

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

GUIDE FÜR IMMOBILIENPROFIS

1/2022

**Zirkulär: Wien führt
die Kreislaufwirtschaft
für Gebäude ein**
Seite 18

**Büro 2022: So sehen
neue Arbeitswelten aus**
Seite 24

**ESG: Wo fängt
man an, und was genau
ist die Taxonomie?**
Seite 14

**Comeback:
4-Zimmer-Wohnungen
sind wieder gefragt**
Seite 30

**New York: Das
Finanzviertel ist am Ende**
Seite 06

WIRTSCHAFT

Wir leben Immobilien.

Vermittlung | Verwaltung | Bewertung | Baumanagement



ehl.at

An alliance member of
 BNP PARIBAS
REAL ESTATE





QUARTIERE MIT PERSPEKTIVE

Die ARE Austrian Real Estate ist führend in der Entwicklung und Bewirtschaftung hochqualitativer und nachhaltiger Immobilienprojekte.

WILDGARTEN

Am Rosenhügel im 12. Bezirk werden Lebenskonzepte neu gedacht. Hier entsteht ein gemeinschaftlicher Stadtteil mit rund 1.100 freifinanzierten und geförderten Wohnungen, in dem ökologische und soziale Nachhaltigkeit großgeschrieben werden.

wildgarten.wien

ARE.AT

VILLAGE IM DRITTEN

Dieses europaweite Vorzeigeprojekt für klimafreundlichen Städtebau schafft Wohnraum für rund 4.000 Menschen, Bildungs- und Kinderbetreuungsmöglichkeiten sowie Büro- und Gewerbeflächen. Das Herz des Quartiers bildet ein zwei Hektar großer Park. Geplante Fertigstellung: 2026

villageimdritten.at



Heimo Rollett,
Chefredakteur



FRÜHJAHRSPUTZ IM KOPF

Böse Kapitalisten, diese Immobilienunternehmen! Wirklich? Während unter den Privaten, die sich eine Vorsorgewohnung kaufen, kein einziger nach der Nachhaltigkeit der Wohnung fragt, schleichen sich immer mehr, richtig arge Nachhaltigkeitskriterien in die DNA von Unternehmen ein. Die Wirtschaft entdeckt Verantwortung, Woke Capitalism als neues Paradigma. Taugt mir!

Ich meine, das muss man sich als Unternehmen mal trauen: Trotz Grundstücksknappheit zu sagen, man baut nur dort Wohnungen, wo innerhalb von zehn Minuten eine S- oder U-Bahn erreichbar ist. Einen Mindestanteil der Wohnungen leistbar zu halten (unter 800 Euro Bruttomiete). Den gesetzlich geforderten Primärenergiebedarf für Niedrigstenergiegebäude freiwillig um mindestens 20 Prozent zu unterschreiten. Heute schon mit den Temperaturen von 2050 zu planen. All das und mehr macht etwa ein Investor und Developer und damit sich das Leben nicht leichter. Aber besser. Auch die Wiederverwertbarkeit

(Re-, Up- oder Downcycling) von mindestens 80 Prozent der Baustoffe hat das Unternehmen in seinen Richtlinien festgehalten (Seite 28). Ein ähnliches Ziel verfolgt im Übrigen die Stadt Wien, sie will die Kreislaufwirtschaft bei Gebäuden einführen (Seite 18).

Es ist Zeit für einen Frühjahrsputz im Kopf, der mit alten Klischees aufräumt. Etwa damit, dass eine Bank nicht so ausschauen muss, wie man sich das vorstellt – weil sie, wenn sie progressiv ist, ganz andere Sachen macht, als man glaubt. Genau darum sieht ihr Büro auch anders aus (Seite 24). Ich selbst bin übrigens in New York volle Kanone in die Vorurteilsfalle gedonnert, wie dumm von mir, zu glauben, die Stadt würde sich nicht verändern (Seite 06).

Zurück zu den politischen, aufgeweckten Unternehmen. Nein, vielleicht meinen es nicht alle ernst. Bestimmt sogar. Aber mit ESG verpflichten sie sich dazu (Seite 14) und sie handeln dann zumindest gesellschaftlich verantwortlich. Das reicht mir, weil es schon ziemlich viel ist.

Übrigens muss Rosa und Blau auch nicht für Mädels und Buben stehen. Es kann einfach eine tolle Farbkombination für ein Immobilienheft sein! ■

**ALLE AUSGABEN
AUCH ONLINE NACHLESEN**
www.immobiliens-wirtschaft.at/archiv

Wir leben Immobilien.



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:

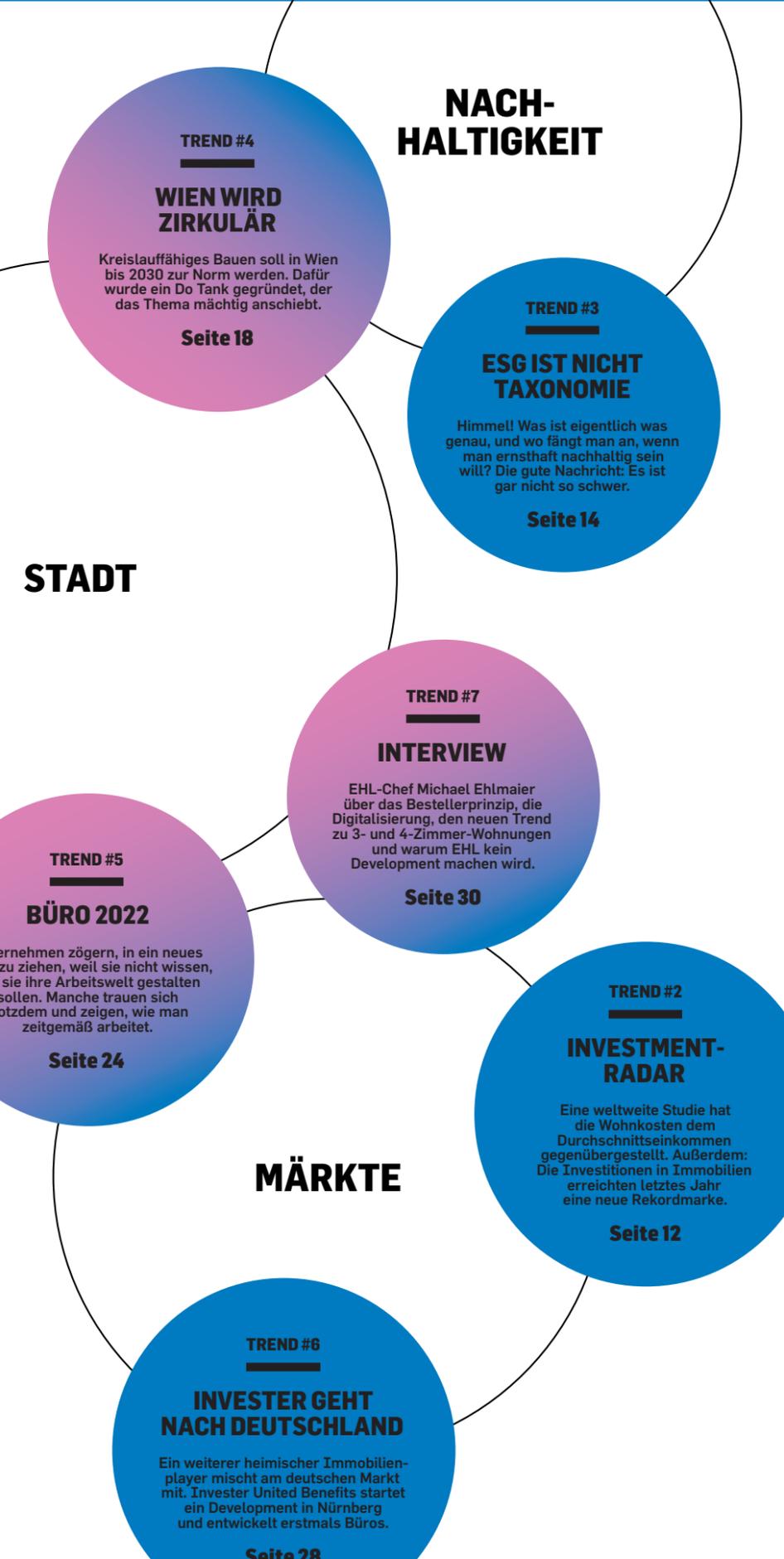
- Vermietung
- Verkauf
- Verwaltung
- Bewertung
- Investment
- Market Research
- Facility Management
- Baumanagement
- Asset Management
- Center Management

An alliance member of BNP PARIBAS REAL ESTATE

ehl.at

Trend-karte

Ihr Überblick über die aktuellen Trends am Immobilienmarkt.



BUCHTIPP
ABRECHNUNGS-WIRRWARR
Michael und Melanie Klinger geben einen kompakten Überblick über die Abrechnungen im Miets- und Zinshaus. Sie haben ihr Buch überarbeitet.
Seite 34

New York

Die große Enttäuschung

Wohnten im Jahr 2000 rund 20.900 Menschen in Downtown Manhattan, waren es 2018 schon 62.000. Heuer wird das größte Konvertierungsprojekt in der Geschichte der Stadt fertig – 566 Wohnungen anstatt Bankbüros. Das Finanzviertel hat sich komplett verändert. Eine Reportage von Heimo Rollett.

Woher hätte ich das wissen sollen? „Hier muss man wohl ein Steak essen“, beginne ich den Smalltalk schmeichelhaft. Mitten im Finanzviertel Manhattans sitze ich mit einem der größten Immobilienentwickler New Yorks im „Harry's“, einem Restaurant, das durch Investmentbanker und Börsentrader groß wurde. Ed neben mir schüttelt den Kopf. Es sei schwierig, Steaks in einer sinnvollen nachhaltigen Qualität in den USA zu bekommen. Fast alle Kühe würden mit Kraftfutter gemästet. Aber es werde besser.

