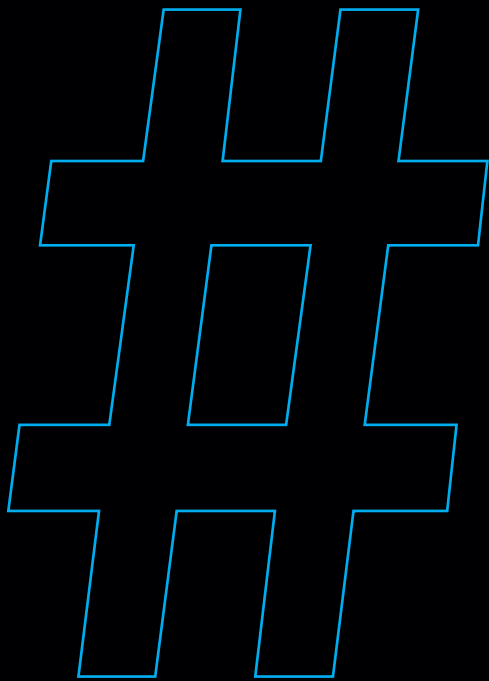


IMMO BILIEN WIRT SCHAFT



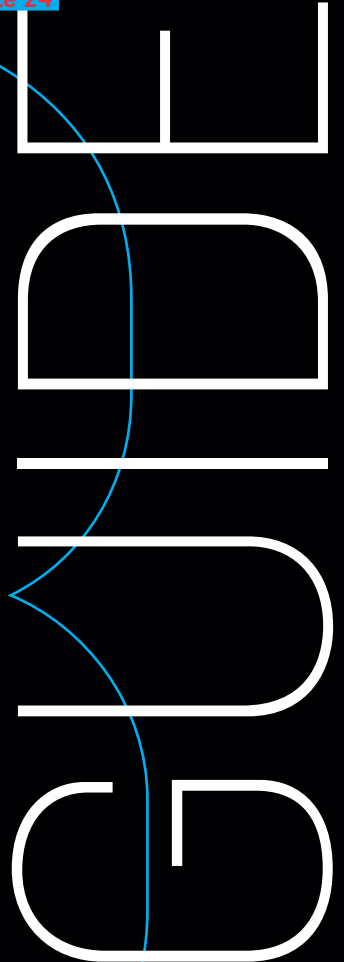
ANZEIGEN

Rettungsanker:
Neue Ideen für alte
Handelsflächen
[Seite 06](#)

KoDörfer:
Die ersten
Gemeinschafts-
Dörfer entstehen.
[Seite 14](#)

**Hilton serviert kein
Club Sandwich
mehr. Das hat
mit Nachhaltigkeit
zu tun.**
[Seite 16](#)

**Co-Working statt
Kuhstall: Alpine
Architektur abseits
des Zirbenbarocks**
[Seite 24](#)



Wir leben Immobilien.

Vermittlung | Verwaltung | Bewertung | Baumanagement



ehl.at

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



ZUKUNFTSORIENTIERTE PLANUNG FÜR AUFSTREBENDE STANDORTE

Die ARE Austrian Real Estate realisiert einige der größten Quartiersentwicklungen Österreichs. Bedeutende Projekte mit wertvollem Nutzungsmix und abgestimmt auf die Bedürfnisse zukünftiger Bewohner sind das Ergebnis. Die ARE Austrian Real Estate ist ein auf Büro-, Wohn- und Entwicklungsliegenschaften spezialisiertes Immobilienunternehmen. Das Portfolio der ARE umfasst 558 Bestandsliegenschaften sowie 40 Projekte in Entwicklung. Über allen Aktivitäten steht der Anspruch mit vollumfänglichen Quartiersentwicklungen einen nachhaltigen Beitrag zu Österreichs Infrastruktur zu leisten.



VILLAGE IM DRITTEN

Im 3. Wiener Bezirk wird das neue Stadtquartier Wohnen, Lernen und Arbeiten vereinen. Im Zentrum des Grätzls liegt ein 2 ha großer Park. Rund 50% der Wohnflächen werden gefördert bzw. preiswerter Wohnraum.

VIENNA TWENTYTWO

Als eines der größten städtebaulichen Projekte Wiens bietet das mit ÖGNI Gold vorzertifizierte Kooperationsprojekt mit SIGNA Wohnen, Büro, Hotel, Gastronomie und Nahversorgung.

WILDGARTEN

Im Wildgarten trifft nachbarschaftliches Miteinander auf klima- und umweltschonende Bauweisen. Es entstehen rund 1.200 Wohnungen, davon rund 40% geförderter Wohnbau.

Mehr Informationen finden Sie unter are.at

Heimo
Rollett,
Chefredakteur



BIO-BUTTERSEITE

Wer hätte gedacht, dass die Nachhaltigkeit so hartnäckig ist. Selbst in absoluten Ausnahmezeiten, wie wir sie derzeit durchleben, sprechen Immobilienfirmen von ihr. Das halte ich für bemerkenswert hoffnungsvoll.

Denn die Immobilienbranche jammert schon gerne. Derzeit tut sie das gar nicht. Ja, nicht einmal die Makler. Sie wissen wohl, dass sie auf die Butterseite gefallen sind. Gewohnt wird weiterhin (was aber nicht heißen muss, dass jedes Wohnobjekt erfolgreich ist), und auch Shoppingcenter werden wieder gerne besucht werden. Wie viele Büroflächen gebraucht werden, steht noch in den Sternen, aber es werden wohl nicht alle jeden Tag im Homeoffice hackeln – so viel steht auch fest.

Und dann noch die Investmentperspektive. Seit Jahren bietet sich die Immobilie auch deswegen als attraktives Anlageobjekt an, weil der Rest so miserabel ist. Früher verglich man die Renditen und das Risiko aus dem Betongold mit Staatsanleihen, heute ist dieser Vergleich ja fast lächerlich.

Trotz des Rückenwinds für die gesamte – volkswirtschaftlich übrigens sehr relevante – Branche büselt diese nicht Champagnertrunken im bequemen Ohrensessel ein. Sie zeigt sich so innovativ wie noch nie, unterstreicht in zahlreichen Interviews über das medial toll zu verwertende Covid-Thema, wie wichtig es trotz aller Irritation sei, nachhaltig zu bauen. Ein Bürogebäude, das nicht flexibel genug für diverse Umnutzungen ist, fällt heutzutage durch. Tatsächlich ist sogar eingetreten, was vor Jahren eher wie Marketing-Blabla geklungen hat. Nachhaltigkeitszertifizierungen sind nichts Besonderes mehr, sondern selbstverständlich.

Nun kommen auch noch harte Vorschriften der EU hinzu. Sie schreibt unter dem seltsam klingenden Begriff EU-Taxonomie vor, dass nur mehr nachhaltige Immobilien finanziert werden dürfen. Sechs Kriterien dafür gibt es, zwei werden schon heuer den Unternehmen abverlangt.

Es steht heute vielleicht nicht mehr überall „Nachhaltigkeit“ drauf, manchmal neue blöde Abkürzungen wie „ESG“ (Environmental Social Governance), aber unterm Strich muss man sagen: So nachhaltig wie die Nachhaltigkeit war noch wenig. Gut so! ■

Trend- karte

Ihr Überblick über
die aktuellen Trends am
Immobilienmarkt.

TREND #5

WAAAS?

Die US-Hotelmarke Hilton zeigt vor, wie Regionalität und Nachhaltigkeit in der globalen Welt funktionieren kann – und serviert in Österreich kein Club Sandwich mehr.

Seite 16

TREND #8

NACHHALTIG

Alle sechs Bauteile eines Quartiers in Wien werden von einem zentralen Versorgungssystem aus nachhaltigen Energiequellen versorgt – eine Premiere!

Seite 30

TREND #1

RETTUNGSANKER

Der Handel erfindet sich neu. Es wird experimentiert, gepopupt und das Internet auf Geschäftsflächen verlagert, ohne dass man dort etwas kaufen muss.

Seite 06

TREND #6

EXPANSION

Mitten in der Pandemie hat Markus Arnold ein Büro in Lissabon eröffnet. Es ist sein achter Standort in Europa.

Seite 22

INVESTIEREN

TREND #2

CHARTSTÜRMER

Neue Stars stehen im Rampenlicht der Immobilieninvestoren, und an der Spitze der Hitliste gibt es eine neue Nummer eins.

Seite 12

TREND #4

INVESTMENT-TRENDS

In Innsbruck kostet eine durchschnittliche 70-Quadratmeter-Wohnung um 209.000 Euro mehr als in Eisenstadt.

Seite 15

TREND #3

KODÖRFER

Nach Co-Working und Co-Living kommen in Deutschland nun erste KoDörfer. Die Eigentumshäuser sind klein, gemeinsame Parks, Kino, Kindergarten etc. machen das wett.

Seite 14

TREND #7

KEIN ZIRBEN-BAROCK

Alpine Architektur kann ganz ohne Bauernfolklore und Chalet-Einheitsbrei auskommen. Wir zeigen gekonnte Beispiele.

Seite 24

TREND #9

FINANZIERUNG

Wie bewerten finanzierende Banken Risiken, wenn man so gar nicht weiß, wie es eigentlich weitergeht?

Seite 32

BAUEN UND BETREIBEN

BUCHTIPP

ACHTUNG: FALLE!

Christoph Kothbauer hat an seiner zweiten Auflage des Buchs „Klassische Fallen im Mietrecht“ gearbeitet – und 40 typische Fälle beleuchtet.

Seite 34



Unsere Kunden
bauen auf
stabile Werte.

Als Spezialist für Immobilieninvestments bieten wir unseren Kunden größtmögliche Sicherheit. Nicht nur mit unseren Anlageobjekten, sondern vor allem auch durch Flexibilität und Lösungsorientierung. Denn gerade in Zeiten der Krise zeigen sich Unternehmenswerte wie diese: In Österreich, Deutschland, Spanien, Italien, Tschechien, der Slowakei und Ungarn.

www.arnold.immobilien

arnold
IMMOBILIEN



Rettungs- anker für Retail

„Try before you buy“ sind neue Flächenformate, die in Deutschland statt Stefanel oder Kaufhof mieten. Der Anbieter blaenk hat Risikokapitalgeber im Hintergrund – u.a. Immobilien- und PropTech-unternehmen.

Der Handel erfindet sich neu und Covid beschleunigt diesen Prozess enorm. Es wird experimentiert, gepopult und das Internet auf Geschäftsflächen verlagert – ohne dass man dort etwas kaufen kann.



Geschaut
und probiert
wird vor Ort.
Gekauft wird
im Internet.

„Derzeit wird unglaublich viel Neues getestet“, erzählt Mario Schwaiger, Leiter des Geschäftsbereichs Retail bei EHL. Dem Ende vieler stationärer Geschäfte wohnt auch ein Zauber inne, die Pandemie hat auch die Weiterentwicklung des Handels massiv angeschoben.

