Natürlich ist es gerade schwieriger. Aber die Sehnsucht nach dem Meer bleibt." Anders bei heimischen Zweitwohnungen. Immobilienentwickler Friedrich Bleier, der gerade das Projekt "Mein Chalet am Schneeberg" direkt an dem einzigen See der Region baut, ist begeistert. "So viele Interessenten wie in der letzten Zeit hatten wir noch nie, es ist unglaublich!", schwärmt er. Seine Argumente: Eine Stunde von Wien entfernt, Homeoffice-tauglich, Ruhe und Natur und doch bestens versorgt. Die Studie von Raiffeisen Immobilien erklärt das hohe Interesse: Drei Viertel der Österreicher sind der Meinung, dass es während der Krise besser ist, in einem ländlichen Gebiet zu leben, und 33 Prozent jener Städter, die das Landleben in der Krise für vorteilhafter halten, überlegen folglich, aufs Land zu ziehen, 9 Prozent haben bereits ganz konkrete Pläne dafür.



TREND#7

DIE NEUEN LIEBLINGE?

Gesundheitseinrichtungen sind essenzielle Infrastruktur – das wissen wir jetzt. Sowohl Spitäler als auch Pflegeheime, betreutes Wohnen in jeglicher Spielart, Ärztezentren etc. So speziell ihre Nutzung und kompliziert das Investment mitunter sein kann (weil jedes Land eine andere Finanzierung der Gesundheitseinrichtungen fährt), diese Immobilien könnten als neue sichere Assetklasse an Bedeutung zulegen. Hinter ihnen steht ein konservatives, stabiles Modell, die Demografie und die jüngsten Entwicklungen sprechen für sie, und gegenüber Konjunkturschwankungen sind sie eher unempfindlich.



RETAIL

Handel dürfte nun noch

stärker werden.

TREND#6

REIN IN DIE KRISE

Der Handel ist das beste Beispiel, wie das Virus bestehende Trends verstärkt. Der komplette Retailbereich befand sich in den letzten Jahren schon in einer Krise. Nun geht alles viel schneller. Der Online-Vertrieb steigt, Textil hat ohnehin seine Probleme, Gastronomie funktioniert als Lückenbüßer in Einkaufszentren ganz gut, bringt aber in Corona-Zeiten halt auch keine Umsätze. Für angeschlagene Unternehmen wie Vapiano und Maredo war es der Todesstoß. "Für Einzelhandelsimmobilien bedeutet das, dass es auf absehbare Zeit nur reduzierte Nachfrage nach neuen Flächen geben wird. Diese wird die Ausdünnungen bestehender Filialnetze, Verkleinerungen der durchschnittlichen Filialgrößen und Insolvenzen nur zu einem geringen Teil ausgleichen können", heißt es beim Dienstleister und Makler EHL. Dadurch werde es zu steigenden Leerstandsraten und, abgesehen vom Lebensmittelhandel, in allen Segmenten zu erheblichem Druck auf die Mieten kommen.

Miete eine wichtige kurzfristig wirksame Maßnahme. Nebensatz, der die Bemühungen noch glaubwürdiger macht: Mehrere Mitarbeiter am Vorarlberger PRISMA-Standort waren selbst, ganz am Anfang der Pandemie, von Corona betroffen. Ölz glaubt, dass es in keinem Immobilienbereich extrem dramatische Auswirkungen geben werde. "City Logistik, Co-Working, Elektromobilität – Trends, die vorher da waren, bleiben, verstärken sich mitunter sogar. Im Handel verschärfen sich die Bedingungen, die vorher schon schwierig waren", so Ölz.

Billiges Geld bleibt

Auch die Berufsgruppe, die Immobilien finanziert, war in den letzten Monaten gefordert. Ähnlich wie beim Asset Management wurden so sämtliche Fälle Schritt für Schritt analysiert und gegebenenfalls neu strukturiert. Der CEO der Raiffeisen-Leasing, Alexander Schmidecker, spricht sogar von Neufinanzierungen: "Solche Projekte haben immer entsprechende Vorlauf- bzw. Strukturierungszeiten. Sie sind daher von einigen Wochen eines geänderten Arbeitsmodus unberührt." Außerdem berichtet Raiffeisen-Leasing - wie etwa der Immobiliendienstleister CBRE auch derzeit von einem stärkeren Interesse an Sale-&-Lease-Back-Modellen, um "stille Reserven" zu heben und Liquidität zu schaffen. Positiv für die Finanzierung sei laut Wolfgang M. Fessl, Immobilienbewerter und Geschäftsführer der MRG Metzger Reinberg Gruppe, das Null- oder Negativzinsniveau, das "für die nächste Generation aufrechterhalten bleibt". Allerdings:

"Die Banken wurden jetzt von der Regierung dazu verdonnert, Finanzierungen zu übernehmen, wobei der Bund für den größten Teil eine Ausfallshaftung übernimmt. Das darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Banken dabei einige Finanzierungen übernehmen müssen, die sie sich freiwillig nicht ausgesucht hätten. Hier zeigen sich erste Tendenzen, dass die Institute diese Tatsache durch höhere Aufschläge ausgleichen werden."

Der Schnelle gewinnt

Während viele Neufinanzierungen, deren Risiko derzeit effektiv nicht rasch zu beurteilen ist, von großen Banken einfach nicht behandelt werden können, müssen opportune Investoren und Developer rasch agieren und flexibel auf Kapital zugreifen können. "Im jetzigen Umfeld arbeiten wir verstärkt an der Bereitstellung von Zwischenfinanzierungen. Dabei ersetzen wir beispielsweise das Eigenkapital von einem bestehenden Projekt, damit der Entwickler neue Grundstücke und

Projekte erwerben kann. Zudem gibt es eine stärkere Nachfrage nach Lösungen, bei denen der Eigenkapitalanteil komplett ersetzt werden wird", sagt Helmut Kogler, Vorstand der Pallas Capital Advisory AG. Genau das brauchen manche jetzt, was die Firma Anfang des Jahres begonnen hat: einen eigenen Fonds, der ergänzend Mezzanin- und Eigenkapitalersatz bereitstellen kann. Gespeist wird der Fonds aus semi-privaten Quellen, erzählt Kogler, also von Stiftungen, Family Offices, Vermögenden, die ihre Investments diversifizieren und bankenunabhängig machen wollen. "Wir sind aktuell in der Due Diligence der ersten Projekte und erwarten erste Auszahlungen in den kommenden Wochen", so Kogler über die ersten "Anwendungsfälle".

FM - mehr denn je?

Wenn die Wirtschaft stillsteht, sind Unternehmen, die im Operativen ihr Geld verdienen, extra blöd dran. In einem leeren Bürohaus braucht es kein externes Personal. Ein Hotel braucht keine Wartung – WIR SEHEN UNS ALS PARTNER UNSERER MIETER. JETZT IST DIE ZEIT, IN DER WIR IHNEN ENTGEGEN-KOMMEN.

Bernhard Ölz, Vorstand PRISMA

>

ADVERTORIAL

PARKEN – DREH- UND ANGELPUNKT FÜR INDIVIDUELLE MOBILITÄT

Der Megatrend Urbanisierung lässt Ballungszentren noch stärker wachsen. Das persönliche Fahrzeug wird im Verkehrsnetz der Zukunft weiterhin eine wichtige Rolle spielen – ganz besonders in der aktuellen Situation im öffentlichen Personennahverkehr. Nachhaltige Lösungen sind daher gefragt. APCOA PARKING Austria ist ein Unternehmen der europaweit tätigen APCOA PARKING Group und ist der erste Partner für die professionelle Parkraumbewirtschaftung – mit 50 Jahren Branchenexpertise. Als einziger Komplettanbieter am österreichischen Markt deckt APCOA alle Marktsegmente des ruhenden Verkehrs ab und garantiert zukunftsweisende Parkraumlösungen. Mit ihrem konsequenten "Asset Light"- Geschäftsmodell ist APCOA ein zuverlässiger Partner, der für private und öffentliche Immobilieneigentümer den Wert ihrer Objekte partnerschaftlich maximiert.

Digital vernetzte Mobility Hubs

Über die offene, digitale Plattform APCOA FLOW vernetzt das Unternehmen Straßenparkplätze und Parkhäuser mit Geschäftskunden, Partnern, Autofahrern und deren Fahrzeugen. Damit macht APCOA Parkgaragen zu Mobility Hubs mit innovativen Dienstleistungen für ein komfortables Mobilitätserlebnis. Davon profitiert auch die Umwelt: Mithilfe digitaler Services und dem Einsatz eines intelligenten Traffic-Management-Systems leistet das Unternehmen einen aktiven Beitrag zur Reduzierung des Parksuchverkehrs und der Emissionen in Städten. Durch die Verbindung von Mobilität und Parken wird APCOA ein integraler Bestandteil der Smart City.

www.apcoa.at





LOGISTIK

TREND#8

KRISENGEWINNER

Mehr regionale Versorgung, Entglobalisierung, Versorgungssicherheit – das Virenphänomen bringt uns zum Umdenken und zeigt, welche essenzielle Rolle die Logistik spielt. Auch hier erhöht der Corona-Effekt das Tempo. Aktuell berichtet Wolfgang Scheibenpflug, Geschäftsbereichsleiter Immobilien- und Standortmanagement beim Flughafen Wien, dass es in den letzten Wochen deutlich mehr Anfragen für Logistikflächen rund um den Flughafen gab, und auch PRISMA-Chef Bernhard Ölz ist erfreut, wie viele Firmen sich für den Millennium Park in Lustenau interessieren, wo gerade erst ein weiteres multifunktionales Büro- und Produktionsgebäude vor der Umsetzung steht.