Ed, mit ganzem Namen Edward Kaczmarek, überrascht mich. Ich dachte, wir machen hier auf US-Protz und New-York-Klischee. Das wollen sie mir doch

>

Vergangenheit und Zukunft: Das 9/11 Memorial zieht einen beängstigend in die Tiefe. Aufbauend hingegen das Performing Arts Center dahinter, es steht für die Neuausrichtung des Viertels.



TREND #1
TRANSFORMATION DER STÄDTE



>

verkaufen. Ed ist Executive Vice President Design and Construction bei Macklowe Properties und somit für das größte Konvertierungsprojekt der Stadt verantwortlich. Der ehemalige Banken-Büroturm mit dem Namen One Wall Street wird in ein Wohngebäude umgewandelt, 566 Wohnungen entstehen in dem denkmalgeschützten, von Ralph Walker geplanten und ursprünglich 1931 erbauten Gebäude. Der Turm gilt mit seiner Kalksteinfassade als Ikone der Stadt (das Four Seasons ein paar Straßen weiter wurde dem Tower sogar exakt nachempfunden) und neuerdings als Symbol für die Transformation des Stadtteils. Den Financial District, wie wir ihn kennen, gibt es nämlich nicht mehr.

Familien statt Banken

Die Banken und Versicherungen sind entweder nach Uptown, ins billigere New Jersey oder ins Internet gezogen. Die Wohnbevölkerung in Downtown hat sich hingegen verdreifacht. 30 Milliarden US-Dollar hat die Regierung in Parks, in Hundeauslaufzonen, neue (Bauern-) Märkte, in die Revitalisierung der U-Bahn und die Verkehrsinfrastruktur (12 U-Bahn-Linien, 30 Buslinien, 20 Fährlinien und 28 Bikeshare-Stationen kommen hier zusammen) gesteckt. Das feuert den Eifer der Immobilienentwickler an, die Anzahl der Apartments im Süden der Insel stieg von 20.900 im Jahr 2000 auf aktuell 35.900.

Im ehemaligen Epizentrum des Kapitalismus trinken junge Leute in improvisierten Schanigärten ihr Bier.

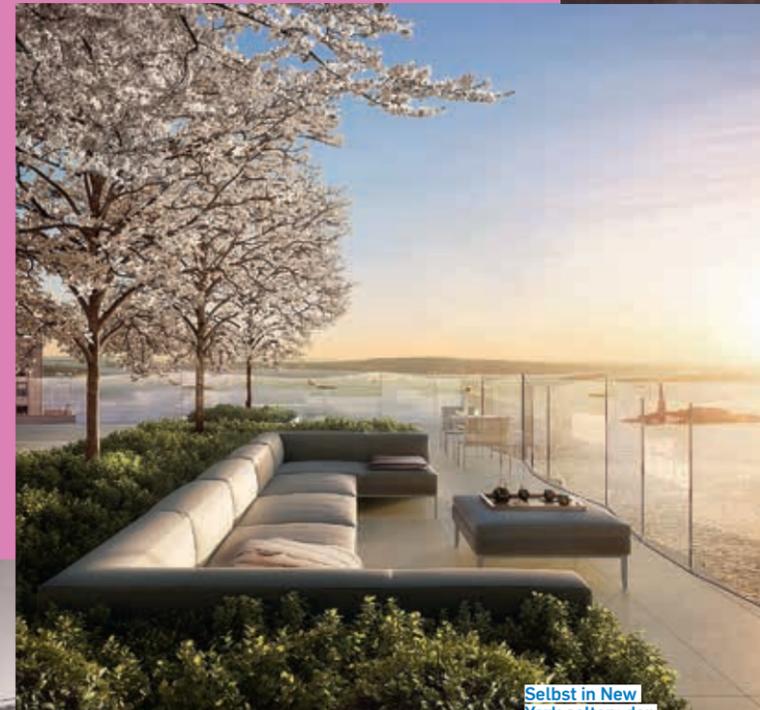
Im Red Room wartet Landis Hosterman auf mich. Es ist der prunkvolle Eingangsbereich ins One-Wall-Street-Gebäude, ein 836 m² großes, vom Boden bis zur Decke reichendes Mosaik der Wandmalerin Hildreth Meière hebt den Raum in eine sakrale Dimension. Es wurde um 1 Million US-Dollar restauriert und wird den Eingang in die Geschäftsflächen eines noch nicht bekannt gegebenen französischen Markenartiklers bilden. Derzeit dient die glitzernde Kathedrale als Showroom für den Verkauf der Wohnungen. Die Musterwohnungen zeigen das von Harry Macklowe, Eigentümer des Developers, mitdesignte Interieur, geben Ideen zu den unterschiedlichen Grundrissen. Studios für Singles kosten durchschnittlich 1,2 Millionen US-Dollar, will man ein eigenes Schlafzimmer, muss man schon 1,75 Millionen US-Dollar hinblättern. Wer bei den Preisen Schnappatmung bekommt, sollte sich besser nicht für die Quartiere in den ebenso gerade im Umbau befindlichen Waldorf Astoria Towers interessieren. Dass die – für New Yorker Verhältnisse tatsächlich qualitativ recht gut gebauten – One-Wall-Street-Apartments nicht für die Unterschicht sind, wird einem auch klar, wenn man der Maklerin zuhört. „Begrünte Gartenterrasse mit Loungebereichen im 39. Stockwerk, Gesellschafts- und Co-Working-Räume, Kinderspielzimmer – alles da“, erzählt Landis Hosterman und wirft sich ihre blonden langen Haare im Sekundentakt



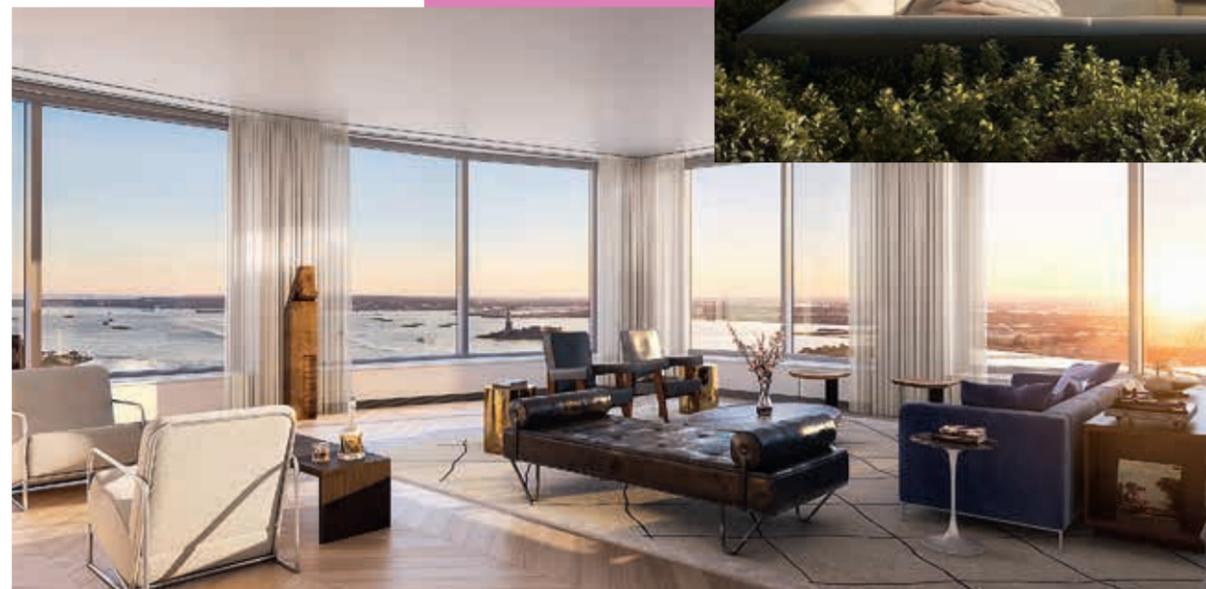
Der 50 Stockwerke hohe Turm war zum Zeitpunkt seiner Errichtung (1931) eines der höchsten Bauwerke New Yorks. Er gilt als Landmark und ist als solches auch denkmalgeschützt.



Kunst alt und neu: Das Art-Deco-Mosaik im Eingang von One Wall Street wurde um 1 Mio. US-Dollar saniert (links). Virtuelle Kunstgalerien (rechts) entdecken die neue, hippe Nachbarschaft.



Selbst in New York selten: der direkte Ausblick auf den Hafen, das Meer und die Freiheitsstatue.



über die Schultern, als ob sie in einem Werbedreh für ein Haarspray posieren würde. Warum sie nach New York gekommen ist, frage ich sie. „Weil sich hier alles um Wettbewerb dreht, und ich bin nun mal die Beste“, lautet ihre prompte Antwort. Ich schneide mir ein Stück Selbstvertrauen als Souvenir ab und folge ihr zum Aufzug.

Ausblick statt Keller

Man kann es drehen und wenden, wie man will, dass sie das Pool und die Fitnessräume nicht in den Keller verbannt, sondern in den 38. und 39. Stock gehievt haben – das ist Weltklasse! Ein 270-Grad-Blick über Manhattan und den New Yorker Hafen eröffnet sich den Eigentümern, wenn sie aus dem 23 Meter langen Pool auftauchen, auch von den allgemein zugänglichen Terrassen sieht man direkt auf die Freiheitsstatue. Eine Abwechslung für jene, die ihre Wohnung in den unteren Stockwerken haben – wobei, von manchen kann man direkt in den Trading Room der Wall Street schauen, was auch unterhaltsam sein kann. Die Superlativen dieses Projekts lassen sich aber auch gut anhand der Bilder oder der Website nachverfolgen, erwähnenswert ist noch die Größe des (öffentlich

>



Starke Proportionen: Auf einer Grundfläche von 28 mal 28 Meter ragt das Gebäude 432 Park Avenue 89 Stockwerke in die Luft.