Wer hätte sich vor Jahren Handelsformate vorstellen können, die nicht den Umsatz zum Ziel haben? Zumindest nicht den direkten, denn in Zeiten des flinken Klickens im Internet erhalten Flagshipstores neue Bedeutung, in denen die Marke erlebbar gemacht wird, Produkte erklärt und angegriffen werden können. Liebherr mietete sich ins THE ICON beim Hauptbahnhof ein, Bosch zeigt seine Erlebniswelt in der frequenzstarken Marienhilfer Straße, Tesla präsentiert in der Herrengasse – alles beste Lagen.

Hochfrequente Lagen statt Umsatz

Solche Flagshipstores sind möglicherweise Vorboten einer komplett neuen Geschäftstypologie: Testflächen für Produkte aus dem Internet, auch „Try before you buy“ genannt. Hier werden keine Waren im Geschäft gekauft, sie sollen nur – ergänzend zum Internet – in echt präsentiert werden. Oft werden auch kleine, noch unbekannte Hersteller promoviert. Diese zahlen für die Ausstellungsfläche und bilden so das Einkommen des Shop-Betreibers. Letzterer jagt somit nicht den Umsätzen hinterher, sondern ist eher an hochfrequenten Lagen und lässigem Lifestyle im Shop interessiert.

Zuletzt haben in Deutschland einige solche Formate eröffnet. „The Latest ist kein Store, wie Du ihn kennst. Sondern ein Ort für Entdecker, die besondere Erlebnisse suchen“, lautet die Eigenbeschreibung von The Latest, die Ende November 2020 in einem ehemaligen Stefanel-Shop mitten am prominenten Berliner Kurfürstendamm eröffnet haben. Wer sein Produkt hier der Öffentlichkeit zeigen möchte, zahlt 1.500 Euro pro Monat für eine 1 mal 0,5 Meter große Präsentationsfläche. Dazu gibt es gemeinsame Werbeaktivitäten in der Stadt als Promotion. Es handelt sich also fast mehr um einen eigenen Vertriebskanal als um klassische Handelsfläche, wie wir sie kennen.

Wer die neuen Konzepte, die neue Art des Handels versteht, der schreibt Retailflächen nicht ab.

>

>

Handel wird zur Eventlocation

Ebenfalls im Herbst 2020 kam _blaenk nach Köln und eröffnete auf 450 Quadratmetern ehemaliger Karstadt-Fläche. Urban Bird in den Münchener Riem Arkaden existiert schon seit einem Jahr und verfolgt ein ähnliches Konzept, VAUND mit derzeit zwei vorhandenen Shops in Deutschland (das dritte befindet sich gerade in Planung) führt nicht nur Youngsters, sondern auch klassische Marken wie Pelikan, Melitta, Märklin, Stihl, evolve Skateboards, Kaldewei, Bree usw. Walter Wölfler, Head of Retail Austria + CEE bei CBRE, ist dennoch skeptisch: „Reines ‚Showrooming‘, wo nicht oder wenig gekauft wird, erwarte ich bei bestimmten, eher sperrigen Sortimenten. Gemäß zahlreichen Befragungen wollen Kunden die in einem Geschäft gekaufte Ware auch sofort mit nach Hause nehmen können. Try-before-you-buy-Konzepte werden meines Erachtens vorrangig von Online-Anbietern verfolgt, um mit den Vorteilen des physischen Geschäfts mithalten zu können. Wirtschaftlicher Knackpunkt ist dabei sehr oft die teure (Retouren-)Logistik.“

Im Autohaus von Lynk & Co gibt es Unterhaltung und Co-Working-Räume. Nur Autos kann man keine kaufen.

VAUND Stores wollen ein „kuratiertes Shopperlebnis in 1a-Verkaufslagen sowie Shop-in-Shop-Lösungen im großflächigen Premium-Fachhandel“ bieten. In Hannover passiert das auf 1.500 Quadratmetern. Es werden wechselnde Markenwelten und dazu passende innovative Produkte in Szene gesetzt.



Wie die neuen Anbieter jedenfalls ticken, zeigt auch ein Blick ins Firmenbuch: Hinter The Latest steckt kein Handelskonzern, sondern die Münchener Avantgarde Gruppe, eine Agentur, die auf Markenevents spezialisiert ist. _blaenk hat unlängst einen siebenstelligen Euro-Betrag an Risikokapital bekommen – mitunter von großen Handels- und Immobilienunternehmen.

Club statt Autohaus

Während die Try-before-you-buy-Shops noch mehr Wagnis darstellen, drängen Online-Supermärkte auf einen – sicherlich durch Corona miterzeugten – stabileren Markt. Die Nachfrage sei enorm, die ersten beiden Marken Gurkel.at und Alfies seien da nur der Beginn, meint EHL-Retail-Experte Mario Schwaiger. Hier findet sich auch die Verbindung zu City-Logistikflächen, schließlich brauchen die Supermärkte Lager und Verteilzentren. Außerdem vernimmt Schwaiger eine hohe Nachfrage seitens der Mobilitätsbranche. In der Wiener Mariahilfer Straße hat die Porsche Holding ein Themen-Pop-up-Store umgesetzt, und auch E-Scooter-Werkstätten, Servicepunkte für E-Fahrräder werde es in Zukunft brauchen, so Schwaiger.



>



Muss man ausprobieren, geht zuhause nicht – neben dem Erleben und Anfassen von Neuem setzt VAUND auch auf klassisch-bekannte Marken wie Kaldewei oder Stihl.



Wer hätte gedacht, dass in der wichtigsten Einkaufsstraße Wiens, der Mariahilfer Straße, plötzlich Schauräume an Bedeutung gewinnen? Im ersten Bosch Store Österreichs haben Kunden die Möglichkeit, bis zu 40 Tassimo-Heißgetränke zu verkosten, die „Home Connect“-App an beliebig vielen Geräten live auszuprobieren, eine kompetente Fachberatung rund um die Hausvernetzung „Bosch Smart Home“ zu erhalten oder die Farbe der Front des VarioStyle Kühlschranks direkt vor Ort selbst auszuwechseln.



Über 3DEN hatten wir schon vor zwei Jahren berichtet. Damals hat das erste in den Hudson Yards in New York eröffnet, mittlerweile gibt es 12 Standorte. 3DEN ist eine geniale Mischung aus Wohnzimmer, Hotelloobby und Co-Working. Man kann in Nap-Pods kurz schlafen, sich in eine Kabine zum Telefonieren zurückziehen, mal schnell was essen, arbeiten oder einfach rumhängen. Egal was, der Aufenthalt kostet 5 US-Dollar die Stunde.
www.goto3den.com



Im prominenten ICON Tower am Wiener Hauptbahnhof eröffnete Liebherr im August 2020 seinen Monobrand Store. Auf über 170 Quadratmetern sollen Atmosphäre und Erlebnis geschaffen werden.



Das meiste davon wäre auch ohne Covid gekommen, jetzt kommt es halt schneller.

>

In großem Stil zeigt sich dieser Trend in Amsterdam und Göteborg, dort hat Lynk & Co, eine Marke des chinesischen Automobilherstellers Geely, der seit 2010 auch Mutterkonzern von Volvo ist, seine ersten europäischen Mobilitäts-Stores eröffnet. Sie sollen ein Treffpunkt für die Community sein. Zentrales Element ist eine Kaffeebar, Veranstaltungsflächen sind essenziell, Co-Working Spaces gibt es auch. Nur Autos kann man hier keine kaufen. Die Fahrzeuge von Lynk & Co werden über eine Abo-Mitgliedschaft vertrieben, das Geschäft nennt sich daher selbst auch „Club“. Das erste verfügbare E-Auto ist ausgestellt, Probefahrten sind möglich.

Hoffnung

Wer die neuen Konzepte, die neue Art des Handels versteht, der schreibt Retailflächen nicht ab. Das meiste davon wäre auch ohne Covid gekommen, jetzt kommt es halt schneller. Auch Vielflächen-Verbraucher wie IKEA und Baumärkte hatten schon lange Pläne, mit Kleinformaten in die Stadt zu gehen, bestätigt Mario Schwaiger, der weiters darauf verweist, dass der Trend weg von Multi-Brand-Geschäften geht, weil Marken nicht in einem Dschungel von Mitbewerbern untergehen wollen, sondern mit einer eigenen erlebbaren Welt ihre immer stärker im Internet vertriebenen Produkte und Marken auch erlebbar machen wollen. Und das braucht Platz. ■

<https://vaund.de>
<https://blaenk.com>
<https://de.urbanbird.net>
<https://the-latest.de>
<https://www.mooncity-vienna.at>
<https://www.lynkco.com>



Im Stadt Carré Innsbruck entstehen bis 2023 moderne Micro-, Classic- oder Premium-Living-Wohnungen.

FACTBOX

Die ZIMA Unternehmensgruppe realisiert seit über 50 Jahren Immobilienprojekte und ist einer der größten privaten Immobilienentwickler im deutschsprachigen Alpenraum.

Attraktives Wohnportfolio im Alpenraum – 4 Länder – 6 Niederlassungen

Aktuelle Neubauprojekte der ZIMA Unternehmensgruppe erstrecken sich über den gesamten deutschsprachigen Alpenraum. Details zu aktuellen Projekten unter: www.zima.at

MY HOME IS MY CASTLE

ZIMA-Wohnprojekte: Krisensichere Investition in nachhaltigen Lebensraum zum Wohlfühlen.

ZIMA-Wohnprojekte

Krisensichere Investition in nachhaltigen Lebensraum zum Wohlfühlen. Was wir alle im Pandemie-Jahr 2020 festgestellt haben, ist, dass uns Krisen – so dramatisch sie sich für Einzelne auch gestalten – dazu anspornen, unser Leben, unsere Arbeit und vor allem unseren Lebensraum zu überdenken. Während der Lockdowns mussten und müssen wir uns in die eigenen vier Wände zurückziehen, um die Gemeinschaft vor einer Ausbreitung des Coronavirus zu schützen. Gleichzeitig haben wir dabei aber auch ein neues Gefühl der sozialen Geborgenheit entdeckt, die in der perfekten Wohlfühlumgebung – in unserem Daheim – entstehen kann: My Home is my Castle! In den vergangenen Monaten haben sich deshalb auch die Prioritäten in Bezug auf unseren Wohnraum verschoben. Nachhaltige Wohnraumkonzepte mit zusätzlichem Platz für Homeoffice, mit großzügigen Balkonen oder etwa kleinen Gartenflächen sollen, aus subjektiver Sicht, künftig dazu beitragen, unseren Wohnraum und damit auch unsere Lebensqualität zu verbessern.

100 % City Living in Innsbruck

ZIMA Tirol errichtet unter Berücksichtigung besonderer städtebaulicher Vorgaben das Stadt Carré. Geplant sind moderne Wohnein-

heiten, geförderte Studentenapartments sowie attraktive Geschäftsflächen in der Sockelzone.