Hat die Logistikimmobilie eine goldene Zukunft? Andreas Liebsch, Geschäftsführer des Logistik-Developers GO ASSET, hat vier Gründe identifiziert, warum sie jedenfalls stark gefragt sein wird. Erstens erwartet Liebsch aufgrund des Gewöhnungseffekts mehr E-Commerce (was wiederum den Handelsimmobilien zusetzt - siehe Retail) Durch diese Zunahme und die damit verbundene Konsumentenerwartung (Schnelligkeit und Pünktlichkeit der Zustellung) werden Logistikimmobilien noch weiter in die Städte rücken und deren Anzahl erhöht werden - Stichwort City Logistik, Schließlich würden nach Covid wahrscheinlich viele Produktionsunternehmen die idealen Lagerbestände und Strategiepläne neu bewerten, die Haltung, "möglichst wenig im Lager zu haben", war gestern. Versorgungssicherheit gewähren auch Produktionen vor Ort, also könnte es zu einem Rückzug der Produktionen in fernen Ländern kommen. Zumindest eine teilweise "Diversifikation von Produktionsstätten" sei wahrscheinlich, was in weiterer Folge wieder Bedarf an mehr Logistikflächen bedeutet.



TREND#9

POSITIVES DILEMMA

Wie geht es mit Zinshäusern und den großen Investments weiter? Der Makler Arnold Immobilien rechnet trotz Shutdown mit stabilen Entwicklungen. Als Gründe dafür gibt er die beschlossenen Hilfspakete, die niedrigen Zinsen und die fehlenden Investitionsalternativen an – also ähnliche Argumente wie schon vor Corona, bis auf die Krisenfonds. Dieselbe Logik gilt übrigens für Immo-Investitionen allgemein. Mehr als die Hälfte der institutionellen Investoren, die in Österreich Objekte kaufen, kommt aus Deutschland. So komplex-global ist das Geschäft in diesem Fall also nicht, und deutsche Versicherungen. Pensionskassen und andere Institutionelle werden rasch wieder in den bekannten Märkten kaufen wollen. Es bleibt ihnen ja auch nichts anderes übrig, sie müssen ihr Geld investieren, und es gibt zu wenig Objekte dafür dieses Dilemma bleibt.



>

oder etwa doch? "In den Bereichen FM und Gebäudereinigung wurden die Leistungen in vielen Objekten von einem Tag auf den anderen eingestellt, was für die gesamte Branche eine enorme Herausforderung war", berichtet Brigitte Fiedler, Geschäftsführerin der WISAG Facility Management in Österreich. "Hinzu kommt, dass bei geschlossenen Objekten, und hier vor allem Hotels, trotz Shutdown weiterhin Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten notwendig sind. Vor dem Wiedereröffnen der Objekte wiederum müssen Vorleistungen erfolgen, da sechs bis acht Wochen nicht gereinigt wurde und Teile der Gebäudetechnik nicht in Betrieb waren, die wieder hochgefahren werden." Fiedler weiter: "In der Sparte Sicherheit und Service wurden einerseits viele Dienste schlagartig abbestellt, andererseits haben Neukunden durch den plötzlichen Mehraufwand kurzfristig Sicherheitsleistungen angefordert. Auch das musste in kurzer Zeit organisiert und umgesetzt werden." Zusätzlich musste freilich die Versorgung mit Schutzanzügen, Masken und Desinfektionsmitteln organisiert werden - bei steigendem emotionalen Druck für viele Mitarbeiter, Der Service-Anbieter Attensam hat die Flucht nach vorne angetreten und gleich seine Werbekampagne auf Corona getrimmt - schnell und professionell. Bei Hygiene, Reinigung und Bürobetreuung können diese Unternehmen nach der gröbsten Welle einen Trumpf ausspielen. Wer schnell die kontaktlose Übergabe von Essen oder Schutzmasken organisiert haben will, wer sicher seine Räume nach einem speziellen Qualitätsstandard (der plötzlich wichtig wird!) gereinigt haben will, wird ebenso auf diese Services zurückkommen wie jene, die nun IT-Sicherheitsfragen ganz oben auf der Liste stehen haben. PRISMA-Chef Bernhard Ölz meint, eine "Sensibilisierung für Qualität" zu erkennen. Beim Wohnen, bei Büros, bei Services. Das wäre gut für alle.

Das Virus hat die Immobilienwirtschaft also zumindest bis jetzt verhältnismäßig verschont. Corona hat Trends beschleunigt, die ohnehin schon da waren, für manche eröffnen sich sogar neue Geschäftsideen, andere Parameter wie Zinsen, Demografie, Energie und Nachhaltigkeit bleiben. Der bemerkenswerteste Effekt ist jedoch: Die Trägheit des Produkts – Entwicklung, Planung, Finanzierung, Bau – wurde zu seinem Schutzschild.



Vielfältiges Angebot. Individuelle Lösungen.

EHL bietet Ihnen eine umfassende Leistungspalette für Mieter, Vermieter, Entwickler und Investoren. Wir beraten Sie gerne bei der Umsetzung Ihrer individuellen Immobilienstrategie:

- Standortberatung
- Optimierung Wohn- und Gewerbeimmobilien
- Asset und Portfolio Management
- Investmentberatung

- Market Research
- Bewertung
- Consulting
- Vermietung







Ohne viel Tamtam funktionieren die ehemaligen Boom-Märkte in CEE auch in Krisenzeiten ganz gut. Österreicher mischen noch immer mit.

Natürlich wird es kurzfristig negative Auswirkungen durch Covid-19 auch auf bestimmte Gewerbeimmobilien in CEE geben. "Da gibt es keine großen Unterschiede zu Westeuropa: Es gibt überall Shutdowns, die den Hotel-, Restaurantund Einzelhandelsbereich am stärksten treffen, aber keine Immobilienart wirklich verschonen", meint Andreas Ridder, Managing Director CBRE Austria & CEE. Transaktionen wie Vermietungen oder Verkäufe würden nun halt oft verschoben oder ganz gestrichen. Alles in allem scheinen die Länder derzeit aber recht stabil durch die Krise zu marschieren. Das Kopfzerbrechen bei Retail-Investitionen ist für manche Experten gar nicht so dramatisch wie im

Westen des Kontinents, weil sich Nahversorger oder große internationale Marken nach wie vor relativ gut im Sattel halten. Gleiches gilt für die Büromieter – immerhin steckt fast die Hälfte der dortigen Immo-Investitionen in Bürogebäuden. Viele Mieter sind Großkonzerne mit entsprechend kapitalem Rückgrat.

Problemkind Ungarn

"Die einzelnen Märkte werden sich unterschiedlich schnell erholen, je nachdem, wie sehr die Marktwirtschaft im Zuge der Corona-Krise hinuntergeprügelt wurde. Langfristig dürfte CEE keinen großen Schaden nehmen", glaubt Bewertungsexperte Wolfgang M. Fessl von der MRG Metzger Reinberg Gruppe. Schon vor der Krise unterschied er im Wesentlichen zwei Gruppen: "Die Musterschüler haben ihre Hausaufgaben gemacht, haben funktionierende Marktwirtschaften und finden den Anschluss an die Länder Zentraleuropas, dazu gehört zum Beispiel Polen. Der zweite - überwiegende - Teil hat den Turnaround noch nicht geschafft. Das größte Problem dort stellt nach wie vor die Korruption dar, aber auch die fehlende Rechtssicherheit", so Fessl, der als Beispiele für Letzteres die Ukraine und Ungarn anführt.

Gerade Ungarn hätte zwar alle Vorzeichen für eine prächtige Wirtschaftsentwicklung gehabt, der Immobilienmarkt sei aber kaputt. Mit dem Notstandsgesetz in der Corona-Krise habe sich Viktor Orban wohl gänzlich von der Demokratie verabschiedet. "Ich denke, Ungarn wird ein weißer Fleck auf der Investitionslandkarte werden", meint Fessl. Ridder sieht das im Übrigen anders. Die politischen Entwicklungen hätten der ungarischen Wirtschaft weder in den letzten Jahren geschadet noch scheint das im Moment der Fall zu sein, so der CBRE-Chef. "Im Gegenteil, Ungarn hat sich wirtschaftlich in den letzten Jahren hervorragend entwickelt, und es gibt gerade im Immobilienbereich sehr starke lokale Investoren, die es überraschenderweise zum Beispiel in Polen gar nicht gibt. Auch gibt es keine Anzeichen eines Abzugs internationaler Investoren."

Besser Polen

Während sich bezüglich des Orban-Staates also die Geister scheiden, ist man sich bei einem anderen Land recht einig. Polen funktioniert. Nicht dass dort die Regierung astreine Demokratie lebt, aber das Land sticht unter den CEE-Märkten insofern heraus, als es eine auffällig gute wirtschaftliche Entwicklung mit Investoren-tauglichen Konzepten und einem attraktiven Markt kombiniert - Polen ist der sechstgrößte EU-Staat. Es gibt einige attraktive Städte, in der Hauptstadt landeten in den letzten fünf Jahren "nur" 20 bis 40 Prozent der Investitionen - das Gesamtvolumen lag allerdings 2018 immerhin bei 7,2 Milliarden Euro.

Die Marktaktivitäten in der polnischen Hauptstadt zu verfolgen, ist spannend. Da tut sich was. Beim umfassenden Sanierungsprojekt Fabryka Norblina wurde etwa ein ganzes Haus verschoben, um darunter Parkplätze zu bauen und danach das Haus wieder zurück zu verpflanzen. Zuletzt hat sich HB Reavis die Finanzierung für den Forest Office Campus (162 Millionen Euro) gesichert, die CPI Property Group (nein, nicht zu verwechseln mit der österreichischen CPI) hat der Immofinanz ein Bürogebäude abgekauft, Deka hat den Park Z von Skanska erworben, neue Projekte wie das PZO (gemischt genutzt: Büro, Fitness, Retail, Wohnen) wurden begonnen, andere werden bald fertiggestellt. Etwa die Widok Towers der österreichischen S+B.