ÜBER DEN ENTWICKLER

Macklowe Properties wurde von Harry Macklowe gegründet und ist seit über 50 Jahren im Immo-Business aktiv – mit Höhen und Tiefen. Unter anderem hat Macklowe den berühmten Flagship Apple Store im GM Building an der Fifth Avenue Plaza entwickelt, auch der Superskyscraper 432 Park Avenue mit 426 Meter Höhe geht auf seine Kappe. Das Portfolio des Unternehmens beläuft sich auf insgesamt über 1,2 Millionen m², mit Gewerbe- und Wohnprojekten in fast allen Teilmärkten Manhattans. Bekannt sind auch der Metropolitan Tower und 737 Park Avenue.

www.mackloweproperties.com

Clever entwickelt: Vor sein GM Building setzte Macklowe einfach einen Glaswürfel. Der Shop befindet sich unter der Erde, er wurde weltbekannt.



> zugänglichen) Fitnessclubs Life Time, der mit 6.968 m² auf vier Stockwerken doch ambitionierte Dimensionen hat. Wohnungseigentümer bekommen eine lebenslange Mitgliedschaft, zum Ein-kaufen haben sie es übrigens auch nicht weit, im Erdgeschoss des Gebäudes zieht der größte Whole Foods Market (Supermarkt-Linie von Amazon) Manhattans ein.

Alles neu

Ich bin enttäuscht. Als ich durch die Straßen spazierte, resümierte ich, dass bis auf die Verkaufslady meine Klischee-Erwartungen kaum erfüllt wurden. Rund um die Börse laufen Hipster herum, die bei Spotify oder anderen innovativen Firmen arbeiten und Jeans tragen, eine NFC-Galerie blinkt zwischen lässigen Shops und Take-aways heraus, Starkoch David Chang hat seine Momofuku Ssäm Bar justament in diesem Grätzl eröffnet und später am Abend werde ich mitten im ehemaligen Epizentrum des Kapitalismus junge Leute in improvisierten Schanigärten ihr Bier trinken sehen. 70 Schulen und fast 70.000 Studierende gebe es allein in Downtown, fällt mir die Präsentation vom Red Room ein. Ich mache mich auf, um noch New Yorker Luft in Mid- und Uptown zu schnuppern.

Es riecht nach Gras. New York wird immer grüner, die High Line und die auf 280 Betonpfählen im Hudson River stehende Little Island sind tatsächlich erholsame Akzente in der zugebauten Stadt, aber der süßliche Duft kommt ja um jede Ecke! Vor einem Jahr wurde Marihuana offiziell freigegeben. New York überrascht mich immer wieder. Vielleicht ist genau das der Reiz dieser Stadt. ■

<https://onewallstreet.com>

Es riecht nach Gras. New York wird immer grüner. Und Marihuana wurde legalisiert.

KOMPAGNON IMMOBILIEN – KOMPETENT, INNOVATIV UND ZUVERLÄSSIG

Wir von Kompagnon Immobilien sind Makler aus Leidenschaft und vereinen Werte und Innovation in unserer Immobilienvermittlung. Dabei agieren wir kompetent, fair und agil für unsere Kunden.

Kompetent aufgestellt

Wer mit weit über 100 Immobilien im Portfolio sowohl Interessenten als auch Eigentümer betreut, darf sich auf seine Qualifikation verlassen können. Als junges Team gehen wir mit frischen Ideen und intensiv erprobtem Fachwissen an die Immobilienvermittlung. Durch regelmäßige Weiterbildungen erweitern wir unsere Immobilienkompetenz und sichern unseren Kunden eine stets fachgerechte, professionelle Beratung.

Über die Zeit hinweg sind wir zu einem großen Team mit über 20 Immobilienexperten gewachsen, das sich im gesamten Bundesgebiet vernetzt hat. So können wir unseren Kunden regionale Marktexpertise bieten und sie gleichzeitig städte- und länderübergreifend begleiten. Immer mit einem persönlichen Ansprechpartner, der sich vor Ort mit den lokalen Besonderheiten und geeigneten Wohngegenden für jeden Kunden umfassend auskennt.

Ein neues Zeitalter der Immobilienvermittlung

Digital. Durchdacht. Dynamisch. Als junges Team, das mit digitalen Technologien ebenso wie die heutige Zielgruppe von Immobilien-

Herrliche Aussichten mit Kompagnon Immobilien



käufern aufgewachsen ist, glauben wir nicht nur daran, dass der Verkaufsprozess moderner, effizienter und transparenter werden muss. Wir sind davon überzeugt, dass genau diese Vorgehensweise – digital und informationsbasiert – dazu beiträgt, dass Immobilienverkäufe schneller und fairer abgewickelt werden können. Je gründlicher wir über die Menschen und Immobilien informiert sind, umso besser lässt sich eine Vermarktung auf Grundlage des echten Verkehrswerts erarbeiten, die exakt die Bedürfnisse der Interessenten trifft. Das verkürzt die Verkaufsdauer und trägt zu einer fairen Verkaufsverhandlung bei. Gleichzeitig können wir für unsere Verkäufer und Interessenten Risiken ausschließen: Die Immobilie wird nicht unter Wert verkauft; der Käufer wird im Vorfeld auf seine Bonität geprüft.

Egal ob wir für Sie eine neue Immobilie in Graz oder Villach suchen oder für Sie Ihr Eigenheim in Klagenfurt oder Wien verkaufen sollen: Bei der Immobilienvermittlung bleiben wir unseren Prinzipien treu:

- Ehrliche, individuelle, persönliche Beratung
- Zuverlässige, gründliche Arbeitsweise
- Schnelle Entscheidungen
- Faire Verhandlungen

Fairness – Ehrlichkeit – Zuverlässigkeit

Warum uns diese Werte so wichtig sind? Immobiliengeschäfte sind mit hohen Investitionen bzw. Summen verbunden – das stellen Sie spätestens durch unsere sorgfältige Wertermittlung fest. Was aber die richtigen

Entscheidungen für die Immobilie sind, um diese Investition beim Verkauf zurückzubekommen oder beim Kauf clever einzusetzen, lässt sich als Laie nur schwer beurteilen. Sie sollten daher auf einen Experten vertrauen, der Sie bei Ihrem Immobilienvorhaben entlastet und unterstützt.

Unser Verkaufsprinzip

Beim Immobilienverkauf, den die meisten Menschen nur einmal im Leben tätigen, geht es immer um hohe Vermögenswerte. Sie können sich sicher sein, dass wir Sie und Ihre Immobilie zu schätzen wissen und Ihnen von Anfang an mit einem Höchstmaß an Kompetenz und Zuverlässigkeit begegnen.

Sie legen Wert auf professionelle Beratung, faire Immobilienbewertung, moderne Vermarktung, fachkompetente Immobilienvermittlung und unkomplizierte Immobilienübergabe? Sie haben Interesse an einer Zusammenarbeit? Kontaktieren Sie uns noch heute für ein erstes Kennenlernen. ■



KONTAKT

Kompagnon Immobilien GmbH
Lakeside Park B01a, 9020 Klagenfurt
+43 463 219558, office@kompagnon.at
www.kompagnon.at

INVESTMENT TRENDS

TREND #2
INVESTMENTTRENDS

KRISE? WAS FÜR EINE KRISE?

Die Investitionen in europäische Immobilien haben im Jahr 2021 ein Allzeithoch erreicht. 359 Mrd. Euro wurden letztes Jahr in Gewerbeimmobilien investiert, das ist um ein Viertel mehr als 2020 und auch mehr als 2019, dem bisherigen Rekordjahr (nämlich um 8 Prozent).

Quelle: CBRE

WOHNUNGEN FERTIGSTELLUNGEN IN WIEN

nach Art des Rechtsverhältnisses



* Prognose
Quelle: EHL/Exploreal/WKO, November 2021

WOHNEN

Wohnkosten weltweit

In der weltweit durchgeführten Studie wurden durchschnittliche Eigentumspreise einer genormten Wohnung (100 m²) dem durchschnittlichen Einkommen gegenübergestellt, um so zu vergleichbaren Wohnkosten zu kommen. Am besten schnitten dabei Saudi-Arabien, Südafrika und die USA ab. Mit Island (8), Zypern (9), Irland (11), Dänemark (12), Belgien (13), den Niederlanden (16) und Schweden (19) befinden sich sieben europäische Staaten unter den Top 20. Österreich liegt auf Platz 50. Die Tabelle zeigt die Märkte gereiht nach den höchsten Immobilienpreisen.