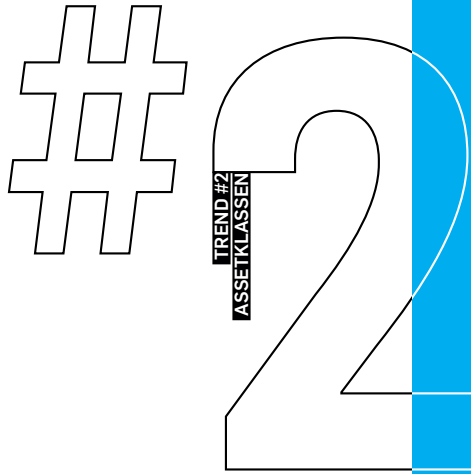
Unter einem Dach und im Innenhof

Das Stadt Carré soll die Menschen zusammenbringen: mit attraktiven Wohnungen für die unterschiedlichsten Bedürfnisse, mit geräumigen Community-Treffpunkten für das soziale Miteinander und genügend Lokalen und Geschäften für die optimale Nahversorgung sowie inmitten einer perfekten Infrastruktur. Für die Wohneinheiten wurden unterschiedliche Grundrisstypen gewählt, um unterschiedlichen Wohnbedürfnissen möglichst individuell zu entsprechen: Die modernen Micro-Apartments (rund 26 Quadratmeter) sind die smarten Alleskönner – unkompliziert, voll möbliert und praktisch. Gleichzeitig bieten sie trotz der überschaubaren Fläche viel Platz zum Wohlfühlen, ohne dass Singles, Studierende oder Pendler auf Gemütlichkeit und Komfort verzichten müssten. Die Micro-Apartments eignen sich darüber hinaus auch als attraktives Investment, weil eine nachhaltige Rendite zu erwarten ist. Die Classic-Living-Wohnungen verfügen über zwei, drei oder vier Zimmer – je nachdem, ob man alleine oder mit der Familie wohnen möchte. Besonders großzügig

gestalten sich die Premium-Living-Einheiten mit einer Größe ab 100 Quadratmetern, die zudem auch noch Raum für die eigene Kreativität bei der Grundrissgestaltung bieten. Alle Wohneinheiten haben entweder Loggien oder Terrassen. Alexander Wolf, Geschäftsführer der ZIMA Tirol: „Egal ob Micro-, Classic- oder Premium-Living, egal ob Etagen- oder Dachgeschoßwohnung: Dank des vielfältigen Wohnungsmix können wir im Stadt Carré die unterschiedlichsten Ansprüche an einen modernen Wohn- und Lebensraum inmitten der Stadt erfüllen. Wir schaffen eine dynamische und vielschichtige Community innerhalb dieses Quartiers!“ ■



Informationen, Details sowie einen interaktiven Wohnungsselektor gibt es auch auf unserer Projektwebsite www.stadtcarre.at



DIE NEUEN STARS

PFLEGE & GESUNDHEIT

Gesundheitsimmobilien hatten auch schon vor Corona bei den Investoren an Beliebtheit gewonnen. Die Investitionen in Pflegeimmobilien stiegen zuletzt in Deutschland um 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Mit einem Plus von 80 Prozent verzeichnete Schweden den größten Sprung des Transaktionsvolumens in Europa, wie der Immobilienberater Savills analysierte. Der Emporkömmling hat gute sachliche Argumente: Bis 2050 wird sich laut der Europäischen Kommission der Anteil der über 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung von derzeit 20 auf 30 Prozent erhöhen.

Die Gruppe der über 80-Jährigen, die derzeit 6 Prozent in Europa ausmacht, wird im Jahr 2050 bei 11 Prozent und im Jahr 2100 sogar bei 15 Prozent liegen. Da braucht es kein Covid, um zu wissen: Pflege- und Gesundheitseinrichtungen werden boomen. Wie die genau aussehen – da fehlt vielen allerdings noch der Plan und daher beim Investieren die einheitliche Vorgehensweise. Zu unterschiedlich und vielfältig sind die Pflegemodelle und Förderungen in den einzelnen Märkten, ja mitunter auch innerhalb der Staaten. Auch in Österreich sei ein erhöhtes Interesse an Pflege- und Gesundheitsimmobilien wahrnehmbar, weiß man bei CBRE, das Angebot sei allerdings noch überschaubar. ■

Neue Chartstürmer stehen im Rampenlicht. Das Ranking der bei Investoren beliebtesten Immobilienarten hat sich seit Beginn der Pandemie verändert. An der Spitze der Hitliste gibt es eine neue Nummer eins.

Sie kamen und gingen. Jedes Mal machte es den Eindruck, als wären sie die ultimative Erfolgsstory: Backstreet Boys, New Kids On The Block, Take That und so viele mehr. Dagegen ist die Immobilienwirtschaft ja gemächlich. Dennoch hat sich in den Charts der Investitionen etwas getan. Hotel und Handel rutschen auf die unteren Plätze ab. Rang eins belegt erstmals die Assetklasse Wohnen, und die Neuaufsteiger Logistik, Rechenzentren und Gesundheitsimmobilien mischen vorne mit.



„Wir setzen auf architektonische Vielfalt. Auch das gehört zu unserem Selbstverständnis. Wir wollen zeigen, dass wir ein besonderer Bauträger sind“, meint Hannes Speiser, Prokurist beim Bauträger WINEGG.

WOHNEN

Achtung – tataaaa! – jetzt kommen die Superstars! Und sie treten auch in Wien und den anderen Landeshauptstädten Österreichs auf, ja, sie sind überall: Wohnimmobilien. Waren sie vor 15 Jahren noch ein indiskutables Investment unter professionellen Anlegern, stürzen sich heute Fonds, Vorsorgekassen und auch Private auf alles, was mit Wohnen zu tun hat. 2020 wurde der Wohnsektor erstmals zur transaktionsstärksten Assetklasse. Über 1,3 Milliarden Euro wurden investiert, 50 Prozent mehr als im Jahr zuvor. „Das hohe Volumen ist durch das große Interesse und den starken Zufluss an institutionellem Kapital begründet – aber auch durch die Verfügbarkeit geeigneter Produkte nationaler Projektentwickler“, erläutert Christoph Lukaschek, Leiter Investment bei OTTO Immobilien.

Erfolgsverwöhnt werden Projektentwickler dennoch nicht, schließlich müssen sie mit jedem neuen Release auf ihr Publikum eingehen: „Es gehört zu unserem Selbstverständnis als Wohnbauträger, die Bedürfnisse unserer Kunden zu hinterfragen und unsere Projekte dementsprechend anzupassen“, erklärt Hannes Speiser von WINEGG. Insofern habe auch die Pandemie nichts verändert. „Die Grundrisskonzepte müssen immer nachhaltig sein. Mit Covid rückten das Thema Arbeit und Wohnen natürlich noch mehr in den Vordergrund bzw. die Bereiche zusammen. Zimmer können leicht verändert werden, Flächen werden multifunktional genutzt. Grundrisse müssen intelligent und funktional flexibel sein.“ Auf den Trend sind viele aufgesprungen – große Unternehmen

wie auch kleine Ein-Personen-Projektentwickler tummeln sich am Markt. Wird es eng an der Spitze? Sorgt sich der traditionsreiche Developer etwa wegen des Mitbewerbs und wegen der immer schwieriger zu bekommenen Grundstücke? Speiser: „Die Akquise ist hart umkämpft. Aber wir sind zuversichtlich, weil wir die Liegenschaften gut identifizieren, Ankäufe rasch abwickeln können und weil wir sowohl im Zinshausbereich als auch im Neubau tätig sind, das macht uns flexibler.“ Gegenüber dem Mitbewerb will Speiser mit der Qualität der Marke punkten und führt 20 Jahre Tradition ins Treffen.

Egal ob junge Quereinsteiger oder alte Hasen – wer Wohnraum vernünftig entwickelt, wird wohl auch in nächster Zeit auf reges Kaufinteresse stoßen. Alle Experten rechnen mit weiterhin niedrigen Zinsen, das ist Turbo-Treibstoff für Immo-Investitionen. Laut RE/MAX werden die Preise von Wohnimmobilien heuer zwar weiter steigen, allerdings nur halb so stark wie zuvor. Wohnen bleibt Wohnen, und anders als bei Schallplatten und CDs lässt es sich eben nicht digitalisieren. ■

RECHENZENTREN

Der andere Megatrend: Digitalisierung. Dafür braucht es Rechenzentren, und zwar immer mehr und immer sicherere. Es muss nicht immer Google sein, wenngleich auch die in Europa ordentlich Fläche zukaufen. Die Rendite-Erwartung bei dieser Immobilienart liegt bei 4 bis 6 Prozent, 41 von 100 Immobilieninvestoren wollen kurzfristig in Rechenzentren investieren, so die PwC-Studie Data Center Outlook 2021. In einer anderen Analyse aus demselben Beratungshaus bezeichnen die befragten Immobilienexperten Rechenzentren überhaupt als die aussichtsreichste Assetklasse für 2021. Savills nennt als Gründe für das Interesse an den Newcomern neben den guten und soliden Fundamentaldaten vor allem die langfristigen Laufzeiten der Mieter. Ein Rechenzentrum zieht ja nicht so leicht um, die Mieter bleiben daher in der Regel mehr als zehn Jahre. Immer mehr private nicht-spezialisierte Anleger investieren in Rechenzentren, darunter klassische REITs (z. B. Schroder European REIT) und Investmentmanager (z. B. Catella APAM) sowie institutionelle Investoren (z. B. AXA). Seit Kurzem kommen auch Staatsfonds (z. B. GIC, PFA) und Infrastrukturfonds (z. B. Brookfield Infrastructure Partners, EQT Infrastructure) hinzu. Auch bei dieser Assetklasse bekommt Österreich kaum was ab vom Trend. Frankfurt, München, Berlin heißen die begehrtesten Standorte. ■



Das KoDorf in Wiesenburg sieht kleine Häuser, dafür einiges an gemeinsam nutzbaren Flächen vor (Plan links). Als Vorbild für viele KoDörfer dient die Baugemeinschaft Meerleben an der Ostsee, auch dort sind die Privathäuser klein, aber fein (Bild oben).



Werkstatt, Küche mit einer langen Tafel, Yoga-Räume, Kindergarten – finanziert werden. Über manche Flächen entscheidet dann noch die Gemeinschaft, angedacht sind jedenfalls noch Sauna, Abstellflächen, Gewächshaus, Kino, Weinkeller, eine große Spielwiese und ein Zeltplatz bzw. acht Baumhäuser, in denen Gäste untergebracht werden können. Auf der einen Seite ist das Projektareal vom Bahnhof begrenzt. Nach Berlin braucht man mit dem Zug eine Stunde. Auf der anderen Seite liegt ein 9-Loch-Naturgolfplatz.