Seit 30 Jahren keine Krise - bis heute

Direkt an der Metro gelegen, schauen die Mieter der Widok-Towers über den weiten Platz rund um den Kulturpalast auf die dahinter wachsende Skyline. Eine ziemlich einzigartige Location. Im Okto-



ber 2020 soll der Zwillingsturm eröffnet werden, 34.000 Quadratmeter Bürofläche können im jüngsten Warschauer S+B-Projekt vermietet werden. Bis vor Kurzem hatte niemand Zweifel an raschen Vermietungserfolgen solcher Projekte, denn der Büromarkt hatte 2019 sein absolutes Rekordjahr. Tatsächlich zeigten alle Fundamentaldaten ein fantastisches Bild. Aktuell sind daher rund 700.000 Quadratmeter Bürofläche in 30 Projekten in Entwicklung. Bei einer Präsentation im Oktober 2019 in dem ausgesprochen lässigen Warschauer Colliers-Büro hieß es noch: "Polen hatte in den letzten 30 Jahren praktisch keine Krise." Nun kam Corona.

Aber auch das wird überstanden werden. Und die Österreicher bleiben. Obwohl bei Weitem nicht mehr so viele heimische Unternehmen in CEE mitmischen, werden diese nach wie vor als seriöse und willkommene Partner wahrgenommen. Vielleicht wird der Anteil

der Arcus City in Prag. Sieben andere Projekte hat sie in CEE in der Pipeline. Gemessen am Gesamtvorhaben ist das allerdings wenig.

WINEGG

BLEIBENDE

WERTE FÜR

GENERATIONEN

WINEGG REALITÄTEN GMBH / VERKAUF@WINEGG.AT / T +43 1 907 61 78

WINEGG REALITÄTEN GMBH / VERKAUF@WINEGG.AT / T +43 1 907 61 78

WINEGG REALITÄTEN GMBH / VERKAUF@WINEGG.AT / T +43 1 907 61 78

WINEGG REALITÄTEN GMBH / VERKAUF@WINEGG.AT / T +43 1 907 61 78

WINEGG.AT



>

höchste Gebäude
Polens. Die
Immofinanz zeigte
durch seinen
Kauf ein kräftiges
Lebenszeichen
im Warschauer
Immobilienmarkt.

österreichischer Unternehmen an der aktuellen Immobilienentwicklung sogar mitunter überschätzt, das ist wohl auch der Historie geschuldet - einst waren sie ja die stärksten Investoren und Treiber auf einigen CEE-Märkten. Für neues Aufsehen in Warschau hatte die Immofinanz gesorgt, als sie vor rund einem Jahr mit Warsaw Spire das höchste Bürogebäude Polens akquirierte. Das Landmark spült rund 19,6 Millionen Euro an Mieteinnahmen im Jahr (Bruttorendite von 5,1 Prozent) in die Bilanz und setzte Impulse im Viertel westlich des Kulturpalastes. Corona hin oder her, hat auch 6B47 in Warschau zugeschlagen. Die Gesellschaft hat ein Grundstück in bester Lage gekauft, um dort auf einer Nutzfläche von 12.000 Quadratmetern justament ein Studentenwohnheim inklusive Gewerbeflächen und eine Tiefgarage zu bauen. "Das geplante Studentenhaus wird unser erstes Projekt in Warschau. Wir freuen uns, dass wir zusätzliches Kapital von einem neuen Investor gewinnen konnten, der das Projekt in der Grochowska-Straße mit uns mitfinanziert", meint Mirosław Januszko, 6B47-Geschäftsführer in Polen.

DIE ERFOLGSSTORY VON 2009 KÖNNTE SICH NUN WIEDERHOLEN.

Franz Paul Bauer, S+B Gruppe AG

Nicht für alle richtig

Wer in CEE nach respektierten Playern der Immo-Branche frägt, der wird wohl auch UBM als Antwort erhalten. Der Track-Rekord der Gesellschaft ist enorm, lediglich scheint CEE gar nicht mehr so sehr der Fokus zu sein. Klar, drei Projekte in Prag und fünf in Polen stehen in der Fertigstellungs-Pipeline bis 2022, gemessen am Gesamtvolumen der UBM-Developments ist das aber nicht viel. UBM-CEO Thomas G. Winkler: "Im CEE-Raum sehen wir vor allem in Prag Marktchancen, und in Polen sind wir aktuell in Krakau und Kattowitz tätig. Darüber hinaus sind wir im CEE-Raum nicht aktiv. Dafür bieten unsere angestammten Märkte zu viele Möglichkeiten." Gemeint sind Deutschland und Österreich. Nur 15 Prozent der geplanten 2,5 Milliarden Euro an Investitionen sollen in die CEE-Märkte fließen.

So denken auch andere. "Eyemaxx' angestammtes und historisches Geschäftsfeld ist die Entwicklung von Fachmarktzentren in den östlichen Ländern Mitteleuropas. Aufgrund des 'First Mover'-Effekts waren wir in diesem Segment speziell in den sogenannten Nullerjahren äußerst erfolgreich", erklärt Eyemaxx Deputy CEO Maximilian Pasquali. Opportune Möglichkeiten würden zwar noch wahrgenommen werden, aber auch Eyemaxx habe sich längst geografisch auf Deutschland und Österreich und bei Asset-Klassen weg von Fachmarktzentren hin zu Wohnen orientiert. Andere österreichische Investoren und Entwickler, die man in CEE vergeblich sucht: Banken und deren Töchter. Einst Pioniere, zogen sie sich nach 2008 radikal aus dem Osten zurück.

Corona ist kein Hindernis

Andere hingegen blieben und freuen sich über funktionierende Märkte: "Die S+B Gruppe AG ist seit 1988 mit großem Engagement im CEE-Bereich als Developer tätig. In dieser Zeit sind in den einzelnen Ländern Tschechien, Polen und Rumänien höchst qualifizierte lokale Teams erwachsen, die nun in der Phase der Corona-bedingten Grenzsperrungen und unter sonstigen höchst sensiblen Randbedingungen ihre wahren Stärken gezeigt haben", freut sich Franz Paul Bauer, bei S+B Vorstand für den CEE-Bereich. Seiner Einschätzung nach kann sich nun die Erfolgsstory von 2009 wiederholen, "vor allem in Warschau, wo damals praktisch alle Mitbewerber ihre Büroprojekte auf Eis gelegt haben und S+B mit dem ZEBRA-Bürohaus als Erster nach der Finanzkrise und nahezu Einziger neue Büroflächen in bester Lage anbieten konnte. Miet- und Kaufinteressenten standen nahezu "in Schlangen", erinnert sich Bauer.







SICHER BERATEN

Wir stehen für Tradition, jahrelange Erfahrung und Leidenschaft für unser Handwerk - aber auch für Innovation, Synergien & Transparenz. Mit unseren Experten und der Partnerschaft mit Knight Frank, sind wir Ihr Full Service Provider für Vermietung, Verkauf und Verwaltung Ihrer Gewerbeimmobilien – national sowie international.

VERWALTEN

Unser Fokus richtet sich auf die aktive Bewirtschaftung sowie die Entwicklung Ihrer Immobilien zur Optimierung Ihres Ertrages. Mit unseren Lösungen stehen wir Ihnen proaktiv zur Seite um das Potential Ihrer Liegenschaften optimal zu sichern.

VERMIETEN

Höchst engagiert und motiviert begleiten unsere kompetenten Experten Sie durch den gesamten Vermarktungsprozess in den Assetklassen Büro, Retail und Industrie/ Logistik. Unser Erfolg gibt uns Recht - so sind wir konstant unter den TOP 3 Gewerbemaklern Wiens.

VERKAUFEN

Unser Capital Markets / Investment Team verfügt ausgezeichnete Expertise in den Assetklassen Office, Student Housing, Hotel und Logistik und begleitet nationale und internationale Investoren erfolgreich über den gesamten Transaktionsprozess.



Bernhard HOFER bernhard.hofer@otto.at



Patrick HOMM p.homm@otto.at



Christoph LUKASCHEK c.lukaschek@otto.at



DIE UHR TICKT

Auf dem zögerlichen Weg zum Umdenken hin zu einer ressourcenschonenden Bau- und Immobilienwirtschaft hat uns die Covid-19-Pandemie eiskalt erwischt, meint Investor Günter Kerbler. Im Doppelinterview mit Caroline Palfy, der Geschäftsführerin der cetus Baudevelopment, geht es um Regionalität, Green Leases und die Art, wie wir arbeiten und leben werden.

Wie einzigartig ist diese Krise? Welche Rolle spielt Innovation und Flexibilität in der Immobilienentwicklung – wie wird Corona hier den Trend verschärfen?

Kerbler: Jede Krise ist einzigartig. Diese offenbart schonungslos globale Zusammenhänge und Mechanismen. Die wirtschaftlichen Auswirkungen waren bereits wirksam, bevor das Virus so richtig in Österreich angekommen war. Wir erleben branchenübergreifende ökonomische Beziehungen, die derzeit einen großen Nachteil mit sich bringen. Und auch die als Betongold titulierten Immobilien sind nicht losgelöst vom Weltgeschehen. Der Immobilienhandel ist von dieser Krise genauso betroffen wie ein kleiner Ausbau oder eine Sanierung im Waldviertler Einfamilienhaus. Wir befinden uns stets in Abhängigkeiten – von Lieferanten, Produktionen oder bei der Einhaltung von Lieferketten. Das alles beeinflusst den derzeitigen Immobilienmarkt. Fragt sich nur, was wir daraus lernen ...