Quelle: Roofing, numbeo.com, Stand 2021

Immobilienkosten-Platz	Leistbarkeits-Platz	Land	Kosten für eine 100-m ² -Wohnung in Euro	Jahresgehalt in Euro	Jahre, um abzubezahlen
1	107	Hongkong	2.434.530,56	33.170,44	73
2	89	Singapur	1.254.492,65	42.447,01	30
3	103	Südkorea	1.102.179,79	23.344,23	47
4	67	Luxemburg	898.640,89	44.426,08	22
5	27	Schweiz	905.636,41	64.898,17	14
6	64	Israel	598.249,30	28.521,73	22
7	56	Japan	555.806,16	11.020,59	20
8	95	Taiwan	550.224,47	14.981,72	37
9	102	China	512.121,26	11.020,59	47
10	25	Norwegen	500.378,34	37.220,39	13
11	15	Australien	454.857,27	19.305,56	12
12	31	Deutschland	451.757,92	38.203,57	15
13	109	Ghana	448.668,08	3.005,08	149
14	50	Österreich	448.423,54	24.416,52	18
15	37	Frankreich	438.925,55	27.680,64	16

+40%

bis 2030

BÜRO

ANSTIEG DER BÜROFLÄCHEN-NACHFRAGE

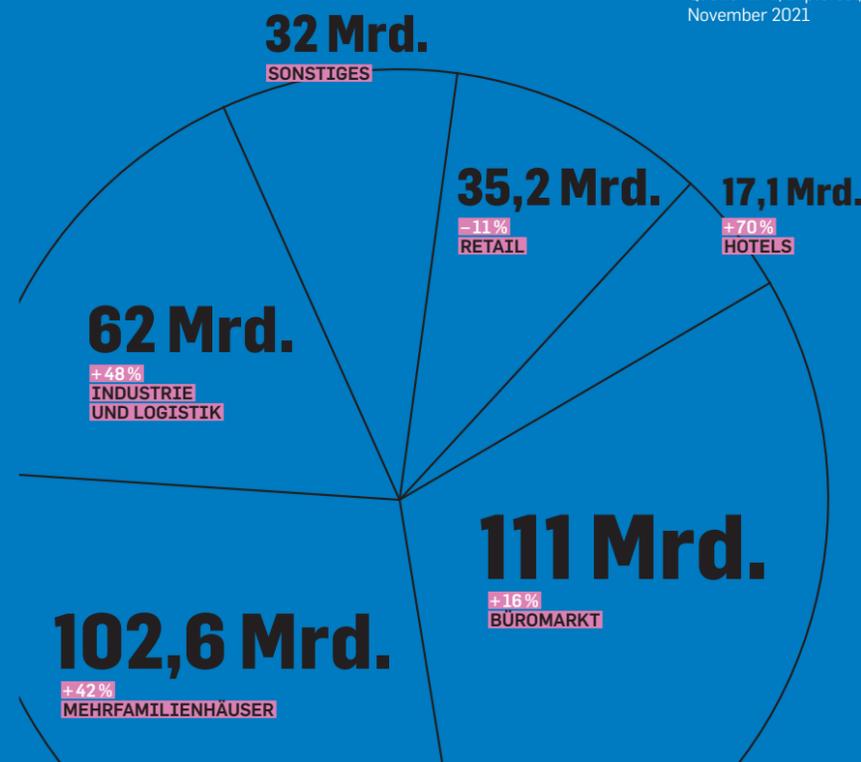
Die Rolle von Büros nach der Covid-Zeit: Die International Real Estate Business School (IREBS) und die Privatbank Berenberg haben verschiedene Szenarien entworfen und analysiert. Fazit: Bis 2030 dürfte sowohl die Anzahl der Büroangestellten als auch die benötigte Bürofläche steigen – allerdings deutlich langsamer als bisher. Trotzdem bleiben Büroimmobilien laut der Untersuchung eine wesentliche Assetklasse.

ÜBERBLICK

ALLZEITHOCH: 359 MRD. EURO

Der Markt für Mehrfamilienhäuser entwickelte sich enorm gut, er liegt jetzt nur knapp hinter dem Büromarkt als größter Investitionssektor. Das Gesamtinvestitionsvolumen in solche Wohnungen erreichte im Jahr 2021 gut 102 Milliarden Euro und lag damit nur 9 Milliarden hinter dem Bürosektor. Am Hotelinvestmentsmarkt deutet alles auf Erholung hin, wenngleich die Niveaus noch gering sind, arg gebeutelt zeigt sich der Retailmarkt.

Quelle: CBRE
Angaben: Höhe der Investitionen in 2021 in Euro / Veränderung der Immobilieninvestitionen in Europa im Vergleich 2021 zu 2020

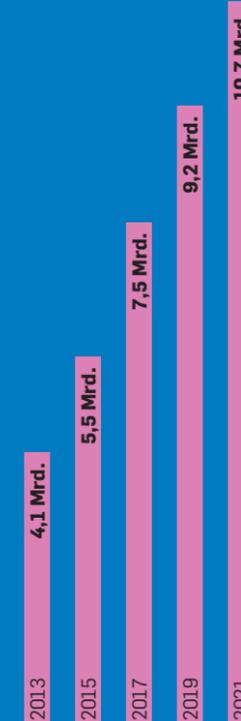


IMMOBILIEN

150.000

wechselten letztes Jahr in Österreich den Besitzer. So viele Verbücherungen wurden von RE/MAX in einer Hochrechnung gemeldet (basierend auf Daten von IMMOUnited). Das Wohnimmobilienangebot ist 2021 im Vergleich zum Vorjahr weiter deutlich zurückgegangen. Dies führte bei Eigentumswohnungen, aber vor allem bei den Einfamilienhäusern zu spürbar steigenden Preisen, so RE/MAX.

Volumen Offener Immobilienfonds



FONDS

10,7 MRD. EURO

So viel Geld lag letztes Jahr in den heimischen Offenen Immobilienfonds. Um 11,5 Prozent mehr als im Jahr davor. Die fünf Immobilien-Investmentfondsgesellschaften verwalteten 14 Fonds (9 Publikumsfonds und 5 Spezialfonds). Die durchschnittliche 1-Jahres-Performance betrug 2,4 Prozent. Die 10-Jahres-Performance betrug ebenfalls 2,4 Prozent.

Quelle: VOEIG

Peter Engert, Geschäftsführer der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI), stellt klar, was sich hinter den neuen Nachhaltigkeitsbegriffen wirklich verbirgt.

Punkte, irgendwann werden das mehr werden. Die Taxonomie sagt anhand klarer Kriterien, ob die Immobilie nachhaltig ist oder nicht, ja oder nein. Punkt. ESG hingegen ist eine Unternehmenshaltung, eine Strategie. Sie basiert auf der Taxonomie, ist aber viel, viel mehr. ESG betrifft das Handeln, das Wirtschaften, die Werte des Unternehmens. Hier geht es um Gleichbehandlung, Diversität, um Lieferantketten - um viel breitere und tiefer gehende Themenstellungen, und dann um so konkrete Fragen wie: Bestelle ich weiter Produkte aus Indonesien, von denen ich weiß, dass sie mit Kinderarbeit hergestellt werden? Achte ich die Menschenrechte? Akzeptiere ich Gewerkschaften? Auch der CO₂-Footprint fällt hier rein. Banales Beispiel: Bestelle ich meine Kugelschreiber regional oder vom anderen Ende der Welt? Wie gehe ich mit Dienstfahrten um? Erleichtere ich es meinen Mitarbeitern, öffentliche Verkehrsmittel zu nutzen?

Wo soll man anfangen?

Als Immobilienunternehmen beginne ich mit der Taxonomie. Ich kümmere mich um meine Immobilien und schaue, dass ich sie - alte wie neue - in einen guten, einen nachhaltigen Zustand bringe. Wenn das erledigt ist, kümmere ich mich um das S und das G von ESG, also ums Soziale und um die Unternehmensführung. Die Taxonomie brauche ich übrigens auch, um alle Daten für ESG zu haben.

Die ÖGNI hilft mir dabei?

Nur bei der Taxonomie. Zur Klarstellung: Die ÖGNI bewegt sich immer auf Objekt-ebene, wir kennen uns bei Immobilien aus und bleiben dabei. Wir machen kein ESG. Um mit dem Ganzen zu starten, macht es Sinn, zuallererst einen ÖGNI Auditor auszusuchen und einzuladen. In der Regel wird dieser einen kostenlosen Quickcheck zur Taxonomie geben. Da hat man dann gute Orientierungspunkte.

Immobilienwirtschaft: Alle reden von ESG - ganz ehrlich: Verstehen es auch alle?

Peter Engert: Nur die, die es machen. Das sind vielleicht 20 Prozent. Das ist eigentlich trist.

Was ist die Taxonomie, was ist ESG?

Taxonomie und ESG werden gerne vermischt, das ist aber vollkommen falsch. Die Taxonomie ist eine technische Aussage über ein Produkt, über eine Immobilie. Derzeit gibt es dazu sechs

Taxonomie ist die Pflicht, ESG die Kür?

So könnte man es sagen, ja. Bei ESG kann ich gestalten, die Taxonomie nicht.

Das heißt, es gibt keinen einheitlichen Standard für ESG?

Hier gibt es noch kein klares Raster, nein. Die ESG-Reports orientieren sich derzeit stark an den bekannten CSR-Reports, also jenen über Corporate Social Responsibility. An dessen Anfang steht immer eine Analyse, wer die Stakeholder sind. Diese werden dann befragt, es wird ein Dialog geführt. Die Antworten werden analysiert und daraus ergeben sich dann die Themen des ESG-Reports.

Ein Unterschied zu CSR-Reports ist: Bei denen hat man noch ein bisschen herumschwadronieren können. Die EU hat aber Greenwashing verboten und bestraft es. Ich muss meine Nachhaltigkeitsangaben beweisen können, somit sind ESG-Berichte sehr viel valider.

Es gibt viele ESG-Ratingagenturen, die unterschiedliche Modelle zur Bewertung des ESG-Engagements haben. Woher weiß man, welche gut ist und welche nicht?

Ich rate dazu, sich am Wettbewerb zu orientieren bzw. sich zu überlegen, was die Stakeholder interessiert - z. B. die finanzierenden Banken. Wenn ich denen zuhöre, weiß ich, was sie brauchen, und kann so die entsprechende Agentur aussuchen. Ich denke, von den 20 bis 30 ESG-Ratingagenturen, die es derzeit wohl in Europa gibt, werden am Ende des Tages zwei oder drei übrig bleiben. Man muss unterscheiden zwischen jenen, die bewerten - das sind eben

Die Lächerlichkeit des Österreichischen Umweltzeichens für einen grünen Fonds wird es nicht mehr geben.