Smartphones, Carsharing, Biobauern

Wiesenburg ist erst der Anfang. Weitere KoDörfer sind in Baden-Württemberg und Hessen in Planung. Innovativ ging man es auch in Wittenberge zwischen Berlin und Hamburg – und auch an der ICE-Bahnstrecke – an. Hier konnten Kreative mal testen, wie ihnen das Co-Working in der alten Ölmühle gefällt. Ein halbes Jahr konnten sie Probewohnen. Sie bekamen ein Rundum-sorglos-Paket inklusive vergünstigtem möblierten Wohnraum. Von den 27 Probanden, die sich testen trauten, blieben 15 fest in der Stadt oder sind regelmäßig dort. Heuer soll das Probierprogramm in Altena (von Mai bis Oktober) und in Homberg (von April bis September) fortgesetzt werden. Beides nette Flecken. Die Idylle von Homberg trüge aber, heißt es auf der Projekt-Website, die gleich die visionsstarke Marschrichtung klar macht: „Fair produzierte Smartphones, neue Carsharing-Konzepte, innovative Biobauern – nachhaltiges Unternehmertum ist hier kein Buzzword, sondern gelebte Praxis.“ Na dann, los! ■

www.kodorf-wiesenburg.de
kodorf-erndtebrueck.de
wittenberge-pioneers.de
homberg-pioneers.de
www.altena-pioneers.de

Das erste Gemeinschaftsdorf für Arbeit und Wohnen soll in dem deutschen Ort Wiesenburg entstehen. Es ist eine Melange aus Baugruppe, Grätzlcommunity und Bio-Quartier.

KoDörfer als neues Wohn-Stadt-Land-Format

Das volkseigene Sägewerk ist schon lange nicht mehr in Betrieb. Auf seinem Areal soll nun Platz gemacht werden für etwas gänzlich Neues: ein KoDorf. Bis Mitte des Jahres sollen die notwendigen behördlichen Genehmigungen vorliegen, dann wollen die Initiatoren des KoDorfes in dem knapp 5.000 Einwohner zählenden Ort in Brandenburg 40 Häuser mit 25 bis 80 Quadratmetern errichten und als Eigentum abverkaufen. In Zusammenarbeit mit Architekten wurden die Grundrisse standardisiert, das hilft die Kosten zu sparen. Der Kaufpreis beinhaltet einen Genossenschaftsbeitrag, mit dem die Gemeinschaftsflächen – wie Co-Working, Atelier,

INVEST MENT TRENDS

GUT VERDAUT

„Der Wiener Büromarkt hat den markanten Konjunkturabschwung in Folge der Corona-Pandemie 2020 überraschend gut verdaut“, resümiert EHL Immobilien. Insgesamt 210.000 Quadratmeter konnten neu vermietet werden, das sind nur 10.000 Quadratmeter weniger als im Jahr 2019. „Die Mieten blieben in allen Marktsegmenten stabil, teilweise sind sie in den Top-Projekten sogar leicht angestiegen“, berichtet EHL weiter.

Quelle: EHL Immobilien

8%

HANDELSIMMOBILIEN

13%

INDUSTRIE UND
LOGISTIKIMMOBILIEN

31%

BÜROIMMOBILIEN

Quelle: OTTO Immobilien

40%

WOHNIMMOBILIEN

KEIN REKORD

2020 = 2016

Die institutionellen Investitionen in Immobilien gingen 2020 um 48 Prozent zurück – gemessen am Rekordjahr 2019. Alles also halb so wild, mit 3,3 Milliarden Euro floss letztes Jahr ungefähr so viel Geld in Gebäude wie 2016. Am meisten wurde in Wohnimmobilien investiert.

Quelle: CBRE

EIGENTUM

GEBRAUCHT

So viel (€/m²) kostete eine durchschnittliche Eigentumswohnung 2020 in:

4.799 **Innsbruck**

4.290 **Salzburg**

4.040 **Bregenz**

3.884 **Wien**

Eine 70-Quadratmeter-Wohnung in Innsbruck

335.930
Euro

2.917 **Linz**

2.615 **Graz**

2.023 **Klagenfurt**

1.863 **St. Pölten**

1.811 **Eisenstadt**

in Eisenstadt

126.770
Euro

Quelle: ÖVI/Kaufverträge gemäß Grundbuch, ausgewertet von IMMOUnited gemeinsam mit RE/MAX



TREND #5
HOTELKONZEPTE



Amerikanische
Hotelkette
trifft lokale
Verantwortung –
sogar das
Innenleben
wechselt vom
US-Einheitsbrei
zum Interior
mit lokalen
Referenzen.



Klingt cool,
ist nach dem
„Designer“
des Stadtparks
benannt: Das
Selleny's setzt
bei Cocktails
auf heimischen
Wermut und
Almdudler.



JÖSSAS, KEIN CLUB SANDWICH!

Justament die (!)
amerikanische
Marke zeigt vor, wie
Regionalität und
Nachhaltigkeit in einer
globalen Hotelkette
funktionieren können.
Jetzt fehlen nur
noch die Gäste.

Joseph Selleny hatte mit
Burgern und Cesar's
Salad nichts am Hut. Er
war Maler und schuf im
19. Jahrhundert die Pläne
für den Wiener Stadt-
park. An dessen Rand

betreibt der US-Konzern Hilton heute ein
Hotel, das im November 2020 nach einer
millionenschweren Sanierung wieder
eröffnet wurde. Natürlich mager, mitten
in der Corona-Flaute, dennoch äußerst
bemerkenswert. Justament das Hilton, das
lange für globalen US-Einheitsbrei stand,
zeigt hier vor, wie moderne Hotellerie mit
Regionalität und Nachhaltigkeit funk-
tionieren können.

Feiern, was Österreich zu bieten hat

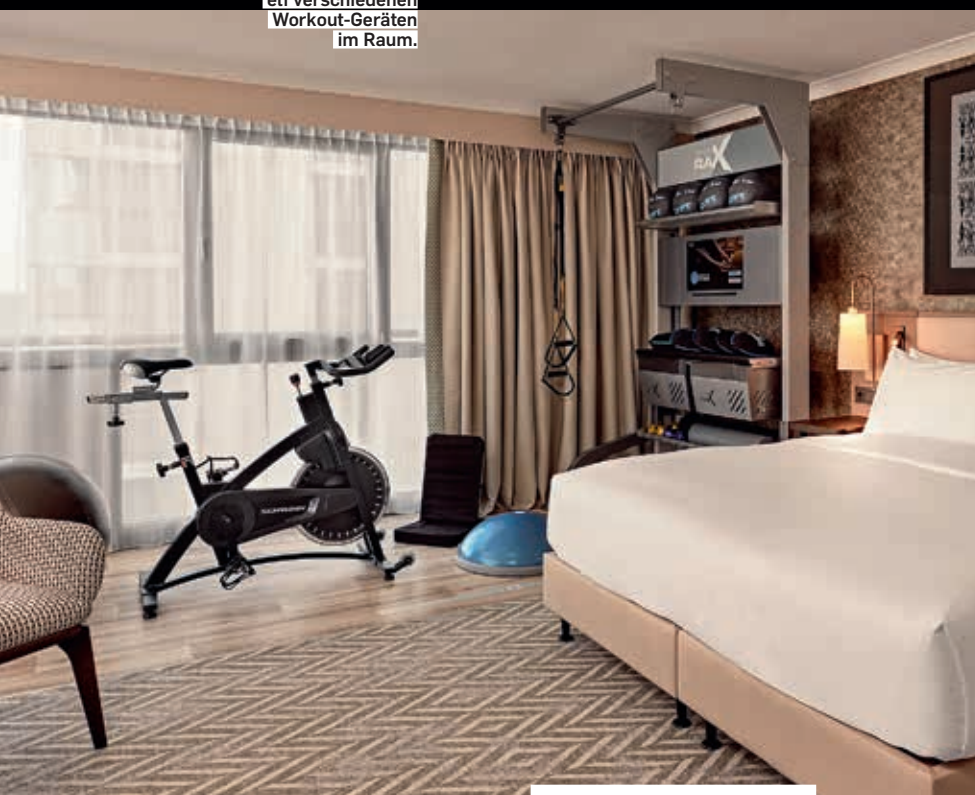
„Das typische Hilton Club Sandwich, den
Cesar's Salad und den Burger sehen wir
in unserem neuen Restaurant nicht“,
schockiert Ronald Diesenreiter, der Hotel-
manager des Hilton Vienna Park, wie
es nun heißt. What? Ja, so radikal. Der
US-Kolonialismus wird schon optisch von
lokalen Einflüssen gesprengt. Die Ent-
würfe des Londoner Architekten Goddard
Littlefair nahmen dabei Anlehnung an
der Wiener Moderne und schaffen schon
in der komplett umgestalteten Eingangs-
halle eine Reminiszenz an die hiesige

Kulturgeschichte. Gut, die Klimt-Wallpaper,
die die Wände der Ballsäle verhübschen,
haben ein wenig vom Touristen-Kaffee-
häferl aus dem Copyshop, aber spätestens,
wenn man zum kulinarischen Konzept
zurückkehrt, wird einem klar, wie ernst
die es meinen. Der Name der komplett neu
gestalteten, urbanen Tagesbar: Selleny's.
„Hier wollen wir feiern, was Österreich zu
bieten hat“, erklärt der Hoteldirektor und
verweist auf Interpretationen klassischer
Cocktails mit Almdudler, Franz von Durst
Tonics aus Vorarlberg und auf den Wer-
mut-Schwerpunkt statt Gin und Whiskey.
Statt Heineken gibt es das Bier von der
Kaltenhauser Botschaft aus Salzburg. Die
Speisekarte mit einem Schwerpunkt auf
„Raw-Food“ ist polyglott und kratzt den-
noch immer wieder die Kurve zum Regio-
nalen – etwa bei der Ceviche vom Bachsaib-
ling. „Wir kaufen überwiegend regionale
und saisonale Produkte aus einem Umkreis
von 100 Kilometern rund um Wien“, erzählt
Diesenreiter und kommt aus dem Schwär-
men nicht mehr heraus: Kräuter pflanzen
sie am Dach an, der Honig kommt von den
Stadtpark-Bienen, in der Weinkarte finden
sich Rosé-Weine kleinerer heimischer
Winzer. Und überhaupt: das „Passion to
Care“-Programm! Vier Säulen hat dieses
Hilton-Versprechen und – klar – da kom-
men Allgemeinplätze daher wie „sorgsam
mit dem Planeten umgehen“ und Verant-
wortung und so. Eh. Compliance halt.

>

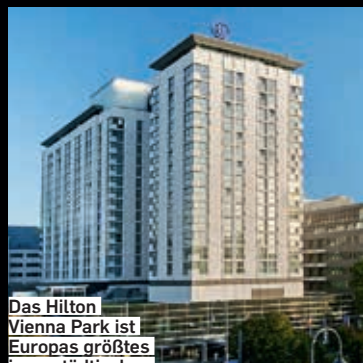


Eine neue
Zimmerkategorie:
Fitnesszimmer mit
elf verschiedenen
Workout-Geräten
im Raum.



ÜBER DAS HILTON VIENNA PARK

21 Räume auf 3.500 Quadratmetern – das sind eindeutig die größten Meetingräumlichkeiten eines Hotels in innerstädtischer Lage. Mit der Sanierung der insgesamt 50.000 Quadratmeter auf 15 Stockwerken wurde das Haus neben dem Wiener Stadtpark auf Vordermann gebracht. Beispiel: Induktionsschleifen in allen großen Räumen sorgen dafür, dass Hörbehinderte bedient und Konferenzübersetzungen leicht umgesetzt werden können. Das Haus selbst verfügt nun über 663 Zimmer, 70 davon Suiten. Das Development und die Planung des Umbaus hätten bereits vor fünf Jahren begonnen, meint Michael Klement, CEO von Investor United Benefits, die die Immobilie erst erworben, dann weiterentwickelt und generalsaniert an den neuen Eigentümervertreter, Wealthcore Investment Management, übergeben haben. Genau das Zusammenkommen aus den eigenen Vorstellungen und den Ideen des Hilton-eigenen Architekten aus London waren spannend, berichtet Klement, der mit dem Ergebnis zufrieden ist – „mit ihm (dem Architekten, Anm.) waren wir auch sicher, dass Hilton, die das Hotel ja betreiben müssen, ein perfektes Ergebnis bekommt.“ Nachsatz: „Nur auf Corona waren wir natürlich nicht vorbereitet.“



Das Hilton Vienna Park ist Europas größtes innerstädtisches Meeting- und Event-Hotel. Und bereit für ein wieder funktionierendes Tourismus-geschäft.