Palfy: Da kommen wir zu einem meiner Lieblingsthemen, nämlich der Regionalität. Die Immobiliensowie die Baubranche sollte sich infolge dieser Erfahrungen breiter diversifizieren. Wir haben in Österreich jede Menge tolle Unternehmen, Traditionsfirmen und Start-ups, die auch bei uns produzieren und so Arbeitsplätze schaffen und eine ganze Region beleben. Vielleicht wirken manche im ersten Moment teurer, auf lange Sicht gesehen aber zahlen sich die hohe Qualität der Fachkräfte und der hervorragende Servicecharakter aus. Momentan geht es darum, dass Unternehmer überleben, vor allem die Klein- und Mittelunternehmer sowie Familienbetriebe und all die wichtigen Einzelkaufleute. Da müssen wir zusammenhalten.

Caroline Palfy, die Geschäftsführerin der cetus Baudevelopment, hätte gerne mehr Qualität und Regionalität. Investor Günter Kerbler war noch nie panisch, erkennt aber einen "gesellschaftlichen Veränderungsprozess".



Immobilien bieten Räume zum Leben. Aber wie verändert sich unser Leben gerade? Was bedeutet das für die gesamte Branche, für Investoren genauso wie für Projektentwickler?

Kerbler: Es gilt vorab zu differenzieren, wer gemeint ist: Investoren, Wohnungsmieter oder Käufer für den Eigenbedarf, kleinere Anleger – Stichwort Vorsorgewohnungen – oder gewerbliche Nutzer? Während die großen Investitionen zwar langfristig kaum Einbußen verzeichnen werden, kann es derzeit zu einem kurzfristigen Verharren beim Immobilienhandel kommen. Jeder wartet mal ab, was passiert. Das wird bald wieder vorbei sein. Private Käufe beim Eigentum werden, meiner Ansicht nach, wohl aus einer persönlichen Unsicherheit heraus stagnieren. Der Trend im Gewerbe bleibt spannend.

Palfy: Bei den Gewerbeimmobilien wird der Wechsel eintreten, den ich vor Jahren tendenziell gespürt habe und welchen wir im HoHo Wien schon umsetzen: Lebensund Arbeitszeiten und -örtlichkeiten durchdringen sich zunehmend. Die Arbeitswelt wird sukzessive zur Lebenszeit und ist nicht mehr als abgespaltener Teil zu betrachten. Wer bereits alles im selben Gebäude oder hinter der nächsten Straßenecke vorfindet, ist hochmobil und leistungsfähig. Auf diese vielschichtigen Anforderungen muss man in der Projektentwicklung vermehrt eingehen. Interdisziplinär, funktional und technisch flexibel: die Zukunft liegt im Wandel von Räumen, innen sowie außen – immer mit dem Ziel, Menschen zu inspirieren.

Je nach aktuellen Zahlen tendieren wir zwischen Panik und Zuversicht. Ist Wohnen wirklich so eine sichere Assetklasse, wie alle immer behaupten?

Palfy: Ich würde sagen, im Bereich Wohnraum muss man sich weder als Investor noch als Bauherr oder Eigentümer Sorgen machen. Wohnen werden die Menschen ja immer irgendwo. Als Entwicklerin möchte ich vermehrt zielgruppen- und investorenspezifische Interessen und Begehren verweben. Der Schlüssel liegt in einer intelligenten systematisierten und leistbaren Planung, damit zum Beispiel Themen wie Green Leases künftig realisierbar sind. Günter Kerbler und ich haben zudem noch weitere Projekte in Holz-Hybridbauweise geplant.

Kerbler: Ich war noch nie ein besonders panischer oder ängstlicher Charakter, aber man muss zugeben, wir befinden uns am Anfang eines wirtschaftlichen sowie gesellschaftlichen Veränderungsprozesses, der auch vor der "heilen" Immobilienwelt nicht haltmacht. Auf dem zögerlichen Weg zum Umdenken hin zu einer ressourcenschonenden Bau- und Immobilienwirtschaft hat uns die Covid-19-Pandemie voll erwischt und verdeutlicht, dass die Uhr tickt. Es darf nicht nur um Geld und noch mehr Geld gehen, überlegen wir uns lieber, was und wie wir die Erde unseren Enkerln hinterlassen wollen.

Würden Sie derzeit in Businesshotels investieren? Wer weiß, wie sich Geschäftsreisen verändern werden. Wie sehen Sie das zukünftige Arbeitsverhalten der Menschen?

Kerbler: Lassen wir mal die Kirche im Dorf: Alle Geschäftsreisen werden nicht zu 100 Prozent durch digitale Meetings ersetzt werden können, manches lässt sich besser face to face verhandeln. Ich schaue meinen Geschäftspartnern gerne in die Augen, und das ist sicherlich nicht altmodisch, sondern sozial und human. Das kann auch in der Zukunft nicht durch Technik ersetzt werden. Genauso Konferenzen, Messen, Ausstellungen etc. werden wieder auferstehen, für Hotellerie sowie Gastronomie positiv. Jetzt heißt es einfach durchhalten! In allen Branchen.

Was kommt, und was bleibt in der Immobilienbranche?

Palfy: Im Hier und Jetzt während der Pandemie möchte ich betonen, dass so eine Krise auch den Geist schärft, indem man eine Art innere Inventur startet. Und sich selber Fragen stellt wie: "War alles, was ich die letzten Jahre im Trott des Alltags gemacht habe, das Richtige? Was muss ich überdenken, was gehört nachgeschärft, was brauche ich dringend, worauf kann ich verzichten?" Ich möchte daher alle – egal ob Angestellte, Pensionisten, Arbeiter, Wirtschaftstreibende oder Jugendliche – bitten, nicht die Kraft zu verlieren. Es gibt ein Danach, wo wir alle doppelt und dreifach anpacken müssen und wo wir alle ein wichtiger Faktor sind, um die Wirtschaft wieder anzukurbeln.

Kerbler: Es ist meine Aufgabe, trotz der enormen Einschränkungen unsere Projekte am Laufen zu halten. Persönlich freue ich mich schon auf die Übersiedlung ins neue Büro im HoHo Wien sowie auf die folgende Hoteleröffnung im Herbst. Derzeit läuft erfreulicherweise alles in time. Ich bin grundsätzlich sehr stolz auf mein Team, alle Partner und Konsulenten, da man wirklich spürt, wie sehr alle an einem Strang ziehen und trotz der schwierigen Zeiten versuchen, optimistisch zu bleiben.

EXPE RTEN

IMMOBILIEN-BEWERTUNG OHNE CORONA-HYSTERIE

Welche Auswirkungen sind durch die Corona-Krise auf die einzelnen Teilmärkte und die Immobilienbewertung zu erwarten?

Bei den Auswirkungen der Krise ist zu unterscheiden zwischen den Einflüssen auf den Gesamtmarkt und den Wirkungen auf die Haushalte und deren Immobilien. Als unmittelbarste Auswirkung wird eine Lücke von etwa 8 Wochen erkennbar sein, innerhalb derer keine Transaktionen stattgefunden haben. Bei den Eigennutzern ist im Falle einer längeren Rezession auch ein Einbruch der Immobiliennachfrage möglich (ähnlich 2008), die weitere Entwicklung lässt sich dann durch eine Kopie der letzten Dekade antizipieren. Die Auswirkungen ausgesuchter Teilmärkte:

Wohnen: Der Markt ist sehr stabil, mittelfristig ist aber damit zu rechnen, dass Investoren, die bis jetzt in risikoreicheren Assetklassen unterwegs waren, jetzt auch auf Wohnimmobilien setzen, um ihre Investments besser abzusichern. Das wird die Situation im Markt noch verschärfen. Die Preise werden weiter steigen, und die Investoren werden sich mit niedrigeren Renditen zufriedengeben.

"DIE AKTUELLE KRISE WERDEN AUCH EINIGE GROSSE MARKTTEILNEHMER IM EINZELHANDEL NICHT ÜBERLEBEN."



Ing. Isabella Eckhart MRICS, REV, CIS ImmoZert. allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Sachverständige; eingetragene Mediatorin und geschäftsführende Gesellschafterin der Reinberg & Partner Immobilienberatung GmbH

Büro: Der Büromarkt wird kurz- und mittelfristig einen Dämpfer bekommen. Desk-Sharing, Homeoffice und Office-Provider werden dem Markt
zusetzen. Erstklassige Lagen, moderne Bürotürme
und dergleichen werden ihre Position halten können,
bei Sekundärlagen oder Objekten mit signifikantem
Leerstand ist mit einem Aufschlag auf die Rendite
zu rechnen. Es wird eine deutliche Diversifizierung in
"gute" und "schlechte" Objekte geben.

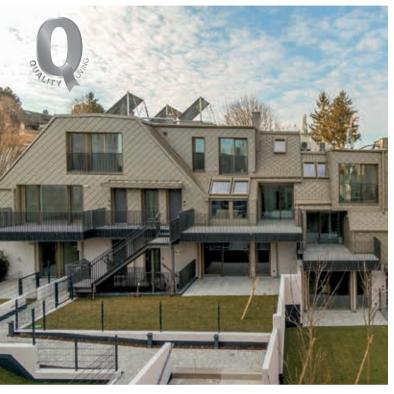
Einzelhandel: Dieser Bereich war in den letzten Jahren den stärksten Änderungen unterworfen. Die aktuelle Krise werden auch einige große Marktteilnehmer nicht überleben. Mittelfristig werden hier zusätzliche Flächen auf den Markt kommen, und es ist fraglich, ob diese vom Markt absorbiert werden können. Im Zweifelsfall wird ein Teil der Flächen zur Unterstützung der City-Logistik für die verbleibenden Flächen dienen.