>

#3 ESG IST NICHT TAXONOMIE

Im März müssen die ersten Taxonomie-Berichte vorgelegt werden. ÖGNI-Geschäftsführer Peter Engert glaubt, dass es viele „Null-Berichte“ geben wird. Gerade bei Bestandsimmobilien fehle es einfach an Daten. Das werde sich aber bald ändern.

INNESTER
UNITED BENEFITS

Development

EKAZENT
PROVIDING PERFORMANCE

Asset Management

WEALTHCORE

Investment Management

Im Mittelpunkt jeder Investition steht die Einhaltung höchster ESG Standards für die Schaffung nachhaltiger Wertschöpfungen.

Wir erarbeiten gemeinsam mit PwC gerade für vier Beispiel-Objekte eine Taxonomie und legen ein ESG darüber. Somit bekommt man ein Gefühl, was einem bevorsteht.

>

Ratingagenturen – und jenen, die prüfen, ob das stimmt, was in meinem Bericht steht. Das sind z.B. Wirtschaftsprüfer. In Zukunft wird also derjenige, der meine Bilanz prüft, auch meinen ESG-Report attestieren.

Viele können sich halt praktisch wenig unter den Begriffen vorstellen ...

... richtig, darum erarbeiten wir gemeinsam mit PwC gerade für vier Beispiel-Objekte eine Taxonomie und legen ein ESG darüber. Wir machen das für ein Zinshaus mit der Errichtung vor 1945, einen Plattenbau (Errichtung nach 1945), ein Bürohaus und einen modernen Wohnbau. Somit kann ein Zinshausbesitzer an dem konkreten Beispiel sehen, wie so ein Objekt in der Taxonomie bewertet wird und wie die Daten dann in ein ESG einfließen. Somit bekommt er auch ein Gefühl, was ihm bevorsteht. Die Taxonomie kommt von der ÖGNI, ESG von PwC. Bis Mai oder Juni sollten diese Benchmarks fertig sein.

Woran scheitert es noch?

Bei ESG fehlt den Unternehmen schlichtweg die Zeit. Das ist ein Prozess, der Ressourcen bindet. Ich muss den Stakeholder-Dialog führen, ich muss ihn analysieren, ich muss eine strategische Diskussion führen, welche Ziele ich verfolge, welche Daten ich messe usw. Da hat die Immobilienwirtschaft übrigens schon einen Vorteil, weil alles leicht messbar ist. Produzierende Unternehmen haben es viel schwerer, wenn sie plötzlich CO₂-Flüsse auf ihre einzelnen Produkte umlegen müssen. Das ist richtig komplex.

Und in der Taxonomie ist alles geklärt?

Mit den richtigen Unterlagen ist die Taxonomie keine Hexenkunst. Aber wir haben ein Datenproblem. Beim Neubau sind wir schon weit. Wer mit der ÖGNI schon ab der Planungsphase zusammenarbeitet, dem kann in der Taxonomie nichts passieren, das ist save. Aber wir wissen, dass der Bestand die große Herausforderung ist, und hier fehlen die Daten, aus denen man lesen kann, wo ich sanieren muss.

Ich gehe davon aus, dass viele Berichte, die jetzt im März ja für 2021 zu machen sind, Null-Berichte sein werden. Das ist noch nicht so dramatisch, spannend wird es ab 2023, weil sich bis dahin die europäischen Bankenaufsichten wohl darauf geeinigt haben werden, wie hoch die Eigenkapitalunterlegung für nicht nachhaltige Projekte sein muss ...

... sprich, wie hoch die „Strafe“ für nicht nachhaltige Projekte ist ...

... ja, der Risikoaufschlag. Aber genau deswegen ist diese Initiative der EU genial. Man wird es sich nicht leisten können, nicht nachhaltig zu sein. Natürlich ist der administrative Aufwand höher. Aber die Transparenz steigt auch, das ist schon toll. Anleger, Aktionäre, Fondszeichner haben viel mehr wirklich geprüfte Informationen. Die Lächerlichkeit des Österreichischen Umweltzeichens für einen grünen Fonds wird es nicht mehr geben. ■

Ich gehe davon aus, dass viele Berichte, die jetzt im März ja für 2021 zu machen sind, Null-Berichte sein werden.



Foto: © WertSecure/Gregor Harth

Experten fürs Bauherrenmodell: WertSecure-Geschäftsführer Julia Holzinger und Harald Kitzberger

„WIR VERKAUFEN KEINE WOHNUNGEN“

Die Linzer Immo-Experten von WertSecure bieten privaten Investoren Anteile an Wohnobjekten über das Bauherrenmodell an. 16 Objekte in Linz und Wien wurden von ihnen vermarktet.

Wer in eine Liegenschaft mittels des Bauherrenmodells investiert, setzt auf eine attraktive Alternative zur Vorsorgewohnung. Steuerbegünstigungen, Förderungen und Zuschüsse machen dieses Modell für Investoren ertragreich. Mieter hingegen freuen sich über leistbare Mietwohnungen, die hochwertig ausgestattet und trotzdem um ein Viertel günstiger als frei finanzierte sind.

Das Bauherrenmodell wurde geschaffen, damit mehr private Anleger in leistbaren Wohnraum investieren. Die Immo-Profis von WertSecure realisieren derzeit rund 270 Wohnungen. Denn die Geschäftsführer Julia Holzinger und Harald Kitzberger sind von den Vorteilen des Bauherrenmodells überzeugt: Welche andere Investition bringt derzeit 3,5 Prozent Ertrag nach Steuern?

Aktuell wird in der Franz-Schuhmeier-Gasse 18 im 23. Wiener Bezirk ein neues Objekt mit elf Mietwohnungen zur Zeichnung angeboten. Das alte Haus macht einem energieeffizienten Neubau Platz. Die Stadt wird damit nachverdichtet und Österreich nicht noch weiter zersiedelt. Erfahren Sie mehr im Interview mit den Chefs der WertSecure GmbH.

Wer in Immobilien mittels des Bauherrenmodells investiert, hat selbst keine Arbeit, genießt aber vollen Service. Wie geht das?

Kitzberger: Indem man sich für ein Projekt der WertSecure entscheidet. Wir bieten unseren Investoren ein „All-in-Konzept“ an. Ab 100.000 Euro Investitionssumme bei nur einem Drittel Eigenkapital ist man schon dabei.

Was kann ich mir unter dem All-in-Konzept vorstellen?

Holzinger: Unser All-in-Konzept beschreibt die Abwicklung und Umsetzung sämtlicher Projektphasen. Wir suchen eine Liegenschaft, prüfen die Fördermöglichkeiten, checken die Infrastruktur. Investitionsplan und Prognoserechnung schaffen für künftige Investoren Klarheit. „All-in“ umfasst alles bis hin zur Vermietung und Betreuung des Objekts.

WertSecure bedient sich ausschließlich des Bauherrenmodells. Was spricht noch dafür?

Holzinger: Neben Förderungen und Zuschüssen durch den Gesetzgeber gilt die beschleunigte Gebäudeabschreibung auf nur 15 Jahre. Und wir verkaufen eben keine Wohnungen, sondern die Investoren erwerben Anteile am Gesamtobjekt. Durch den Mietpool ist das Leerstandsrisiko für den Einzelnen gering. Insgesamt sind die Erträge über den Inflationsschutz durch die indexierten Mieten gesichert.

So eine Investition tätigt man nicht aus dem Bauch heraus. Wie minimiert WertSecure das Risiko für Investoren?

Kitzberger: Wie unser Name WertSecure sagt,

legen wir großen Wert auf Sicherheit: Jeder Investor steht als Miteigentümer im Grundbuch. Der Erwerb eines Liegenschaftsanteils ist somit eine krisensichere Kapitalanlage. Außerdem bietet das Bauherrenmodell eine fixe Einnahmequelle für Investoren, denn die Nachfrage nach leistbarem Qualitätswohnraum ist unverändert hoch. Eine Trendumkehr ist nicht zu erwarten. ■



Foto: © WertSecure/freeDimensions

INVESTITIONSSCHANCE: 1230 WIEN, FRANZ-SCHUHMEIER-GASSE 18

- 11 Wohnungen/Neubau
- 735 m² nutzbare Fläche
- Geplanter Baubeginn 1. Quartal 2023
- Fertigstellung 2. Quartal 2024
- Investitionssumme € 4,9 Mio.
- Mindestanteil € 122.500,-
- Kredit-, Barzeichner oder Mischung
- Förderung Land Wien

Infos unter
+43 (0) 732 272150
www.wertsecure.at

FAIRBAUT

Im eigenen ÖGNI-Podcast namens fairbaut bringen Theresa Götz und Peter Engert einen kompetenten Gesprächspartner vor das Mikrofon und sprechen darüber, wie Gebäude den Bedürfnissen der Menschen lange standhalten und ein Miteinander fördern können. Ziel ist es, die Branche zum Umdenken und – noch besser – Um-handeln zu bewegen. „Denn wir wollen nicht, dass unsere Enkel und Urenkel uns später fragen: ‚Warum habt ihr uns damals unsere Zukunft verbaut?‘ Wir glauben daran, dass wir auch fair bauen können“, heißt es bei der ÖGNI. **Der Podcast kann mit allen gängigen Apps wie jener von Apple oder mit Spotify gehört werden.**

WIEN WIRD ZIRKULÄR

TREND #4
KREISLAUFWIRTSCHAFT

Die Stadt Wien hat einen „Do Tank Circular City Wien“ gegründet und will bis 2030 kreislauffähiges Bauen zur Norm machen. Bauteile und Materialien von Abrissgebäuden und Großbauten sollen zu 80 Prozent wiederverwendet oder -verwertet werden. Märkte für kreislauforientierte Bauweisen sollen entwickelt werden. Konsequenzen: eine neue OIB-Richtlinie, ein Gebäudepass u. v. m.