>

Eine Liste von über 100 Aktivitäten zur Schonung der Umwelt gibt es, unter anderem werden alle Essensabfälle in Biogas verwandelt. Energie und Wasser werden recht clever verbraucht bzw. reduziert, das ist für ein Premiumhaus mit 663 Zimmern, das sich auch noch als größtes Full-Service-Hotel in der Wiener Innenstadt rühmt, nicht so leicht. Alle Aktivitäten passieren im Einklang mit Wiens Green-City-Bemühungen.

Wir kümmern uns um mehr

Neben der Umwelt bilden die Gäste und das Personal noch wesentliche Säulen der Passion-to-Care-Philosophie. 50 Prozent der Gäste sind im Loyalitätsprogramm Honors registriert, sie können über ihr Smartphone ihr Zimmer auswählen und ohne auch nur irgendetwas anzugreifen einchecken – auch gut in Corona-Zeiten. Als erstes Hotel in Zentraleuropa führte das Hilton Vienna Park „Five Feet To Fitness Rooms“ ein. Mit elf verschiedenen Fitnessgeräten im eigenen Zimmer können Körperfreaks ganz intim ihrer Mucki-Perfektionierung frönen (und dabei der nebenliegenden Raiffeisen Bank International in die Büros gaffen).

Und das vielleicht Heikelste: Jeder Gast soll fühlen, dass er gut aufgehoben ist. Das erreicht man nur über gutes, zufriedenes Personal. Stetige Bestplatzierungen bei Rankings wie „Great Place to Work“ machen glaubhaft, dass es sich auch hier nicht um bloße Lippenbekenntnisse der Marketingabteilung handelt. Dem Chef des Hauses nimmt man das sowieso ab. Der Vollständigkeit halber zählt er halt soziale Engagements beim Sterntalerhof, dem Vinzihaus, für Schmetterlingskinder und die Versorgung des Cortihauses mit Essen taxativ auf, wichtiger scheint Diesenreiter aber der integrative Ansatz („Wir sind nicht nur ein Hotel, wir kümmern uns um mehr“) und das Club Sandwich. Das gibt es nämlich doch noch, aber halt österreichisch in einem offenen Roggenbrot vom Waldviertler Bio-Bäcker BROTochnik. Und der Burger kommt im ebenfalls lokal gebackenen Brioche vom Simmentaler Fleckvieh mit Marillen-Zwiebel-Chutney. Ein sinnvolles Konzept. Jetzt fehlen nur noch die Gäste. ■



WINEGG



BLEIBENDE *WERTE FÜR* *GENERATIONEN*

_____ Als Bauträger suchen wir für den Wohnbau Liegenschaften und Zinshäuser. Wir garantieren dabei eine rasche Prüfung, eine schnelle Kaufentscheidung und eine unkomplizierte Ankaufsabwicklung.

Selbst wenn Sie bereits Angebote haben, kontaktieren Sie uns für ein Gegenangebot.

WOHN- IMMOBILIEN: INVESTORS' DARLING

Im Jahr 2020 haben institutionelle Investoren erstmals mehr Geld in den österreichischen Wohnimmobilienbereich als in Büroobjekte investiert.

Verglichen mit dem Rekordjahr 2019 sind die Immobilieninvestitionen auf dem österreichischen Investmentmarkt im vergangenen Jahr um mehr als 40 Prozent zurückgegangen. Doch dieser Rückgang fand nicht in allen Segmenten gleichmäßig statt – ganz im Gegenteil konnten Logistik und vor allem Wohnen einen starken Anstieg des Investoreninteresses und der veranlagten Volumina verzeichnen.

Wohnimmobilien bleiben im Trend

Schon in den letzten drei Jahren zeichnete sich der verstärkte Trend in Richtung Wohnimmobilien ab. Vor allem deutsche institutionelle Investoren haben den österreichischen Markt für sich entdeckt, wobei sich dieses Interesse nicht nur auf Wien beschränkt, sondern auch die Landeshauptstädte davon profitieren. In der Pandemie wurde das Wohnhaus nicht nur als krisenresistentes Investitionsziel identifiziert, sondern durch den Lockdown kam es zu einem signifikanten Rückgang der Baugenehmigungen, sodass in Bau befindliche Wohnimmobilien zusehends gesucht werden und dies auch eine entsprechende Preisdynamik zur Folge hat.

**DEUTSCHE INSTITUTIONELLE
INVESTOREN HABEN 2020
RUND 1 MILLIARDE EURO
IN ÖSTERREICHISCHE
WOHNUNGEN INVESTIERT.**

Mag. Franz Pörtl FRICS



Mag. Franz Pörtl FRICS,
Geschäftsführender
Gesellschafter
von EHL
Investment
Consulting
GmbH

Es ist bereits abzusehen, dass diese Entwicklung auch im laufenden Jahr anhalten wird. Obwohl der gegenwärtige Lockdown das Gegenteil vermuten lässt, drängen weiter neue Spezialfonds, Versicherungen und Family Offices – vorwiegend aus Deutschland – auf den österreichischen Markt auf der Suche nach Investments in österreichische Wohnimmobilien zum Zwecke der langfristigen Vermietung. Ein Abflachen dieses Trends ist derzeit nicht in Sicht, sodass die Entwicklung noch einige Zeit anhalten wird.

Die Konsequenz daraus ist, dass die Renditen für derartige Investments zurückgehen und korrespondierend die Kaufpreise steigen. Da sich aber auf der Zinsseite keine Änderung der aktuellen Situation abzeichnet und noch langfristig mit dem gegenwärtigen negativen Zinsniveau zu rechnen ist, wird die Differenz von bis zu 3,5 Prozent zwischen negativen Zinsen aus Staatsanleihen und den Immobilienrenditen weiterhin ein starkes Investitionsmotiv bleiben, um die Kapitalströme in Richtung der österreichischen Wohnimmobilien zu lenken.

Wohnimmobilien – 2020 das stärkste Teilsegment

Mehr als 1,3 Milliarden Euro sind 2020 von institutionellen Investoren in österreichische Wohnimmobilien investiert worden – so viel wie noch niemals zuvor. Der Mangel an verfügbaren Immobilien und das weitgehende Fehlen von zum Verkauf stehenden Bestandsimmobilien hat ein noch wesentlich höheres Volumen verhindert. ■

MIT NACHHALTIGKEIT ZUM ERFOLG – EYEMAXX SETZT AUF MODULARE BAUWEISE VON IBT

Nachhaltige Bautechnologie, insbesondere modulares Bauen, gewinnt seit Jahren an Bedeutung. Treiber dieser Nachfrage sind vor allem der Klimaschutz, steigende Energiekosten sowie strengere behördliche Vorgaben. Auch die Erwartungen von Stakeholdern wie Investoren, Aktionären und Mietern steigen. Sie alle beziehen zunehmend ökologische und soziale Kriterien in ihre Kaufentscheidung mit ein.

Für Eyemaxx ist nachhaltiges Wirtschaften unter Berücksichtigung sozialer und ökologischer Aspekte längst Bestandteil der Unternehmenskultur geworden. Dass Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft mit dem Erreichen ökonomischer Ziele einhergehen kann, beweist Eyemaxx bei sämtlichen Geschäftsaktivitäten immer wieder aufs Neue. Unser Leuchtturmprojekt WAYV, Riverside Office Tower in Offenbach ist ein hervorragendes Beispiel dafür. WAYV wurde bereits mit den Vorzertifikaten in Gold für höchste Konnektivität, WiredScore und für hohe Nachhaltigkeit, DGNB, ausgezeichnet.

Mit der Beteiligung an der Innovative Building Technologies GmbH (IBT) haben wir unser Bekenntnis zur Nachhaltigkeit zusätzlich untermauert. Bei technischen Weiterentwicklungen im Wohnbau ist Eyemaxx somit immer einen Schritt voraus und kann ihr ökologisches und nachhaltiges Know-how noch weiter stärken. Kern der innovativen, ressourcenschonenden Technologie von IBT ist eine Mantelbetonbauweise, bei der die Hülle aus schimmelfreien CSP-Holzfasern-Zementverbundplatten besteht. Einzelne Baukomponenten von IBT werden im eigenen Werk inklusive Anschlussgewerken wie Elektroinstallationen oder Verrohrung vorgefertigt und bedarfsgerecht „just in time“ an die Baustellen geliefert. Durch den höheren Ausbaugrad während des Rohbaus wird eine wesentlich schnellere Gesamtfertigstellung in stark CO₂-reduzierender Bauweise umgesetzt.

Die modulare Bauweise zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität aus und lässt sich je nach Kundenwunsch individuell anpassen. Verschiedene Module erlauben unterschiedliche Grundrisse und Gebäudekonzepte. Durch gleichbleibende Produktionsbedingungen im Werk werden hohe Qualitätsstandards bei der Vorfertigung gewährleistet. Dabei werden sämtliche Kriterien nach-

haltiger, moderner und energieeffizienter Immobilien erfüllt. Unzählige Prozesse, wie beispielsweise die Dämmung von Decken und Wänden, die normalerweise auf der Baustelle erledigt werden müssen, können beim modularen Bauen im Werk abgeschlossen werden. Auch können Vorarbeiten auf der Baustelle zeitgleich mit der Produktion des Gebäudes im Werk erfolgen, was zu deutlichen Zeiteinsparungen und einer Reduzierung der Baukosten führt. Zudem fallen beim modularen Bauen wetterbedingte Verzögerungen beim Bau als Risikofaktor weg. Denn im Gegensatz zur herkömmlichen Bauweise kann beim modularen Bauen witterungsunabhängig und zu jeder Jahreszeit gebaut werden. Modulares Bauen, wie es Eyemaxx schon heute im Planungsprozess berücksichtigt, ist somit ein elementarer Baustein für eine nachhaltige und ressourcenschonende Immobilienwirtschaft zum Wohl von Mensch und Umwelt. ■

KommR Dipl.-Ing. Kurt Rusam, FRICS
COO eyemaxx Real Estate Group





Hängte sich nicht an ein Netzwerk an, sondern gründete sein eigenes: Markus Arnolds Unternehmen ist jetzt in acht Ländern präsent.

TREND #6
FLORIERENDER
INVESTMENTMARKT

Arnold geht nach Lissabon



Markus Arnold hat als Angestellter mit Zinshäusern begonnen. Heute führt er seine eigene Investment-Makelei, die in ganz Europa tätig ist. Jetzt wurde auch in Portugal ein Büro eröffnet. Warum gerade dort, und weshalb sein IT-Experte den Kopf schüttelte, erzählt er im Interview.