Logistik: Das ist jener Bereich, der von der Krise profitieren wird. Lieferketten werden neu überdacht, Produktionskapazitäten verlagert und das Thema City-Logistik noch dominanter. Lagerflächen in urbanen Lagen werden bei der Miethöhe mit Büroflächen gleichziehen.

Hotels: Dieser überhitzte Markt wird abkühlen: Bereinigung der Anbieter, Besinnung der Betreiber und somit eine Beruhigung des Marktes, insgesamt eine eher positive Entwicklung. ■

Quality Living: Qualität trifft Lebensgefühl

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



Quality Living am Fuße des Kahlenbergs. Hammerschmidtgasse 27, 1190 Wien



Gerhild Bensch-König, Geschäftsführung Raiffeisen WohnBau, vor dem Kunstwerk "Heurigensaloon". Fotos © Irene Schanda

Aktuell verkauft Raiffeisen WohnBau in der **Hammerschmidgasse 27**, im wunderschönen Wien-Döbling, zwei exklusive Stadtvillen sowie acht Eigentumswohnungen in drei Häusern mit einer Größe von jeweils rund 72 bis 186 m². Auf die zukünftigen Bewohner warten Tiefgaragenplätze, Eigengärten, großzügige Terrassen, Balkone und Loggien, und – als besonderes Highlight – ein privater Weinkeller mit Verkostungsraum. Die modernen Wohnungen verfügen über Videosprechanlagen, Smart-Home-Technologie sowie einen praktischen Home Delivery Space, der Paketlieferungen sicher verwahrt. Die Immobilienprojekte von Raiffeisen WohnBau werden seit 2015 zusätzlich mit zeitgenössischen Kunstakzenten aufgewertet. "Hier in der Hammerschmidtgasse 27 verleiht Gerlind Zeilners farbenfrohes Werk "Heurigensaloon' dem Projekt einen individuellen Touch", konstatiert Gerhild Bensch-König (Geschäftsführung Raiffeisen WohnBau).

Citynähe

In der **Steingasse 11** im dritten Bezirk errichtet Raiffeisen WohnBau ein modernes Wohnhaus in ganz besonderer Lage: in zentraler Citynähe direkt am Park. Fast alle der 59, zwischen 42 und 118 m² großen, Wohnungen mit 2 bis 4 Zimmern verfügen über Balkone, Terrassen oder Eigengärten.

Details zu in Bau und in Planung befindlichen Wohnbauprojekten sind auf der Onlineplattform www.raiffeisen-wohnbau.at zu finden.

Suche nach Liegenschaften für neue Wohnbauprojekte bleibt aktuell

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

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

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

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



Produkt Immobilie erneuert sich immer wieder

Die Immobilienwirtschaft ist und bleibt ein gewichtiger Arbeitgeber, Corona hin oder her. Internationalisierung, Digitalisierung, neue Berufsbilder und akademische Ausbildungen machen die Branche attraktiv. Die Unternehmen kämpfen dennoch um gute Leute.

"Vor allem zwei Faktoren machen die Immobilienbranche für Berufseinsteiger zukunftssicher und attraktiv: Zum einen die fortschreitende Urbanisierung. Zum anderen sind es die Anforderungen an eine höhere technische Leistungsfähigkeit der Objekte, etwa in der Gebäudetechnik. Das Produkt Immobilie erneuert sich damit immer wieder. Ein Gebäude kann zwar an das Ende des Lebenszyklus kommen, aber nicht das Geschäftsmodell Immobilie an sich. Dieser Trend wird auch nicht durch Abschwungphasen im Konjunkturzyklus gestoppt", so die Einschätzung von Wilhelm Sterl, dem Head of Group Human Resources bei der Immofinanz.

Aus drei mach viele

Hinzu komme eine deutliche Internationalisierung und eine Ausdifferenzierung der klassischen Berufsbilder, ergänzt Johannes Endl, Vorstand der ÖRAG Gruppe, die insgesamt rund 300 Mitarbeiter zählt. Früher gab es praktisch nur drei Berufsgruppen: Makler, Bauträger, Hausverwalter. Das hat sich gehörig erweitert. "Die Immobilienwirtschaft bietet heute eine enorme Breite an Produkten und Betätigungsfeldern.

Entsprechend stark sind die Anforderungen an spezifisches Wissen gestiegen: Hotellerie und gewerbliche Wohnformen, generationengerechtes Wohnen, Logistik, Handelsimmobilien, um nur einige zu nennen, lassen sich eben nicht über einen Kamm scheren", analysiert Endl. Jobs wie Immobilienbewerter, Berater für die Immobilienveranlagung, Mediatoren, die Vertreter von nationalen und internationalen institutionellen Investoren, Stiftungen und Family Offices seien auch hinzugekommen, erklärt Klemens Braunisch, Leiter des Studienbereichs Real Estate Management an der FHWien der WKW. Zudem gebe es viele Immobiliensoftwareunternehmen mit ihren verschiedenen Produkten zur Analyse und Vermarktung des jeweiligen gewünschten Immobilienmarktes (Wohnen, Büro, Handel). Workplace Consultant, "Erstansprechpartner" für die Bewirtschaftung von Bestandsimmobilien (Clustermanager) und auch neuartige Servicemanager etablieren sich gerade, und man vergesse nicht die ganzen Berufsgruppen der Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Techniker etc. Wer glaubt, dass etwa Steuerberatung im Immobilienbereich zu sehr spezialisiert und einseitig ist, bekommt von der TPA eine sofortige Antwort: "Ganz im Gegenteil! Sie ist unglaublich vielfältig. Man ist nicht nur in der Lage, das gesamte Steuerrecht anzuwenden, sondern beschäftigt sich darüber hinaus mit diversen Fragestellungen, ganz nahe am Kunden." Und bleibt dabei nicht introvertiert: "Dass wir nicht nur professionell arbeiten, sondern auch gerne feiern, zeigen unsere tollen Firmenevents wie unsere Weihnachtsfeier, das Sommerfest, die Wuzzel- und Tischtennismeisterschaft, das Badmintonturnier u.v.m."

Es wird immer spezifischer

Die Spezialisierung in der Immo-Industrie geht sogar so weit, dass einzelne Berufsbilder sich nochmals verzweigen, wie beispielsweise die Veränderung des Immobilienverwalters und Immobilienbewirtschafters zeigt: "Es gibt Objektverwalter, Asset Manager, Portfoliomanager und Facility Manager", listet Braunisch auf. Und der Facility Manager selbst hat auch wieder zahlreiche Ausprägungen, er kann etwa der verantwortliche Manager für alle Gebäude eines Unternehmens sein, einer, der alles in einem Konzern übernimmt, damit die anderen gut



IMMO-UNTERNEHMEN UND IHRE MITARBEITER*

- Durchschnittsalter
- Mitarbeiteranzahl

Immofinanz EHL ÖRAG Otto Immobilien Drees & Sommer Die Wohnkompanie

> * Stand: Frühjahr 2020

arbeiten können, oder einer, der sich auf hohem Niveau um die Organisation und Kontrolle der infrastrukturellen Services kümmert. Und auch seine genaue Zukunft ist aufgrund der derzeit anstehenden Veränderungen neu zu definieren. Wobei ... Werner H. Bittner, der Geschäftsführer von Umdasch Group Ventures, meinte am FM-Day 2019 dazu: "Seriöserweise kann man die Aufgaben und Berufsbilder im Facility Management der Zukunft noch nicht nennen. Es wird Berufe geben, die wir uns noch nicht vorstellen können." Das gilt wohl für fast alle Bereiche.

Digitalisierung und Nachhaltigkeit

So war vor der ersten Digitalisierungswelle die Methode der vernetzten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden auch noch nicht bekannt. Heute heißt sie BIM - Building Information Modeling - und ihre Umsetzung beschäftigt unzählige Experten, weitere werden händeringend gesucht (siehe Kasten Seite 26). Marc Guido Höhne, Geschäftsführer von Drees & Sommer Österreich: "Es entstehen laufend neue Berufsbilder in der Immobilienwirtschaft, vor allem wenn man an die Bereiche Digitalisierung (zum Beispiel BIM-Manager, Digitalisierungsberater) und Nachhaltigkeit (zum Beispiel Circular Engineer) denkt."

Da stellt sich natürlich auch die Frage, wie denn Unternehmen die digitale Kompetenz, die sie so gerne bei ihren Mitarbeitern hätten, selbst fördern? Bei der Bundesimmobiliengesellschaft (BIG) kommen die Mitarbeiter automatisch mit innovativen Tools in Berührung - wie unter anderem das neueste Tool, das Holistic Building Program, zeigt. Außerdem will der Konzern mit rund 950 Mitarbeitern das papierlose Büro umsetzen. Der permanente Umgang mit Digitalem in der täglichen Arbeit ist wohl die beste Voraussetzung, das Mega-Thema als Selbstverständlichkeit zu verankern. Weil super Tools allein bringen ja nichts. Das sieht auch Eugen Otto, Geschäftsführer von Otto Immobilien, so: "Software ist immer nur so gut wie die, die sie bedienen. Daher schulen wir unsere Mitarbeiter laufend intensiv - intern und extern - und statten sie mit den neuesten Devices bzw. Endgeräten aus und empowern sie, Neues auszuprobieren." Über eine eigene App für die 197 Mitarbeiter verfügt die EHL-Gruppe, die Kunden

werden über ein voll integriertes webbasiertes Informationssystem informiert.