SCHON VORHER AN NACHHER DENKEN

„Recyclingfähigkeit muss schon in den Ausschreibungen bedacht werden, und Rückbaukonzepte müssen Teil von Neubauplanungen sein“, sagt Anna-Vera Deinhammer, Leiterin des Do Tanks.

WERTSCHÖPFUNG VOM RESSOURCENVERBRAUCH ENTKOPPELN

Reduce, Reuse, Recycle sind die Themen, mit denen der Do Tank Circular City die Stadt Wien bis 2040 zum Musterschüler in Sachen Klimaneutralität mit Gebäuden führen will. Eine Circular City, so das Programm, soll Wohlstand und ein gutes Leben in der Stadt ermöglichen, ohne die endlichen Ressourcen überzustrapazieren. Logische Schlussfolgerung: Die Wertschöpfung müsse daher vom Ressourcenverbrauch entkoppelt werden.

ROADMAP BIS 2030

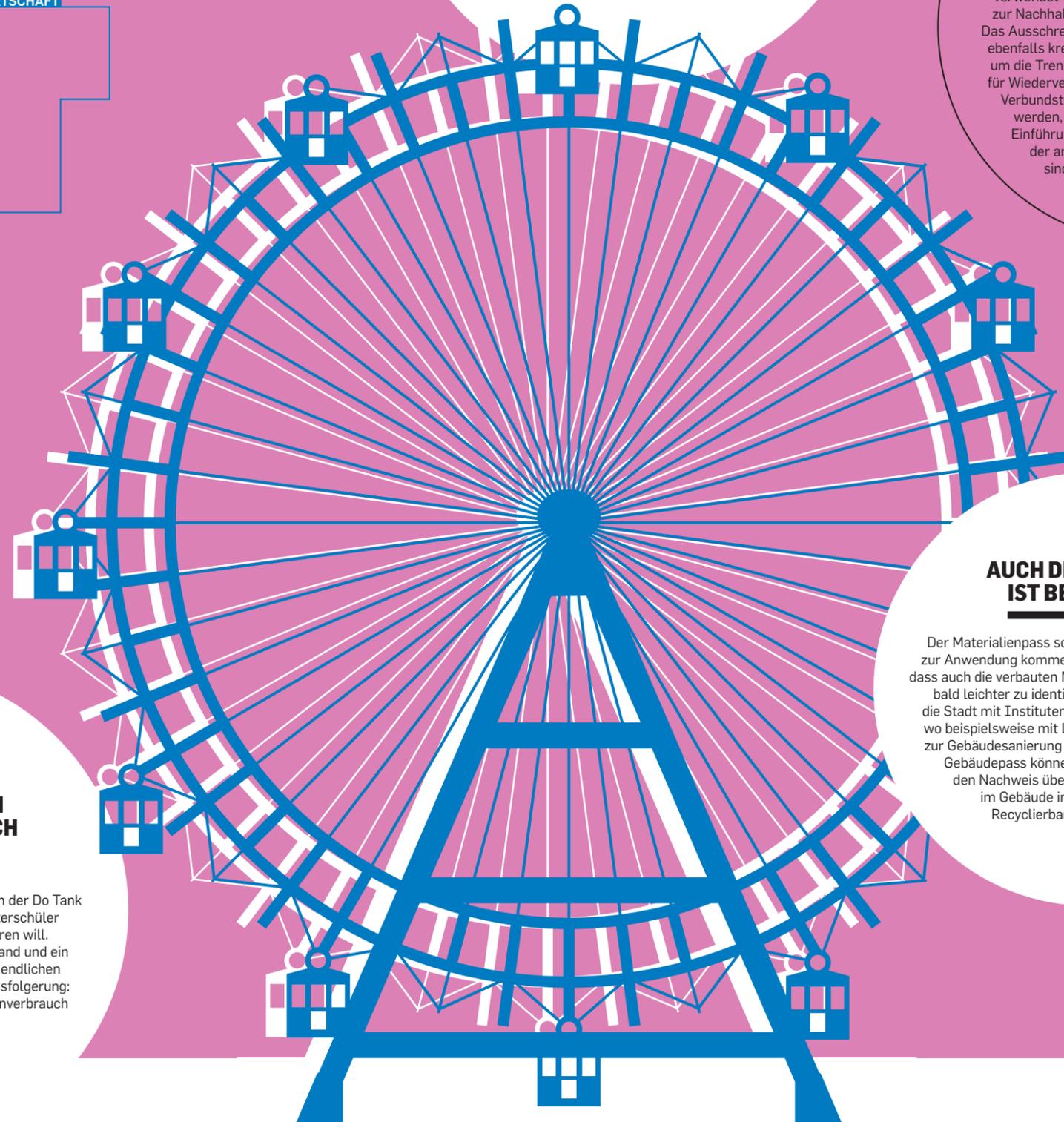
Bis 2030 soll das Kreislaufdenken über die normativen Rahmenbedingungen etwas Alltägliches werden. Dazu hat man eine Roadmap mit drei Umsetzungsphasen erstellt. In einer ersten Phase, die bis 2023 geht, sollen per Screening Zielkonflikte bei den Normen identifiziert werden oder auch Doppelgleisigkeiten bei Förderungen. In einer zweiten Phase sollen jene bis 2026 zwecks weniger Komplexität und mehr Kostentransparenz eliminiert werden. Pilotprojekte sollen in dieser Phase begleitet werden. Nach einer dritten Projektphase wird bis 2030 die Effektivität der Änderungen evaluiert.

MATERIELLER GEBÄUDEPASS

Im Fokus der Aktivitäten des Do Tanks steht, wie in Zukunft geplant wird und welche Baumaterialien verwendet werden. Eine neue, siebte OIB-Richtlinie zur Nachhaltigkeit am Bau wird darum mitgestaltet. Das Ausschreibungs- und Beschaffungswesen will man ebenfalls kreislauffähiger machen. Dabei geht es u. a. um die Trennbarkeit der Produkte als Voraussetzung für Wiederverwertbarkeit am Ende des Lebenszyklus. Verbundstoffe etwa können später nicht getrennt werden, müssen also vermieden werden. Die Einführung eines materiellen Gebäudepasses, der angibt, wo welche Produkte verbaut sind, gilt hierfür als Voraussetzung.

AUCH DER BESTAND IST BETROFFEN

Der Materialienpass soll aber nicht nur beim Neubau zur Anwendung kommen. Es wird davon ausgegangen, dass auch die verbauten Materialien in Bestandsgebäuden bald leichter zu identifizieren sein werden. Dazu ist die Stadt mit Instituten an der TU Wien in Verbindung, wo beispielsweise mit Lasertechnologie an Methoden zur Gebäudesanierung geforscht wird. Ein materieller Gebäudepass könne für Eigentümer quasi auch den Nachweis über Werte erbringen, welche im Gebäude in Sachen Re-Use oder Recycelbarkeit „schlummern“.





BY CROWND
CHIPPERFIELD

Hanselmayergasse 12, 1130 Wien
Fertigstellung: Herbst 2022

Wahre Schönheit glänzt,
ohne glitzern zu müssen.

LUXURIÖSE STADTVILLEN
mit 20 Eigentumswohnungen
1 bis 8 Zimmer, von 40 bis 330 m²

BESTE LAGE
im Nobelbezirk Hietzing

GEPLANT VON STAR-ARCHITEKT
Sir David Chipperfield

Jetzt informieren und Termin vereinbaren: sales@crownd.at oder +43 1 361 61 61 10 crowndbychipperfield.crownd.com

DAS SEVERIN
DÖBLING

GUTES LEBEN IN SIEVERING
SIEVERINGERSTRASSE 11, 1190 WIEN

begehrte Lage in
SIEVERING

Neubau von
ZEHN APARTMENTS

hoch hinaus
EIN PENTHOUSE

jedes Apartment mit
FREIFLÄCHE

Gartenapartments
MIT POOL

neun Stellplätze in der
TIEFGARAGE

NEUBAUPROJEKT
MIT 11 APARTMENTS
IM EIGENTUM

DAS GUTE LEBEN BEGINNT JETZT.
www.das-severin.crownd.at

ON SALE NOW

GRACE

+43 1 361 61 61 10
sales@crownd.at
www.grace.crownd.at

ZENTRALE LAGE NAHE
Wien Mitte

SANIERTER ALTBAU MIT
40 Apartments

HOFSEITIGE APARTMENTS MIT
Freifläche

ZWEI TOWNHOUSES IM
London Style

FÜNF PENTHOUSES MIT
Weitblick

HOCHWERTIGE
Ausstattung

FERTIGSTELLUNG: HERBST 2023

Hetzgasse 8
1030 WIEN

COLIBRI
LEBEN AM SCHÜTZPLATZ

NUR NOCH WENIGE
APARTMENTS VERFÜGBAR!

1 bis 7 Zimmer von 30 bis 150 m²

Neubau in urban contemporary Architektur
citynahe Lage mit perfekter Verkehrsanbindung
jede Wohnung mit Balkon oder Terrasse
hochwertige Ausstattung
Tiefgarage

Schützplatz 1, 1140 Wien
www.colibri.crownd.at

JETZT
EINZIEHEN!
sales@crownd.at
01 361 61 61 10

Mag. Markus Busta,
Partner bei HSP.law

KREISLAUF- WIRTSCHAFT – CRADLE TO CRADLE

Im Umgang mit dem Klimawandel ist eine Änderung zu einer klimaneutralen, ressourcenschonenden und nachhaltigen Immobilienwirtschaft unumgänglich.