Mitten in der Pandemie eröffnen Sie ein Büro in Lissabon. Warum?

Arnold: Wir hatten das schon vor Corona geplant, der Virus hat uns dabei freilich gebremst. Ich kann ja in diesen Zeiten nicht einfach jemanden losschicken, um vor Ort ein Team und die Infrastruktur aufzubauen. Aber wir sind jetzt am Markt, es gibt ein Portfolio, und ein erstes Angebot ist in der exklusiven Prüfung.

Es ist der achte Standort, darf ich um die Chronologie bitten?

Arnold: Wien, Prag, Bratislava, Budapest, Berlin, Madrid, Mailand und jetzt Lissabon.

Und warum ausgerechnet Portugal?

Arnold: Der Markt ist wahnsinnig spannend. Portugal hat es geschafft, als Krisenland das Ruder herumzureißen. Die Einkommen wachsen wieder, es hat den Turnaround geschafft. Es gibt intelligente Steuerzuckerl für Menschen, die zuziehen. Covid mal ausgeblendet, springt dort der Tourismus wieder an. In den letzten zwei Jahren sperrten beispielsweise jedes Monat 18 bis 20 Hotels auf, attraktive Rahmenbedingungen also. Und es gibt auch noch schöne, alte Gebäude, das macht uns natürlich leidenschaftlich.

Sie kommen aus dem Zinshaus-Bereich ...

Arnold: Ursprünglich schon, aber das ist eher Zufall. Ich habe in dem Bereich etwa bei der Conwert gearbeitet. Als ich mich dann 2009 als Investmentmakler selbstständig gemacht habe, waren Zinshäuser in Wien natürlich ein wichtiger Teil. Das sind sie bis heute. Aber wir vermitteln mittlerweile Liegenschaften und Investments in allen Assetklassen, von Logistik bis Hotels. In den letzten Jahren waren auch Entwicklungsprojekte im Rahmen von Forward Purchases extrem gefragt.

Und wie wird man dann zum Investment-Büro mit Standorten in acht Ländern? Die meisten anderen Makler bedienen sich eines bestehenden Netzwerks, Sie nicht. Warum?

Arnold: Es war immer mein Ziel, auf europäisches Niveau zu kommen. Meine Anweisung an den IT-Experten war da-

mals, dass alles für zehn Standorte funktionieren müsse, der hat das damals nicht verstanden. Die Reihenfolge der Standorte – wie ich sie vorhin genannt habe – ist auch kein Zufall. In den kleineren Märkten konnten wir lernen, wie was funktioniert. Ohne diese Erfahrung würde es keine Büros in Italien, Spanien oder Deutschland geben.

Ich finde, die größte Schwierigkeit ist es, sich auf die jeweilige Kultur einzustellen und dennoch seine Qualitätsvorstellungen umzusetzen, insbesondere in Osteuropa. Klar, der einfachere Weg wäre, sich einem Netzwerk anzuschließen, aber das ist etwas anderes. Da begleitet man die Kunden nicht so intensiv und mit der Qualität, wie wir uns das vorstellen. Ich sehe auch keinen Sinn darin. Denn wenn nicht alles unter einem ökonomischen Dach hängt, gibt es automatisch zu viel Reibungspotenzial bzw. zu viele Interessen. So können wir unsere Kunden begleiten und ihnen den Vorteil exklusiv aus unserem Netzwerk bieten.

Zum Beispiel?

Arnold: Das erste Haus, das wir in Italien verkauft haben, ging von einem Italiener an einen internationalen Fonds. In Lissabon prüfen wir derzeit ein Angebot für ein Family Office, das wir aus Berlin kennen usw. Wenn wir in einen neuen Markt gehen, bringen wir immer neue Käufer mit. Da haben alle was davon.

Was kommt als Nächstes? Paris?

Ist London noch interessant?

Arnold: Um in Paris mitzuspielen, braucht das Büro schon eine ordentliche Größe. Mein Ziel war, wie gesagt, ein europäischer Makler zu sein, und London hat sich ja entschieden, nicht zu Europa zu gehören ... natürlich ist der Markt dort spannend, aber der Brexit hat die Expansion dorthin schwieriger gemacht. ■

Portugal hat es geschafft, als Krisenland das Ruder herumzureißen.

NICHT AUF DEM HOLZWEG

Das Holzhochhaus HoHo Wien punktet nun auch mit Shared-Office-Flächen.

Holzgetäfelte Wände, die Behaglichkeit verströmen, großzügige Glasflächen mit Blick auf den See, und in der Luft liegt der aromatisch-würzige Duft von Fichtenholz. Eine neue Wellness-Oase in den Alpen, die zum Seele-baumeln-Lassen einlädt?

Nicht ganz, denn das HoHo Wien schraubt sich in einem der spannendsten Stadtentwicklungsgebiete Europas, der Seestadt Aspern, in den Himmel. Mit einer Höhe von 84 Metern ist es nebenbei auch das zweithöchste Holzhochhaus der Welt und besteht vorwiegend aus im Werk gefertigten Holzbauteilen. Diese punkten übrigens besonders in Sachen Nachhaltigkeit: Gerade einmal eine Stunde und 17 Minuten dauert es, bis das verwendete Fichtenholz in heimischen Wäldern nachgewachsen ist. Im HoHo Wien ist es jedenfalls allgegen-



Fichtenholz bringt entspannte Arbeitsatmosphäre in den Shared-Office-Bereich des HoHo.

ADVERTORIAL

jene Remote-Worker, die sich seit einem Jahr im pandemiebedingten Homeoffice zwischen den Konzentrationskillern Kinderbetreuung, Kochen und Kleinkram aufreihen.

Wem zuhause Ruhe und Platz zum Arbeiten fehlt, der wird im HoHo Wien fündig. Ab März erstreckt sich eine Shared-Office-Fläche über ein halbes Stockwerk. Versperrbare Büros gibt es bereits ab einer Größe von 20 Quadratmetern – perfekte Infrastruktur im und um das HoHo Wien inklusive: Vor der Tür befindet sich nicht nur eine U-Bahn-Station, sondern auch ein See. Raucht der Kopf, sorgt ein Spaziergang um das Gewässer für einen neuen Kreativschub. Künftig wird man sich auch im HoHo Fitness auspowern oder im HoHo Beauty verwöhnen lassen können. So lässt es sich arbeiten! ■

wärtig: Holzwände und -träger verleihen dem Komplex einen rauen Charme – ganz gleich, ob auf den Hotel- und Serviced-Apartment-Etagen, im Restaurant oder den Büroflächen.

Gutes Klima im Shared Office

Gerade im Bürobereich entfaltet das Fichtenholz seine nicht zu unterschätzende Wirkung: Laut einer Studie des Human Research Institutes fördert es nachweislich die Konzentration und entspannt ganz nebenbei. Balsam also für

SCHLUSS MIT DEM ZIRBENBAROCK

Vom Kuhstall
zum Co-
Working –
ganz ohne
Jodelromantik.
Gelungene
Alpenarchitektur
kann mit Alt
und Neu.



#7

TREND #7
REGIONALE ARCHITEKTUR



Regional wird immer wichtiger. Aber wie kann Architektur im alpinen Raum ohne Bauernfolklore aussehen? Diese Beispiele zeigen, wie Tradition mit kreativer Nutzung einhergehen kann und wie neue Materialien mit alten kombiniert eine ganz neue Ästhetik erschaffen.

MESNERHOF-C

Steinberg am Rofan/Tirol Co-Working-Retreat

New Work, Slow Event, Deep Wedding nennen sich die Nutzungsarten, die Georg Gasteiger, Mastermind der umgebauten Tenne, als Beispiel angibt. Die Architektur schwankt zwischen lässig und Bauernhof – perfekt!

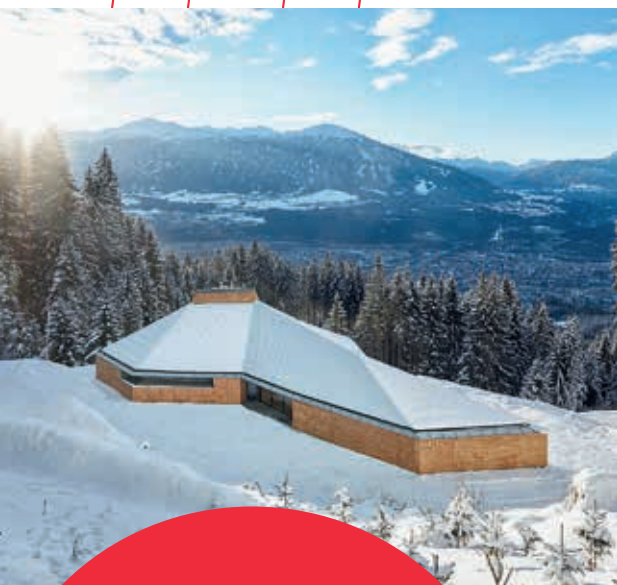
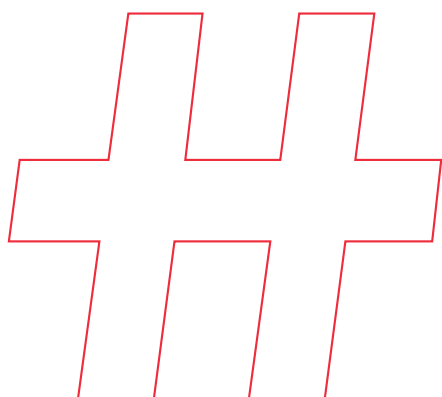


DERZBACHERHOF

Erbaut 1751

Das älteste erhaltene Bauernhaus im Münchener Stadtgebiet wird vom Entwickler Euroboden denkmalgerecht umgebaut. Aus der „Guaden Stube“ im Obergeschoß wird ein gemeinsames Arbeitszimmer für die künftigen Hofbewohner.





UMBRÜGGLER ALM

Innsbruck/Tirol
Sympathisch unauffällig

Ludescher + Lutz Architekten haben die Almhütte neu interpretiert und mit der Umbrüggler Alm ein modernes Ausflugsrestaurant oberhalb der Tiroler Landeshauptstadt geschaffen.

Weil sich das Haus am Berg an die Landschaft anschmiegt, schreit es nicht nach Aufmerksamkeit. Innen dominieren klare geometrische Linien.





MILLA MONTIS

Maranza / Südtirol
Angekohlt

Das neue 4-Sterne-Hotel ging in den letzten Wochen durch die Presse. Außen dominiert die angekohlte Fassade mit ihrer Tropfenform. Den Architekten Peter Pichler hätten die umliegenden Dachformen und die Berggipfel inspiriert, heißt es.

Während die Fassade innovativ gestaltet ist, ist das Hotel innen ausgesprochen schlicht gehalten, was die Frage aufwirft: Wie viel Reduktion verträgt die Gemütlichkeit?



U-BAHN SERFAUS

Serfaus/Tirol
Einsteigen, bitte!