So gut wie alle größeren Immo-Unternehmen setzen auf interne und/oder externe Schulungen, um beim Thema Digitales am Ball zu bleiben. War die Branche diesbezüglich vor fünf Jahren noch ziemlich verstaubt, hat sich Innovation bisweilen auch durch die plötzlich auf der Bildfläche erschienenen PropTechs als Firmenwert durchgesetzt. Bei der CA Immo spricht man etwa von der "Verankerung von IT-Projekten in unserer Gesamtstrategie, die in den Zielvereinbarungen unserer Mitarbeiter Niederschlag findet".

War for Talents

Immobilienunternehmen geben viel Geld für ihr Personal aus. "Der Arbeitsmarkt ist in einem Wandel, und es wird in der Tat immer schwieriger, gute Talente zu finden", so EHL-Geschäftsführer Michael Ehlmaier. "Aber uns ist schon lange bewusst, dass in einer Welt des intellektuellen Kapitals nur jene Unternehmen führend sein können, welche am besten in der Lage sind, die talentiertesten Leute zu finden, zu bewerten, zu rekrutieren und zu halten." Ein Weg dazu ist für Ehlmaier, die Erfolgsgeschichte des Unternehmens zu erzählen. Auch dass jungen Talenten die Möglichkeit geboten wird, Erfahrung in unterschiedlichen Assetklassen und Abteilungen des Unternehmens zu sammeln, gehört dazu. Daneben fordern die Jungen immer mehr "Soft Facts" in ihrem Job. Gibt es den War for Talents also auch schon in der Immo-Branche? "Ja", sagt Andreas Grabner, COO und Mitglied des Vorstands der C&P Immobilien AG, "wir nehmen ihn wahr und agieren bereits wie folgt: Schnelligkeit bei der Bewerberauswahl bzw. ein straffer Recruiting-Prozess sind wichtig. Die gefragten Fachkräfte sind wieder schnell ,vergriffen'. Wir bieten unseren Mitarbeitern: flexible Arbeitszeit, 1.000 Euro jährliches Weiterbildungsbudget, Homeoffice, topmoderne Arbeitsplätze, Fitnessangebote, Jobticket, Smoothie Bar, Mitarbeiterevents, gratis Kaffee, Obst, zusätzliche Lehrlingsbelohnung bei ausgezeichnetem bzw. gutem Erfolg bei der Lehrabschlussprüfung ..."

>

Work and Life

Ähnlich attraktiv klingt das bei der CA Immo AG. Versprochen werden flexible und familienfreundliche Arbeitszeiten. Homeoffice, Fit2Work & Wellbeing-Initiativen, betriebliche Altersvorsorge, Umzugspauschalen zur Förderung standortübergreifender Karriereentwicklung sowie zahlreiche Mitarbeiterevents und sonstige Benefits. Außerdem: Welcome Days, strukturierte Buddy-Programme und weitreichende Ausbildungen im Rahmen der "CA Immo Academy". Neben solchen Goodies ist der Immofinanz die Art, wie gearbeitet wird, noch wichtig. Personalchef Wilhelm Sterl: "Dabei geht es um die Notwendigkeit, seinen Mitarbeitern ein optimales und angenehmes Arbeitsumfeld zu bieten. Zum einen will man die besten Köpfe gewinnen und ans Unternehmen binden, zum anderen gilt es, die neuen Formen der Zusammenarbeit, innovative Arbeitszeitmodelle und damit auch neue und vor allem attraktive Raumkonzepte für Büros unter einen Hut zu bringen."

Individuen fördern

Bei "Die Wohnkompanie", einem klassischen Projektentwickler, will man vor allem die individuellen Stärken und Interessen der Mitarbeiter fördern. Roland Pichler ist Geschäftsführer von "Die Wohnkompanie" in Österreich. Pichler: "Wir wollen unsere Mitarbeiter in den Bereichen fördern, die sie am meisten interessieren. Somit stellen wir sicher, dass wir für sie einen nachhaltigen Mehrwert schaffen und sie im Umkehrschluss einen nachhaltigen Mehrwert für "Die Wohnkompanie" schaffen." Bei Drees & Sommer hat die individuelle Förderung einen eigenen Namen. Mittels der neu geschaffenen Plattform "CREATORS" bietet das Unternehmen seinen weltweit rund 3.700 Mitarbeitern an, eigene Geschäftsideen in die Realität umzusetzen. Das heißt, die Mitarbeiter können sich neben ihrem alltäglichen Job auch zum "echten" Unternehmer entwickeln.

Internationalität

Auch klassische Trainee-Programme findet man bei vielen Immo-Playern. Otto Immobilien, TPA, EHL und Immofinanz bieten das ihren Neulingen an, genauso wie der globale Immobiliendienstleister CBRE. "Wir heben uns klar durch unsere Internationalität, die Heterogenität unserer Dienstleistungen, die Diversität unserer Mitarbeiter und die Breite unseres Portfolios ab", so Andreas Ridder, Managing Director CBRE Austria & CEE. Die CBRE Group ist das größte globale Unternehmen für Dienstleistungen und Investitionen im Bereich Gewerbeimmobilien (Umsatz 2018: 21.3 Milliarden US-Dollar, rund 90.000 Mitarbeiter). Ridder weiter: "Unsere Unternehmenskultur und unsere Werte bauen auf dieser Vielfalt auf. Wir bieten unsere Leistungen als One Face to the Customer und legen einen besonderen Wert auf umfassende Kollaboration und übergreifende Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens und zwischen den Abteilungen."

Krisensicher?

Die Immobilienbranche kommt in der aktuellen Rezession recht gut davon. Zwar gibt es Einbußen bei den Mieteinnahmen, aber die meisten Berufszweige der Branche haben Alternativen oder trotzdem was zu tun. Friedrich Wachernig, Vorstand der S IMMO AG, fasst den aktuellen Stand so zusammen: "Natürlich trifft die Covid-19-Pandemie auch Geschäftsbereiche der S IMMO AG, Unser Team arbeitet seit Mitte März von zuhause - ein Zustand, den wir gemeinsam aber sehr gut bewältigen. Wir sind zum Glück nicht gezwungen, über eine Reduktion unserer Mitarbeiterzahl nachdenken zu müssen. Ganz im Gegenteil: Wenn sich nach der Krise wieder Chancen ergeben, brauchen wir vielleicht weitere kluge Köpfe für unser Team."

Auch weiterhin international

Das Immo-Business bleibt also weiterhin fest im Sattel und erweist sich als recht krisenresistent. Mittelfristig sind der globalen Vernetzung und der Digitalisierung die meisten Veränderungen zuzuschreiben. Demnach wird das Lernen nie aufhören. Schon gar nicht in dieser Branche. "Jedes Projekt ist irgendwie anders. Jeder Tag ist anders. Einen Tag ist man drinnen im Büro, den nächsten draußen auf der Baustelle", schwärmt "Die Wohnkompanie"-Chef Roland Pichler. •

ALLE SUCHEN BIM

"Neue Rollen, die sich mit der Verbreitung des BIM immer stärker etablieren, sind das projektbezogene BIM-Management auf Auftraggeberseite sowie die BIM-Koordination auf Firmenseite Für den Aufhau einer BIM-orientierten Arbeitsweise und Implementierung entsprechender Tools ist auch die Rolle von BIM-Beratern/BIM-Consultants entstanden, Auch die Tmnlementierung und Weiterentwicklung von BIM in Unternehmen wächst als neues Tätigkeitsfeld, Virtual Reality, Mixed Reality sowie 3-D-Druck und Robotik hängen natürlich unmittelbar mit dem 3-D-Gebäudemodell zusammen. Es werden ganz neue Dienstleistungen entstehen und BIM-Experten in Zukunft möglicherweise auch in der Ausführung und Produktion eingesetzt werden."

Wolfgang Kradischnig, Geschäftsführer DELTA

"Wir suchen grundsätzlich Menschen, die bereit sind, über den Tellerrand hinauszublicken, etwa einen Bautechniker mit IT-Affinität. Dabei ist es nicht wichtig, eine bestimmte Software zu beherrschen, sondern die Methodik und Kultur der partnerschaftlichen Zusammenarbeit zu verinnerlichen. In unserem Konzern sind derzeit rund 100 Stellen mit Bezug zu BIM 5D ausgeschrieben, von der Entwicklung über die Modellierung bis hin zum BIM-Management."

Aude Bougain, STRABAG, verantwortlich für BIM 5D-Schulungen

"Gute, interessierte und engagierte Mitarbeiter zu finden, ist mittlerweile fast wie im Lotto. Wo sind sie, die jungen, wissbegierigen Techniker, die zugleich Kosten- und Zeitmanager sind, Buchhalter, rechts- und sozialkundig – und BIM-affin?"

Thomas Wetzstein, Geschäftsführer Vasko+Partner

BIM ist eine Haltung und Methodik des integralen Zusammenarbeitens, es steht für Building Information Modeling.









WOHNEN nahe am Prater und direkt an der U2 1020 Wien, Josef-Fritsch-Weg 1,3,5

- Helle **2-Zimmer-Wohnungen** von **65 bis 68 m**² mit Terrasse/Balkon
- Moderne Wohnküche, Außenjalousien, Fußbodenheizung, Alarmanlage
- Outdoor-Pool und Wellnessbereich mit Sauna
- 8 Minuten ins Zentrum
- Gedeckelte Betriebskosten

Miete: ab € 923; BK: ab € 141; HK: ab € 31 (inkl. USt.)

 $HWB = 24 \text{ kWh/m}^2 \text{a} \text{ (gem. EA vom } 13.5.2011)$



VOR WENIGEN DEKADEN GALT DIE IMMOBILIENBRANCHE ALS WENIG ATTRAKTIV. WER DER FAMILIE ERÖFFNETE, ER MÖCHTE DORT FUSS FASSEN, WURDE SCHNELL GEBETEN, DOCH WAS ORDENTLICHES ZU MACHEN.