Mit dem Aktionsplan für Kreislaufwirtschaft setzte die EU 2020 einen großen Schritt in Richtung einer kreislauffähigen Wirtschaft. Dabei wurde einer der inhaltlichen Schwerpunkte des Aktionsplans auf die Immobilien- und Bauwirtschaft gelegt, da dieser Bereich momentan zu den ressourcenintensivsten Branchen überhaupt zählt. Auch auf nationaler Ebene erkannte man schon früh, dass gerade im Bausektor weitgehender Handlungsbedarf besteht, um von einem linearen zu einem zirkulären System der Ressourcenverwendung zu gelangen.

Das oberste Ziel der nächsten Jahre ist deshalb die Schaffung eines effizienten Ressourcenmanagements, das die Produktion von Abfällen weitestmöglich verhindert und im Gegenzug die Wiederverwendbarkeit

**EINE KREISLAUFORIENTIERTE
PLANUNG KANN ZUR SCHONUNG
VON RESSOURCEN BEITRAGEN.**

Mag. Markus Busta



von Materialien fördert. Um eine bestmögliche Umsetzung dieses Ziels gewährleisten zu können, ist es daher wichtig, bereits bei der Planung von Gebäuden anzusetzen, da in dieser Phase der größte Spielraum für Dispositionen besteht. Werden Gebäude kreislauforientiert geplant, ausgeschrieben und errichtet, fällt eine Wiederverwendbarkeit von Bauteilen im Nachhinein leichter und Ressourcen werden geschont.

Aus rechtlicher Sicht ist zu beachten, dass die Kreislauffähigkeit als Teil der Nachhaltigkeit eine Querschnittsmaterie darstellt, die sich in sämtliche Bereiche und Aspekte des Bauwesens zieht. Es gilt daher Rahmenbedingungen und Anreize in Gesetzen zu schaffen, die eine Hebelwirkung für die standardmäßige Etablierung von kreislauforientiertem Bauen entfalten. Nicht zuletzt werden nach einer ausreichenden Evaluierungsphase voraussichtlich Kriterien für zirkuläres Bauen Eingang in Österreichs Baugesetze finden und entsprechende Förderungen für kreislauffähige Bauprojekte implementiert. Die erforderlichen Regelungen finden sich bereits in Ausarbeitung, welche konkreten Erfordernisse gesetzlich normiert werden, bleibt abzuwarten. ■

St. Pölten: Wohnen mit Weitblick

Jetzt
Wohnung
sichern!



 **alpenland**

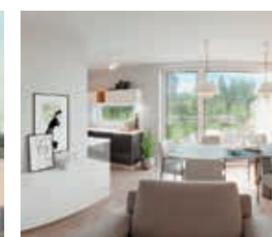
Modernes Wohnen in zentraler Lage:

- Soforteigentum
- Miete mit Kaufoption

www.muehlbach-ost.at



360°
Rundgang



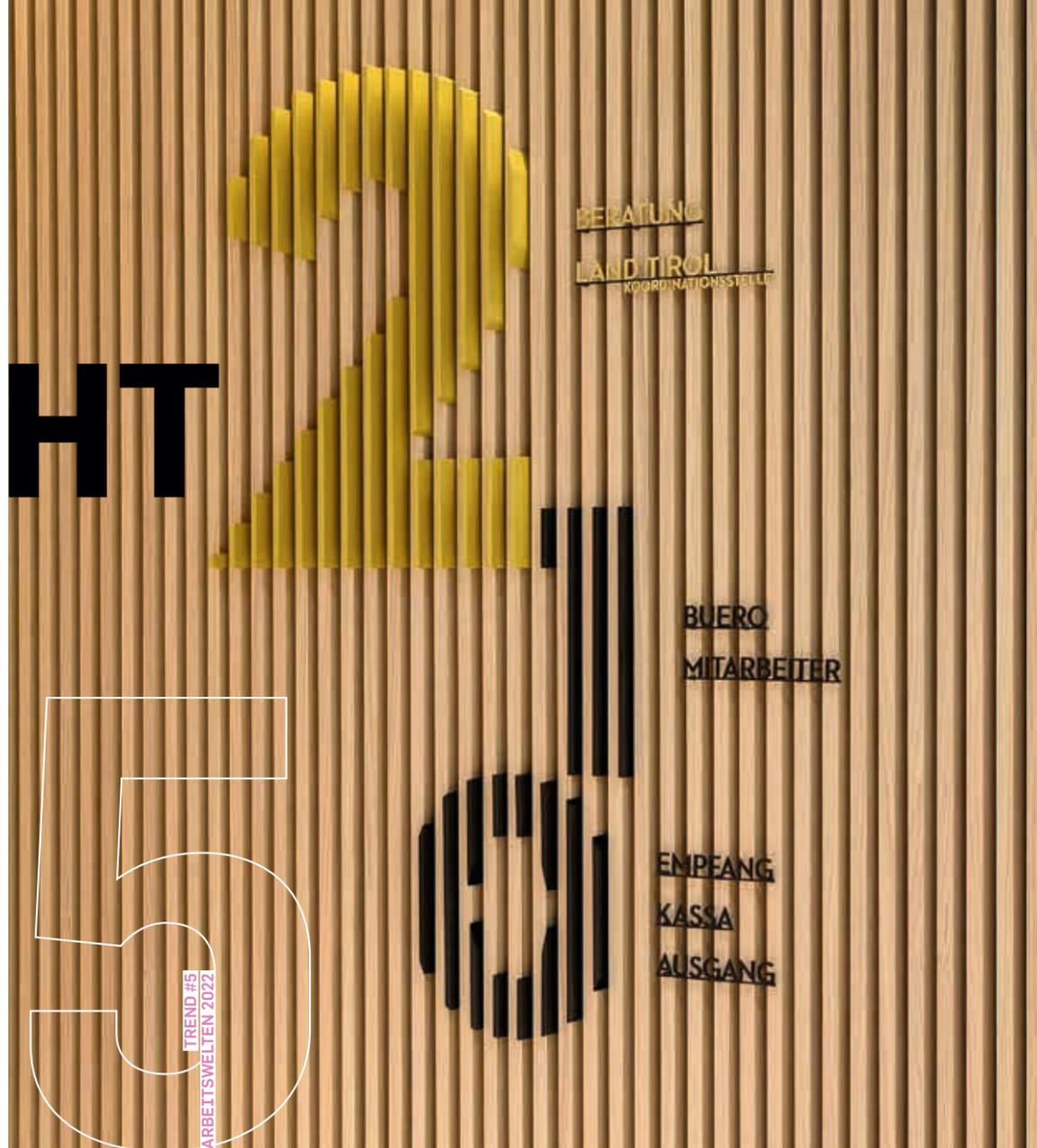
BÜRO BRAUCHT MUT

Unternehmen zögern, in ein neues Büro zu ziehen, weil sie nicht wissen, wie sie ihre Arbeitswelt gestalten sollen. Das trifft sich gut, der Wiener Büromarkt hat heuer nämlich eh kaum freie Flächen.

Keiner traut sich. Die Hypo Tirol schon. Während zig Unternehmen nicht genau wissen, wie sie nun ihre Büros gestalten sollen, hat die Niederlassung der Tiroler Bank ihre Räumlichkeiten in der Wiener Innenstadt saniert und frisch bezogen. Klares Weiß und Eichenholz schimmert durch die Fenster. Remote Work war von vornherein vorgesehen, flexible Räume ebenso. Ein großer Welcome-Desk mit Blumen und Barista-Kaffee ersetzt die gefängnisartigen Schalter. Im ersten und zweiten Stock finden sich Open-Space-Arbeitsplätze und flexibel gestaltbare Meeting- bzw. Eventräumlichkeiten. Mit einer klassischen Bank hat das nichts zu tun. Braucht es auch nicht, denn die Hypo Tirol in Wien will in Zeiten der Digitalisierung und des Overbankings keine Universalbank sein. Sie fokussiert sich auf Private Banking und auf Firmenkunden mit Immobilienschwerpunkt. In den adaptierten Räumlichkeiten manifestiert sich diese Philosophie.

Neubesiedlungen wie diese sind derzeit aber selten. Das Redbull Media House, die Steuerberater Leitner Leitner und bpv Hügel Rechtsanwälte gehören zu den wenigen Unternehmen, die tatsächlich einen neuen Mietvertrag in diesen virengebeutelten Zeiten unterschrieben haben. Viele sondieren, besichtigen, suchen lange, verhandeln - und brechen dann ab, berichtet Alexandra Bauer von EHL Gewerbeimmobilien, und bestätigt, dass die Vertragsabschlüsse mit der Covid-Kurve korrelieren: Steht eine neue Variante vor der Tür, verringert sich die Bereitschaft der Unternehmen, sich mit dem Standort-Thema zu befassen. Auch Steven Bill Scheffler, Teamleiter Bürovermietung bei OTTO Immobilien, meint: „Ein Großteil der Wiener

>



Erfrischend anders, das Innenleben der Wiener Niederlassung der Hypo Bank Tirol. Die Innenarchitektur kommt vom Atelier Fröhlich, das herausragende Beschriftungskonzept von „And then Jupiter“.



Ja, Besprechungen werden immer stattfinden – und das nicht nur virtuell. Die Flexibilität der Räume gewährleistet aber mehrere Funktionen.

So sieht eine Bank aus, die weiß, was sie kann und will: Privatkunden und Immobilienfinanzierungen brauchen keine Kassenhalle und keine SB-Automaten, sondern eine gute Kaffeemaschine.

Die „Aktienkurve“ zeigt in Wahrheit die Bergketten rund um Innsbruck. So wurde in die Wiener Niederlassung auch ein Heimataspekt gebracht, ohne kleinkarierte Alpin-Klischees zu dreschen.



Büros stellen auch einen wesentlichen Faktor im Buhlen um Mitarbeiter dar.

Selbst in den Besprechungszimmern gibt es viele Möglichkeiten, um spontan zu arbeiten – oder um bei Events Abstellfläche zu haben.