U-Bahn ist Stadt. Aber wie sieht sie am Land aus? Wenn vor allem Skifahrer damit transportiert werden sollen? Statt eines Stadts lädt ein modernes Stationsdesign ein, das Auto gar nicht mehr benutzen zu wollen.



HAUS RIENÖSSL

**Neuaigen/Niederösterreich
Massivbau im Stadl**

Der Stadl war dort, wo eigentlich Wohnraum toll gewesen wäre. Also hat ihn Architekt Wolfgang Reicht umgeplant. Das Gebäude glänzt auch dank der Outdoorspiegel, die die klassische Bretterfassade auflockern.



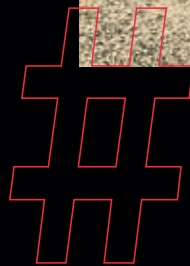
Wer würde von außen vermuten, dass es im Innenhof so schwungvoll zugeht?



MAX-MELL-ALLEE

**Graz/Steiermark
Doppelte Außenbereiche**

Das von Nussmüller Architekten geplante Wohngebäude erschließt sich über den Innenhof. Somit kommt in die Wohnungen von zwei Seiten Tageslicht – und die Kommunikation der Bewohner wird gefördert.



ERNAS HAUS

**Dornbirn/Vorarlberg
Klebdach als lokales Motiv**

Das Vordach folgt der Kontur des Bestandes und überdacht auf der ganzen Länge des Hauses den Eingang. Ludescher + Lutz Architekten planten dieses Co-Living-Haus für Studierende.





Darauf kann man bauen.

immobilien.derStandard.at

**JETZT
FINDEN!**

Tausende Häuser und Wohnungen bei nur einer Besichtigung: Österreichs attraktivstes Immobilienangebot finden Sie im STANDARD und auf derStandard.at

DERSTANDARD

PREMIERE UND COMEBACK

Für das derzeit in Entwicklung befindliche Vienna Twentytwo wurde ein einzigartiges Energiesystem konzipiert. Alle sechs Bauteile werden von einem zentralen Versorgungssystem aus nachhaltigen Energiequellen versorgt.

Wie wohltuend, dass wegen dem Covid-Zeugs nicht alle Werte über Bord geworfen werden. Der Trend der Nachhaltigkeit hält sich nämlich recht fest im Sattel. Projektentwickler achten immer stärker und – auch in der Viruskrise – beharrlich auf Energie- und Ressourcenschonung ebenso wie auf die soziale Nachhaltigkeit. Da wird über die Grundstücksgrenzen hinaus gedacht, und genau so geht Quartiersentwicklung. Ein einzelnes Bauwerk soll nicht, nein: darf nicht solitär betrachtet werden, wenn es umfassend nachhaltig konzipiert sein will. Das neueste Vorzeigebispiel hierfür befindet sich im 22. Wiener Gemeindebezirk, wurde Vienna Twentytwo getauft und wird von der ARE Austrian Real Estate und der SIGNA entwickelt. Bei dem österreichweit einzigartigen Energiesystem ist außerdem der Energiedienstleister ENGIE mit dabei.

Herzstück des Quartiers bei der U-Bahn-Station Kagran ist die Energiezentrale im Bauteil 2. Sie versorgt das entstehende Stadtviertel mit Wärme- und Kälteenergie. Um eine nachhaltige Energieversorgung sicherzustellen, werden 100 Prozent erneuerbare Quellen genutzt – auf fossile Energieträger wird verzichtet. Die Abwärme wird genutzt, anstatt sie in die Umwelt zu blasen, ortsgebundene Energiequellen und möglichst umweltfreundliche Kältemittel kommen zum Einsatz. Alles nachhaltig und die CO₂-Emission verringern.

Das neue Stadtviertel wird vollständig mit nachhaltiger Energie bedient. Dass es unterschiedliche Gebäudenutzungen gibt, hilft der Nachhaltigkeit.



Fußbodenheizung und Deckenkühlung

Im Detail sieht das Ganze so aus: Zur Erreichung der maximalen Energie- und Ökoeffizienz wurde ein spezielles Wärme-Kälte-Verbundsystem entwickelt, dessen Basis aus einer Kombination von Kältemaschinen und Wärmepumpen besteht. Als Energiequellen dienen sechs Geothermie-Kreisläufe, die aus insgesamt 150 Erdwärme-Tiefensonden mit einer Bohrtiefe von ca. 150 Metern sowie einer Brunnenanlage bestehen. Mittels Erdwärmepumpen wird Warmwasser bereitgestellt und eine komfortable Raumwärme erreicht. Und wenn's im Sommer heiß ist? Dann läuft dasselbe System umgekehrt und kühlt die Gebäude.

Klar, die künftigen Nutzer des gemischt bespielten Quartiers werden davon nicht direkt etwas merken – außer dass es behaglich und kostengünstiger ist. Aber genau darum geht es auch bei der Gebäudenachhaltigkeit: Sie muss ja nicht wehtun, die Nachhaltigkeit. In diesem Fall schlägt der Standard sogar das Normalniveau:

ZAHLEN & FAKTEN ZUM VIENNA TWENTYTWO

Grundstücksfläche:
rd. 15.000 m²

Bruttogeschoßfläche:
rd. 116.500 m²
(oberirdisch)

Nutzfläche:
rd. 80.000 m²

6 Gebäudeteile mit bis
zu 155 m Höhe

Gut erschlossene Lage
mit direktem Zugang
zu U-Bahn, Straßenbahn,
Bussen und Regionallinien

Landmark Architektur
von Delugan Meissl
Associated Architects

Baubeginn:
Februar 2019

**Geplante
Fertigstellung:**
2024/2025



Trotz der zentralen Versorgung kann jede Wohneinheit des Projekts natürlich individuell geheizt und gekühlt werden. Die Temperaturregulierung funktioniert über eine Fußbodenheizung und eine Deckenkühlung, die getrennt voneinander installiert sind. Vor allem die Deckenkühlung hat den weiteren Vorteil, dass diese unsichtbar in der Decke verläuft und so unangenehme Zugluft vermieden wird.

Abluft nutzen

So, und jetzt noch ein ordentlicher Terminus aus der Haustechnik, mit dem Sie Ihre Freunde beeindrucken können: „Hochleistungskreislaufverbundsystem“. Mit diesem Ding kann ein großer Teil der Wärmeenergie rückgewonnen und somit eingespart werden. Dafür wird die Wärmeenergie der Abluft sowohl im Sommer als auch im Winter genutzt, um entweder warme oder kühle Frischluft in die Gebäude einzuspeisen oder den Wärmebedarf für Warmwasser abzudecken. Ebenso übernimmt dieses System den Großteil der Temperierung sowie die Be- und Entlüftung der Garage. Durch die Mischnutzung des Quartiers ergeben sich energetische Synergien aus den Gebäudeteilen. So wird überschüssige Abwärme zur Energiezentrale transportiert, wo sie gespeichert oder für andere Gebäude des Ensembles als Wärmeenergie verwendet und dadurch der Energiebedarf weiter reduziert wird. Damit wird eine Gesamtheizlast von rund 7,7 MW und eine Gesamtkühllast von rund 5 MW über den Energiedienstleister abgedeckt – und das, sieht man von der Errichtung ab, beinahe CO₂-neutral.

Dienstleister in der Verantwortung

Neben der Premiere dieses innovativen Systems gibt es auch ein Comeback: Contracting! Lange war es still um dieses Geschäftsmodell, nun wird es im Vienna Twentytwo wieder integriert. Die Energieversorgung des Stadtviertels ist mittels eines Wärme- und Kälteliefercontractings mit der ENGIE Energie GmbH geregelt. Die oftmals anfallenden Mehrkosten eines Contractings können in diesem Fall durch den nachhaltigen Einsatz von Energieressourcen gut abgefangen werden. Erste Berechnungen ergeben gleichbleibende bzw. nur minimal erhöhte Betriebskosten

bei Einsatz von 100 Prozent erneuerbarer Energie. Gesamthaft rechnet sich – so die Contracting-Bilanz der BIG – das Modell nicht nur in ökologischer Sicht, sondern durchaus auch finanziell. So weisen die Ergebnisse im Bereich der BIG für die Jahre 2018 und 2019 ein Einsparungspotenzial von 15.000 Tonnen an CO₂, 65.000 MWh an Energie sowie vier Millionen Euro an reduzierten Ausgaben auf. Da die Wärmeversorgungsanlage im Eigentum des Energiedienstleisters steht, werden durch ENGIE alle eventuell anfallenden Kosten für Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten sowie Reparaturen und Instandsetzung während der gesamten Vertragslaufzeit von mindestens 20 Jahren getragen. Somit wird auch sichergestellt, dass die Wärmeversorgung energieeffizient und kostenoptimiert zur Verfügung gestellt wird. ■

www.vienna-twentytwo.at

Durch die Mischnutzung des Quartiers ergeben sich energetische Synergien aus den Gebäudeteilen.



Büro & Lager
im Süden Wiens

JETZT besichtigen!
termin@wbp.at

Variable
Mieteinheiten
Büro & Lagerflächen

Eigene
Autobahnabfahrt
A2/IJ NO-Süd

80 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



Patrick Zehetmayr leitet den Bereich Commercial Real Estate bei der Erste Group.



TREND #9
IMMOBILIENFINANZIERUNG



Christian Jäger leitet die Geschäftsstelle Wien der Hypo Tirol Bank.

Die Guten bleiben (gut)

Die Immobilienwirtschaft hat sich mit zwei finanzierenden Banken unterhalten, ob Corona das Geschäft gestoppt hat und wie man eigentlich Immobilien bewertet, wenn gerade alles infrage gestellt wird.

WOHN- IMMOBILIEN

Bei Wohnimmobilien würde ich in zwei Kategorien unterscheiden. Leistbares Wohnen – das bleibt nach wie vor hochattraktiv, wird wahrscheinlich noch wichtiger und zeigt sich relativ unabhängig von Krisen und Konjunkturzyklen. Im Luxussegment hingegen tritt eine Sättigung ein, die Preissteigerungen eher nur moderat ausfallen lassen wird.

BOTTLENECK

Hemmt Covid die Finanzierung? Ist das Virus schuld, dass nicht genug gebaut werden kann?

Wenn damit gemeint ist, dass Banken weniger Kredite vergeben, dann kann ich diese Frage aus Sicht der Hypo Tirol eindeutig mit Nein beantworten. Der Wohnsektor hat sich in der Pandemie zur transaktionsstärksten Assetklasse entwickelt – unser Hauptfokus in Wien liegt auf der Finanzierung von Wohnimmobilien. Als regionaler Player haben wir unsere Kunden immer schon auf sehr persönliche und partnerschaftliche Weise begleitet. So konnten wir im sehr schwierigen Covid-19-Jahr 2020 das starke Kreditwachstum der Vorjahre halten und sind davon überzeugt, dass dies auch für 2021 gelingen wird.

Einen Flaschenhals kann ich nicht erkennen, nein, und definitiv nicht für das zweite Halbjahr 2020. Das Kreditvolumen insgesamt war durchaus vergleichbar mit 2019, wenn man bedenkt, dass der Markt für ein Quartal praktisch komplett stillstand.