HEUTE SIND IMMO-BERUFE SEHR ORDENTLICH. SIE SIND ANGESEHEN, VARIANTENREICH UND AUCH EINTRÄGLICH. DIE BANDBREITE REICHT VOM FREAKIGEN DATENEXPERTEN FÜR HYPERMODERNE GEBÄUDE ÜBER DEN BIEDEREN INVESTMENT-TYPEN BIS ZUM KREATIVEN PROJEKTENTWICKLER.

EINGESPIELTE LEHRGÄNGE UND STUDIEN AN UNIVERSITÄTEN UND FACHHOCHSCHULEN SORGEN FÜR PROFUNDE BASISKENNTNISSE. WIR HABEN BEI DER NEUEN GENERATION NACHGEFRAGT, WARUM SIE IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT ARBEITET UND WAS SIE DENN EIGENTLICH GENAU TUT ...



MARGOT GRIM-SCHLINK

Für mich als Energie- und Klimaschutzexpertin ist die Immobilienwirtschaft wegen ihrer Vielfalt interessant. Jedes Projekt ist einzigartig aufgrund ganz unterschiedlicher Anforderungen und Bedürfnisse.



Wohnsalon.

ALEXANDRA KASSLER

Ich bin seit über 15 Jahren in meinem Traumberuf tätig und arbeite in der Immobilienvermittlung mit Schwerpunkt Immobilienconsulting. Da kann mich jetzt ein Virus auch nicht aus der Bahn werfen, im Gegenteil. wir sehen gerade neue Chancen. Die Immobilienbranche bietet die geniale Möglichkeit, Marketing "anfassbar" und architektonische Luftschlösser "körperlich" zu machen sowie ein echtes "Win-win-win"-Gefühl durch Consulting zu erzeugen – für mich tolle Gründe, einfach lebenslang verliebt in und enthusiastisch für Immobilien zu bleiben! Mein Team und ich stehen ieden Tag vor neuen Aufgaben und Herausforderungen, die keinen Tag wie den anderen ablaufen lassen. Bereichernde Menschen auf allen Seiten (Käufer, Verkäufer, Anwälte, Investoren, Kollegen, Bauträger ...) werden durch langjährige Zusammenarbeit oftmals zu Freunden, mit denen man eigene Ideen gemeinsam entwickeln und auch kurzfristig umsetzen kann. Immobilien, die durch gute Zusammenarbeit wachsen, sich mit Leben füllen und die Bewohner glücklich machen. Und ja: Arbeitet man korrekt, nachhaltig und ehrlich, kann man es langfristig auch finanziell zu etwas bringen. Kurzum: Die Immo-Branche ist für mich keine Liebelei, sondern meine große Liebe, die mit den Jahren immer sexver wird ...

Stadtquartier OLIVER LANG

Kurzfassung: Als "frühzeitiger" Schulabbrecher (6. Klasse der AHS) habe ich mir Gedanken gemacht, in welches berufliche Umfeld es mich in meinem Leben ziehen wird. Es folgte eine Lehre bei einem Immobilienunternehmen, ich holte später die Matura im Abendstudium nach und sammelte Erfahrung bei mehreren Unternehmen und in diversen Bereichen der Immobilienwirtschaft: Bewertung, Projektentwicklung, Recht, Makelei. Unheimlich hilfreich! Berufsbegleitend absolvierte ich dann auch den Diplomstudiengang Immobilienwirtschaft an der FH Wien und danach noch das Masterstudium "Unternehmensführung – Executive Management". Vom Headhunter angesprochen, landete ich schließlich bei einer Immobiliengruppe, bestehend aus mehreren Unternehmen unter einer Dachmarke. Seit März 2018 agiere ich nun als Geschäftsführer des Immobilienmaklerunternehmens STADTQUARTIER und bin für 15 Mitarbeiter und die Zukunft des Unternehmens verantwortlich.





HELIDA Immobilien LINDA PFEIFFER

Mein typischer Tag startet um 9 Uhr im Büro. Ich telefoniere, prüfe Exposés, die mir Makler oder Privatpersonen zusenden. erstelle interne Kalkulationen, fahre zu Besichtigungen, plane Umbauten, koordiniere die Vermarktung und kümmere mich um unsere Mitarbeiter. Ich kaufe gemeinsam mit meinen Geschäftspartnern Immobilien in und um Wien. Auch in Zeiten von Covid-19 sind wir täglich aktiv und erweitern unser Portfolio. Wir nutzen gezielt moderne Plattformen wie Instagram (helida_immobilien). Warum ich in der Branche arbeite? Sie ist schnelllebig. spannend und mitreißend zugleich. Man muss schnell sein, aber trotzdem Fingerspitzengefühl beweisen. Ich bin geschäftsführende Gesellschafterin bei HELIDA Immobilien GmbH.



OPTIN Immobilien DAVID BREITWIESER

Nach mehreren Stationen bei namhaften Unternehmen habe ich gemeinsam mit zwei Partnern die OPTIN Immobilien GmbH gegründet, und wir konnten uns mittlerweile sehr gut am Wiener Immobilienmarkt etablieren. Ich kann jedem nur empfehlen, sich ein großes Netzwerk aufzubauen und dieses auch aktiv zu nutzen. Der Kontakt zu vielen interessanten Menschen, selbstständiges Arbeiten und lukrative Verdienstchancen auf Erfolgsbasis haben mich in der Immobilienbranche schon immer fasziniert.



6B47 Real Estate Investors **GUNTHER HINGSAMMER**

Warum? Weil ich Immobilien liebe. Und bildungsbedingt, ich habe Wirtschaftswissenschaft und Immobilienwirtschaft an der TU studiert. Nach einem Lehrjahr bei einem Vorstand bin ich seit rund eineinhalb Jahren Leiter Investor Relations und Geschäftsführer der 6B47 Corporate Finance GmbH. Hier bin ich für den Real Estate Club verantwortlich. Der 6B47 Real Estate Club ist eine Gruppe von privaten Investoren sowie Stiftungen, die in einer Kapitalpartnerschaft Projekte mit 6B47 realisieren. Die Immobilienwirtschaft ist großteils jung und sehr dynamisch. Wenn man motiviert ist und hart arbeitet, kann man es in der Immobilienbranche vergleichsweise schnell schaffen, Karriere zu machen, und man bewegt sich in einem modernen und abwechslungsreichen Umfeld, das durch unterschiedliche Bereiche wie Gewerbe-, Luxus- oder Wohnimmobilien und mannigfaltige Betätigungsbereiche - vom Makler über Finanzierungsprofis und Rechtsabteilung bis zum Projektentwickler - für eine breite Auswahl an Jobs sorgt.



WARUM

BS Consus **ELKE BOEVER**

Wir haben uns auf die Betreuung und Beratung von Suchkunden spezialisiert. Nach den ganz individuellen Bedürfnissen der Kunden suchen wir in ganz Wien nach den besten Angeboten. Einen reinen Bürojob kann ich mir gar nicht mehr vorstellen. Ich bin gerne tagtäglich unterwegs und kenne die Stadt vermutlich besser als die meisten Taxifahrer.



Weinrauch Rechtsanwälte ROLAND WEINRAUCH

Ich arbeite besonders gerne in der Immo-Branche, weil man als Berater dabei ist, wenn etwas Bleibendes entsteht. Gerade in der durch Covid-19 entstandenen Situation ist es schön, konstruktiv an der Problemlösung teilzunehmen und als "Ermöglicher" zu arbeiten. Und es ist außerdem spannend, die Veränderung der Stadt aus der ersten Reihe mitzuverfolgen und die Klienten langfristig zu begleiten. Ich bin Rechtsanwalt und arbeite als Vertragserrichter und Treuhänder und berate Bauträger, Projektgesellschaften, Investoren, Architekten und Privatpersonen beginnend mit der Idee eines Projekts und dessen Konzeption bis hin zur Realisierung.



MICHAEL ALEXANDER MITTERDORFER

Familiär bedingt, durch meinen Vater, habe ich schon in frühen Jahren Einblick in die Branche bekommen und fand es spannend, dass man die "Ware" Immobilie auch besichtigen und anfassen kann. Es ist ein Beruf, in dem man nicht nur den ganzen Tag im Büro und vor dem Computer sitzt. Man lernt dabei seine Stadt bzw. auch andere Städte und Länder näher kennen. Durch meine Tätigkeit als Head of Investment für ein Family Office, welches in Wohn- und Geschäftshäuser in Ostdeutschland investiert, sehe ich laufend neue Städte und lerne neue Geschäftspartner kennen. Die Immobilienbranche ist ein People Business, und durch diverse Events, Veranstaltungen und Vorträge wird einem normalerweise die Möglichkeit geboten, laufend sein Netzwerk zu erweitern. Es macht Spaß, in der Branche zu arbeiten!





Pallas Capital HELMUT KOGLER

Wir ermöglichen es Bauträgern, mehr und größere Immobilienprojekte umzusetzen, indem wir Eigen- und Mezzanine-Kapital bereitstellen. Mich persönlich reizt die Kombination aus der Bearbeitung spannender Projekte für Kunden und der Weiterentwicklung von Pallas als Unternehmen selbst. Als Vorstand von Pallas Capital bin ich vorrangig für die Strukturierung und Abwicklung der Projekte verantwortlich. Da die flexible und zielgerichtete Finanzierung von Immobilienprojekten immer wichtiger wird, sehen wir große Chancen und stocken gerade unser Team in dem Bereich um mehrere Personen auf.



OPTIN Immobilien ALEXANDER FENZL

Der Immobilienmarkt ist im Gegensatz zu anderen Märkten klar kalkulierbar und nachvollziehbar. Ich versuche meinen Teil zur weiteren Professionalisierung der Branche beizutragen. Die Immobilienbranche hat gegenüber anderen Branchen sowohl in der Dienstleistungsqualität als auch bei der Digitalisierung noch einiges aufzuholen.

epmedia IRIS EINWALLER



Die Immobilienbranche nimmt eine wichtige und wesentliche volkswirtschaftliche und politische Rolle in der Gesellschaft ein. Es gibt kaum eine Branche, über deren Projekte so viel in der Öffentlichkeit und der Politik diskutiert wird –

im Positiven wie im Negativen. Eigentlich bin ich in die Branche eher familienbedingt hineingestolpert. Mein Vater ist Gründer einer auf Immobilienunternehmen spezialisierten Werbeagentur. Anfangs dachte ich: "Immobilien sind langweilig." Als ich dann aber vor sechs Jahren bei uns in die Geschäftsführung eingestiegen bin, bin ich eines Besseren belehrt worden. Eine sehr spannende Branche. Wir entwickeln von klassischen Vermarktungsunterlagen für Immobilien über komplexe Websites bis hin zu kompletten PRund Kommunikationskonzepten alles für unsere Kunden und publizieren in unserem B2B-Verlag einige Fachmedien für die Immobilienbranche.

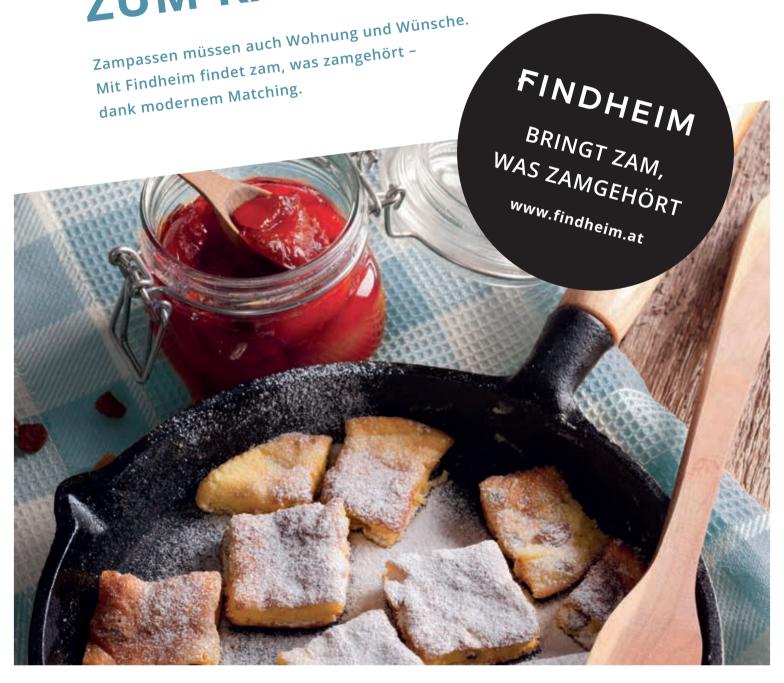


Vavrovsky Heine Marth Rechtsanwälte CHRISTIAN MARTH

Als Rechtsanwalt, der in der Immobilienbranche tätig ist, liegt mein Fokus in der rechtlichen Begleitung und Abwicklung von Immobilientransaktionen. Wir betreuen unter anderem die An- und Verkäufe von Wohn- und Officeprojekten, Fachmarktzentren, Pflegeheimen und Studentenwohnheimen und sind regelmäßig in anspruchsvollen nationalen sowie internationalen Immobilientransaktionen involviert. Die juristische Arbeit in diesem Bereich ist deshalb so spannend, weil die Komplexität von Immobilientransaktionen ständig zunimmt.

PASST ZAM.

WIE DER ZWETSCHKENRÖSTER ZWETSCHKENRÖSTER ZUM KAISERSCHMARRN.



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 hei einer entsprechenden Vereinbarung im Mietvertrag zahlen? Wie lang darf sich der Vermieter mit der Rückzahlung der Kaution Zeit Jassen? 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.



RENDITESTARK DURCH INNOVATION

von Heimo Rollett und Marc G. Höhne (Hrsg.) 94 Seiten

28.- Euro

Zukunftsfähige Konzepte für die Immobilienwirtschaft

Die Tmmohilienwirtschaft ist derzeit mit den verschiedensten Herausforderungen konfrontiert. Gesund und umweltfreundlich sollen die Gebäude der Zukunft sein und dabei ästhetisch anspruchsvoll und hervorragend in die Infrastruktur eingebunden. Rohstoffe gilt es zu schonen, und die Vorteile der vernetzten Welt werden vermehrt auch in Immobilien erwartet. Diese immer komplexer werdenden Anforderungen müssen zudem wirtschaftlich umgesetzt werden, damit Bauherren und Investoren den globalen Wettbewerbern einen Schritt voraus sind.



DAS 1x1 DER ABRECHNUNG IM MIETS- UND ZINSHAUS

von Melanie Klinger und Michael Klinger 134 Seiten

29,-Euro

Bei der Erstellung von Abrechnungen im Mietsund 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

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett Grafik Vera Kapfenberger

Fotografie & Bildbearbeitung

Matthias Dorninger, Reinhard Lang **Fotos** immobranche.at (S. 03), Heimo Rollett (S. 06, 11), Silver Living (S. 08), IFA AG (S. 10), unsplash/XVIIIZZ (S. 12), Dussmann Service (S. 14), S+B Gruppe (S. 16), UBM Development AG (S. 17), Immofinanz (S. 18), Kerbler Holding (S. 20), MRG (S. 22), (Fotonachweis für S. 28 – 32 direkt auf den entsprechenden Seiten)

Autoren Helga-Herta Kofeen, Martin Wuschet

Redaktionsanschrift

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

Anzeigen- und Promotionskontakt

STANDARD

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

Anzeigen: Henning Leschhorn, T: +43-1-53170-234,

henning.leschhorn@derStandard.at **Das Expertenforum** (S. 20 – 22)

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

Druckunterlagen

T: +43-1-53170-388 oder -431, produktion@derStandard.at

Druck

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

Eigentümerin (100%)/ Medieninhaberin, Verlagsort, Verwaltungs- und

Herausgeberadresse

Egger & Lerch Corporate Publishing, Vordere Zollamtsstraße 13, 1030 Wien, T: +43-1-5248900

Geschäftsführung

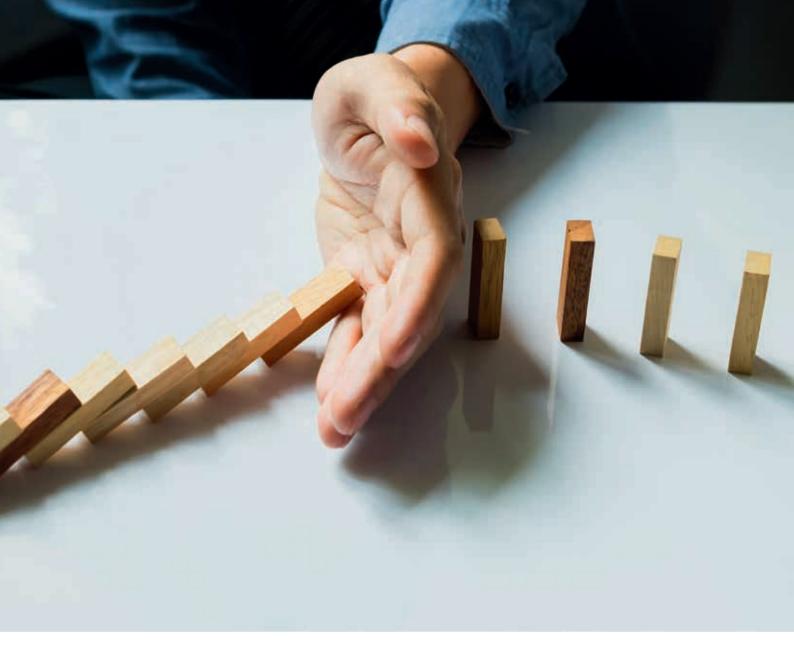
Martin Kneschaurek

Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2 und 3 Mediengesetz

www.egger-lerch.at/impressum

Aus Gründen der Lesbarkeit wird darauf verzichtet, geschlechtsspezifische Formulierungen zu verwenden. Personenbezogene Bezeichnungen beziehen sich auf Männer und Frauen in gleicher Weise.

Bestellen Sie online unter: www.lindeverlag.at



STABILITÄT UND SICHERHEIT

Stabilität und Sicherheit – Werte, die insbesondere in Krisenzeiten von hoher Bedeutung sind. Die BUWOG steht als führender Komplettanbieter am österreichischen Wohnimmobilienmarkt seit ihrer Gründung im Jahr 1951 für attraktiven und hochwertigen Wohnraum, der jetzt und auch in Zukunft eine sichere Investition und ein krisenfestes Umfeld bietet. www.buwog.at





KOMPETENZ IN DER QUARTIERS- UND STADTENTWICKLUNG

Die PRISMA Unternehmensgruppe setzt vielfältige Initiativen und liefert nachhaltige Impulse für Lebens-, Begegnungs- und Arbeitsräume der Zukunft. Die Einbeziehung sozialer Aspekte, die Integration kultureller und traditioneller Werte und die Erfahrungen aus über 60 Standortentwicklungen in Österreich, Deutschland und der Schweiz führen laufend zu inhaltlichen, baulichen und organisatorischen Innovationen.

Am Areal der alten Rauchmühle in Salzburg wird ein hochwertiges, durchmischtes Stadtquartier mit spürbarem Bezug zur Geschichte des Standortes realisiert. Im historischen Altbestand werden neue Arbeits- und Büroräume für Salzburgs Digital- und Kreativwirtschaft geschaffen.

prisma-zentrum.com/rauchmuehle