ABER ES GIBT DOCH AUCH SCHWIERIGE ASSETKLASSEN



DIGITALISIERUNG

Wie viel Spielraum haben Menschen in der Risikobewertung und in der Finanzierung denn überhaupt noch – man könnte ja glauben, das läuft alles nach einem digitalen Schema ab und am Ende kommt Ja oder Nein raus. Die Banken klagen über immer rigidere Risikovorschriften.

Es müssen laufend neue Regulative berücksichtigt werden – die Geschwindigkeit hat insgesamt zugenommen. Da ist die Verwendung neuer digitaler Technologien, die zum Beispiel auch im Risiko-Screening zum Einsatz kommen, sehr hilfreich. Arbeitsprozesse wurden digitalisiert, vereinfacht und führen so zu schnelleren Ergebnissen. Aber gerade in unserer Kernkompetenz, den oft komplexen Bereichen von Immobilienprojekten, ist der Mensch, die Unternehmerin, der Unternehmer ein wichtiger Bestandteil, der durch keinen Logarithmus ersetzt oder durch ein digitales Schema abgebildet werden kann.

Typischerweise finanzieren wir Shoppingcenter und Büroprojekte ab ca. 10 Millionen Euro. Das sind komplexe Strukturen, jede Immobilie, jeder Fall ist einzigartig. Freilich bedienen wir uns auch diverser digitaler Tools und Hilfsmittel, aber dass man auf der einen Seite alle Daten eingibt und auf der anderen Seite kommt eine fertige Entscheidung heraus – dafür ist das, was wir tun, zu komplex. Jede Struktur ist maßgeschneidert und handgemacht, das ist auch irgendwie das Reizvolle daran.

... oder die Hotellerie

... etwa den Handel

Hier gibt es hingegen auch viele positive Beispiele: Nehmen wir als Beispiel das ARKAD Shopping Center in Budapest. Eigentümer des Centers ist u. a. die deutsche Unternehmerfamilie Otto, die ECE betreibt es langfristig. Es ist modern, liegt ausgezeichnet, hat großartige Marken als Mieter. Es wird seine tolle Performance fortsetzen, sobald Lockdowns kein Thema mehr sind. Mit einem Volumen von über 100 Millionen Euro refinanziert die Erste Group das Shopping Center, weil es absolut Sinn macht.

Die Staaten haben erkannt, dass sie den gesunden Unternehmen über die Krise helfen müssen – niemand hat ein Interesse daran, dass Hotels, Restaurants und Handelsflächen nach der Krise leer stehen. Wir sind überzeugt, dass Unternehmen, die vor der Krise gut waren und funktionierten, sich auch nach der Krise behaupten können. Und: Oft entstehen gerade in diesen Zeiten neue Impulse für innovative Konzepte und Trends, die Unternehmen für die Zukunft fitter und widerstandsfähiger machen. Da kommt ein bisschen der Tiroler Optimismus zum Tragen – es wird schon gut werden.

DAS UNBEKANNTE

Wie bewerten Sie die Risiken, wenn man so gar nicht weiß, wie es weitergeht?

Anhand von drei Kriterien. Erstens durch die Qualität des physischen Assets, also der Immobilie. Zweitens durch die Qualität des Operators, also des Betreibers der Immobilie. Und drittens analysieren wir die Qualität des Mieters bzw. des Cash-flows. Das war vor Covid so und gilt jetzt genauso. Letztlich geht es um die Nachhaltigkeit der Mieterträge.

Gerade in der Zeit des ersten harten Lockdowns bestand unsere Arbeit darin, unseren Kunden das Vertrauen und Gefühl des uneingeschränkten Commitments zu geben. Es wurden Ängste und Sorgen besprochen, von der Früh bis weit in den Abend hinein telefoniert und nach Lösungen gesucht. Auch die Verwendung von verschiedenen Kommunikationskanälen hat uns unterstützt, die vielen Fragen und Anliegen unserer Kunden anzunehmen. Unternehmen und Geschäftsmodelle, die vor der Krise gut funktioniert haben, werden auch nach der Krise erfolgreich sein, das ist eine Konstante. Vielleicht muss hie und da etwas adaptiert werden, aber das ist immer – auch ohne Virus – so.

Klar wird es eine Konsolidierung geben. Jene mit guten Konzepten, die flexibel sind, innovativ, deren Management in der Lage ist, zu reagieren, werden weiterhin erfolgreich sein. Wir begleiten sie dabei.

FALL(EN) BEISPIELE

Seit dem Erscheinen der 1. Auflage des Buches „Klassische Fallen im Mietrecht“ sind etwa dreieinhalb Jahre vergangen. In dieser Zeit hat sich in der innenpolitischen Landschaft dieser Republik einiges geändert. Das österreichische Mietrecht hat sich indes – ungeachtet des nach wie vor bestehenden dringenden Reformbedarfs – im Wesentlichen nicht geändert. Zwar hatte sich die ab Dezember 2017 amtierende Koalition ÖVP-FPÖ in ihrem Regierungsprogramm auf einige durchaus grundlegende Reformschritte geeinigt, zur Umsetzung dieser Vorhaben ist es aber – nicht zuletzt aufgrund der vorzeitigen Beendigung der Zusammenarbeit im Jahr 2019 – nicht gekommen.

Dass die aktuelle Gesetzgebungsperiode für eine Neugestaltung oder zumindest tiefgreifende Reform des Mietrechts genützt wird, ist wohl unwahrscheinlich. Dies liegt nicht nur daran, dass die zu Beginn des Jahres 2020 über uns hereingebrochene Covid-19-Pandemie und die durch sie plötzlich aufgetretene Ausnahmesituation, die einer Vielzahl an legislativen und administrativen Maßnahmen bedarf, die Ressourcen des Gesetzgebers und der Bundesregierung wohl noch auf längere Zeit binden wird. Vielmehr sind auch die sozialpolitischen Vorstellungen der Regierungspartner ÖVP und Die Grünen so unterschiedlich, dass grundlegender wohnrechtspolitischer Gestaltungswille – von Maßnahmen zur „Ökologisierung“ abgesehen – wohl ausbleiben wird. Die Materie „Mietrecht“ findet sich gewiss nicht in der während der Regierungsbildung vielfach beschworenen

„Schnittmenge“ der parteipolitischen Interessen der Regierungsparteien. Mehr als selbstverständliche, sehr allgemein gehaltene Zielvorstellungen (leistbares Wohnen = günstigere Mieten, hohe Rechtssicherheit und Rechtsdurchsetzbarkeit für Mieterinnen und Mieter, transparente und nachvollziehbare mietrechtliche Regeln, sozialer Ausgleich) sind im aktuellen Regierungsprogramm daher nicht zu finden. Um sich nicht zu klar politisch positionieren zu müssen, haben es die Verhandler des Regierungsprogramms getrost unterlassen, auch nur ansatzweise Ideen anzubieten, wie den Antagonismen, die sich bei der Zielerreichung in den Weg stellen, überzeugend begegnet werden könnte: Was genau hat man sich etwa im Mietrecht unter einer transparenten Preisbildung vorzustellen, die einen leistbaren Mietpreis ebenso sicherstellt wie die Wirtschaftlichkeit von Investitionen? (Auszug aus dem Vorwort von Christoph Kothbauer)

Auf der Ebene der Rechtsprechung gibt es indes sehr wohl Neues zu berichten. In 40 Beispielen mit zahlreichen Hinweisen auf die Rechtsprechung bietet das Buch „Klassische Fallen im Mietrecht“ hierfür eine kompakte Orientierungshilfe und zeigt typische Fallen für Vermieter und Mieter sowie Wege zur Problemvermeidung auf.



KLASSISCHE FALLEN IM MIETRECHT

40 Fall(en)beispiele für
Vermieter und Mieter
Christoph Kothbauer, Edition
Immobilienwirtschaft
Buch kartoniert: 182 Seiten
Auflage: 2. Auflage 2020
ISBN: 9783707942208
Verlag: Linde Verlag
Kosten: 38 Euro
www.lindeverlag.at

ÜBER DEN AUTOR

Christoph Kothbauer ist selbstständiger Wohnrechtsexperte in Kooperation mit EHL Immobilien GmbH, Vortragender sowie Autor einschlägiger Fachliteratur, wöchentlicher Newsletter und regelmäßiger Kolumnen zum Immobilienrecht. Er lehrt u.a. an der Fachhochschule Wien, der Universität Wien, der ÖVI-Immobilienakademie sowie der Akademie für Recht, Steuern und Wirtschaft.

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Vera Kapfenberger, Barbara Günther
Fotografie & Bildbearbeitung Matthias Dorninger, Reinhard Lang
Fotos immobranche.at (S. 03), Oliver Güth/blaenk (S. 06–07), © REALTALE (S. 08–09), Bosch (S. 09), 3DEN (S. 10), Liebherr (S. 10), © JAM.JAM (S. 13), agmm Architekten + Stadtplaner (S. 14), Lothar Reichel (S. 14), Hilton (S. 16–18), EHL (S. 20), Eyemaxx (S. 21), Arnold Immobilien GmbH (S. 22), gettyimages/Carol Yepes (S. 22), Harald Eisenberger, Werner Neururer (S. 24–25), © Darcstudio für Euroboden (S. 25), © Adolf Bereuter (S. 26), Daniel Zangerl (S. 27), Seilbahn Komperdell GmbH/Andreas Schalber (S. 27), Oberhofer (S. 28), WOLF REICHT ARCHITECTS ZT GmbH (S. 28), Elmar Ludescher (S. 28), ARE Signa (S. 30), Erste Group (S. 32), Hypo Tirol (S. 32), Shutterstock/Edvard Nalbantjan (S. 32), Sincerely Media/Unsplash (S. 34)
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: +43-1-531 70-234, henning.leschhorn@derStandard.at
Das Expertenforum (S. 20–21) bietet Einblick in die Meinung führender Immobilienprofis 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 Neudörfel
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

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



Nachhaltige
Bauweise



Moderne und individuell
nutzbare Büroflächen



Top-Lage in
Wien 19

DAS BÜRO MIT DEM GEWISSEN PLUS

1190 WIEN, LEOPOLD-UNGAR-PLATZ 2 | MUTHGASSE

- Modernste und flexible Büroflächen von 320 m² bis über 2.400 m² zu vermieten
- Direkte Anbindung an U4 und S-Bahn Heiligenstadt
- Nahversorger, Bank und Fitnessraum im Haus
- Hauseigene Tiefgarage

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MIETER:



AOP ORPHAN
FOCUS ON RARE DISEASES



OrphaCare



KONTAKT

Tel. +43 1 22 4 22 7111
www.squareplus.co.at



Sie lieben das historische Wien?
Wir auch.

**Wir kaufen
und sanieren
Zinshäuser.**

Die Wiener Gründerzeithäuser sind für uns einzigartig.

Deshalb reißen wir diese nach dem Ankauf nicht ab. Sondern revitalisieren und modernisieren sie. Stilvoll, mit Bedacht und viel Liebe zum Detail. Weil wir dasselbe an Zinshäusern lieben, wie Sie: deren Vergangenheit.

Wir machen Ihnen gerne ein Angebot.