Reduktion: Die Nebenräume nehmen sich mit strahlendem Weiß zurück – und setzen sich genau dadurch auch unaufdringlich in Szene.

> Unternehmen konnte aufgrund der Maßnahmen nur selten in den Normalbetrieb mit einer Vollausslastung des Büros zurückkehren. Dies führt bei den Entscheidungsträgern zu großer Unsicherheit, wie viel Bürofläche man für das Unternehmen künftig überhaupt benötigt.“

Egal, weil viele Möglichkeiten gibt es ohnehin nicht. Der Wiener Büromarkt bietet heuer nicht viel Auswahl. Die geringe Zahl an neugebauten Büroflächen bremse zusätzlich den Mobilitätswunsch vieler Unternehmen, heißt es bei OTTO Immobilien. Und 78 Prozent der Flächen, die heuer auf den Markt kommen, sind bereits vergeben, sprich vorvermietet. Am knappsten sind Neubauten. Nur zwei Projekte sind echte Neubauten (Twenty One und Doppio Due), beim Rest, nämlich 82 Prozent, handelt es sich um Refurbishments.

Flexibilität und Attraktivität

Auch wenn nicht jeder so klar wie die Hypo Tirol weiß, was sie braucht und wohin sie geht, steht fest, dass der „new way of working“ etabliert ist. Im Mittelpunkt muss wohl immer die hohe Flexibilität stehen, egal ob gerade ein Virus wütet oder sich Projektteams wie eine Ziehharmonika aufblähen, um danach gleich wieder zu schrumpfen. Eine ansprechende Arbeitsinfrastruktur und großzügige Gemeinschaftsbereiche liefern den Anreiz, regelmäßig gerne das Büro aufzusuchen. „Dies stellt auch einen wichtigen Faktor im Buhlen um neue, qualifizierte Mitarbeiter dar“, bestätigt Scheffler. Potenziellen neuen Kollegen, die in der Wiener Tegetthoffstraße 4 an der frisch strahlenden Hypo Tirol vorbeigehen, werden jedenfalls überzeugende Argumente geliefert. Mut macht sich eben bezahlt. ■



Fotos: © PLENUS



ZINSHÄUSER: VERSCHENKEN, VERERBEN ODER VERKAUFEN?

Allein in Wien haben mehr als 10.000 nicht parifizierte Altbauten, die vor 1945 errichtet wurden, das Potenzial, von der Sparkassa zum Ertragsobjekt für ihre EigentümerInnen zu werden.

Mietzinshäuser prägen das Stadtbild Wiens. Die mehrstöckigen Gebäude zeichnen sich nach außen durch ihre im Historismus oder etwa auch im Jugendstil gestalteten Fassaden aus. Wer ein Zinshaus besitzt, kennt allerdings auch Probleme mit der in die Jahre gekommenen Bausubstanz und den hohen Investitionskosten. Thomas Gruber: „Zinshäuser sind ein bedeutender Teil der Architekturgeschichte Wiens. Vor allem im Inneren begeistern uns Details aus Schmiedeeisen, bunte Zementfliesen, echter Stuck und die Raumhöhen. Nicht sichtbar sind allerdings veraltete Energie- und Wasserversorgungsleitungen sowie marode Elektroinstallationen. Hier mit den modernen Anforderungen Schritt zu halten, kostet Geld und Nerven.“

Ing. Thomas Gruber gilt seit über zehn Jahren in der Branche als absoluter Zinshausexperte. Mit seinem Unternehmen PLENUS Immobilien GmbH bietet er zudem ein wirklich umfassendes Gesamtpaket rund ums Thema Zinshaus an. „Für die privaten EigentümerInnen ist die Vermietung selten ein rentables Geschäft, weil für laufende Erhaltungs- und Instandhaltungsarbeiten meist sogar Kredite aufgenommen werden müssen. Und genau genommen ist es doch so: Die Lebensumstände können sich unerwartet verändern und somit kann ein **Erbe** plötzlich

zur Belastung für die nächste Generation werden. Auch das vorzeitige **Verschanken** an die nächste Generation löst dieses Dilemma nicht. Deshalb ist es sinnvoll, rechtzeitig über eine unbelastete und sorgenfreie Zukunft nachzudenken und nicht an eine anstehende Dachreparatur oder den Einbau eines Aufzugs.“

Profis mit Gespür für Kunden und Markt

PLENUS Immobilien bietet KundInnen in allen Belangen des Immobiliengeschäfts ein umfassendes Gesamtpaket und strebt nach der individuell besten Lösung. „Der Zinshausmarkt ist derzeit besonders attraktiv, weil sich die Stadtplanung mit Themen wie Stadtverdichtung, Klimaschutz und Wohnraumschaffung für die wachsende Bevölkerung beschäftigt. Es gibt daher sowohl interessierte InvestorInnen als auch interessierte VerkäuferInnen. Wir sehen unsere Aufgabe darin, beide auf Augenhöhe zusammenzubringen. Das beginnt bei der Analyse einer Immobilie in Bezug auf Sanierungsbedarf und Potenzial, über die Bestimmung eines realistischen Kaufpreises, die Vermarktung, die Vertragsgestaltung, die Finanzierung oder Veranlagung und reicht bis hin zur Mediation bei Konflikten.“

Wer einen Interessenkonflikt seiner Erben vermeiden möchte, sollte vielleicht über einen rechtzeitigen **Verkauf** nachdenken und das

Gespräch mit professionellen Zinshaus-Maklern suchen. Man will sein Zinshaus schließlich weder verschleudern noch wegen übertriebener Preisvorstellungen darauf sitzen bleiben. „Ich habe beispielsweise eine ältere Dame und ihre Tochter beraten. Nach dem Tod ihres Gatten fühlte sich die Witwe mit der Aufgabe Zinshaus überfordert, und die Tochter wollte ihren Anteil lieber anderwärtig investieren. PLENUS Immobilien hat für die Familie eine Lösung gefunden und das Zinshaus wurde schließlich zu einem für alle akzeptablen Preis verkauft. Was mich an diesem Deal berührt hat: Es war ein besonderes Erlebnis, bei Kaffee und sehr viel Kuchen auch etwas über die Lebensgeschichte der beiden Frauen zu erfahren. Sie haben mir nicht nur den Verkauf ihres Zinshauses anvertraut, sondern wollen PLENUS Immobilien mit gutem Gewissen weiterempfehlen.“ ■

www.plenus-immobilien.at



Ing. Thomas Gruber, Geschäftsführer PLENUS Immobilien GmbH

INVESTER

startet in Deutschland

Gleich zwei Premieren gibt es bei Investier United Benefits: Mit einem Projekt in Nürnberg startet der österreichische Entwickler erstmals im deutschen Markt und er geht eine neue Assetklasse an, wie CEO Michael Klement erzählt: „Wir trauen uns Büro!“

Investier hat zugeschlagen. In Nürnberg hat der Entwicklungsarm der United Benefits Holding sein erstes Projekt in Deutschland akquiriert und setzt somit seine Ankündigung, in den Markt einzusteigen, in die Tat um. Gekauft wurde eine Büroentwicklung in Nürnberg. Erste Phase: 20.000 m², zweite Phase: 30.000 m², im Nordostpark an der Stadteinfahrt und zehn Minuten vom Flughafen entfernt.

Aber warum gerade Büro – ist das nicht ein wenig risikoreich inmitten der Pandemie, bei der Unternehmen sich nicht zu bewegen trauen (siehe Seite 24)? Und warum Nürnberg? „Wir trauen uns Büro. Wir glauben, dass der Zyklus gerade richtig ist, um Büros zu entwickeln. Außerdem entwickeln wir zum ersten Mal die Assetklasse Büro. Wir haben viel Kompetenz dazu im Haus,

bislang waren wir aber in den Assetklassen Hotel, Retail und Wohnen unterwegs“, erklärt Michael Klement, CEO von Investier United Benefits und der United Benefits Holding. Dass Nürnberg kleiner ist als München oder Hamburg, sei kein Nachteil. Die demografische Entwicklung sei hervorragend, so Klement, und die Preise seien noch erträglicher als in den klassischen Metropolen. Auch der Rest passt: Die Nachfrage nach Büros ist hoch, der Leerstand gering, und immerhin handelt es sich um die höchstgereichte Top-B-Stadt Deutschlands. Das Projekt werde Investier mit einem lokalen Joint-Venture-Partner gemeinsam umsetzen. „Das gegenseitige Vertrauen ist sehr groß, weil wir uns schon sehr lange kennen“, so Klement. „Wir bringen es jetzt zur Einreichung und wollen im ersten Halbjahr 2023 zu bauen beginnen.“

Der einstige Industriestandort im Nordosten Nürnbergs wurde seit den 90er-Jahren in einen grünen Campus verwandelt und hat sich zu einem nachhaltigen Forschungs-, Technologie- und Dienstleistungs-Campus entwickelt.



ESG – JA, ABER WIE?

Alles andere als ein Lippenbekenntnis – die ESG-Kriterien des neuen Green-Impact-Fonds von Wealthcore lassen sich sehen. Unter anderem befinden sich darin folgende Auflagen für die eigenen Immobilien:

- Unterschreitung des laut nationaler Bauordnung geforderten Primärenergiebedarfs für Niedrigenergiegebäude um mindestens 20 %
- Besondere Maßnahmen und Schutz gegen sommerliche Überhitzung
- In der Planungsphase ist ein Nachweis über eine Gebäudesimulation der Raumtemperatur auf Basis der standortbezogenen Klimadaten bis 2050 zu erbringen
- Einsatz von Heiz- und Kühlsystemen mittels wasserführender Rohrleitungen um Speichermassen von Bauteilen zur Temperaturregulierung (Bauteilaktivierung)
- Massive CO₂-Einsparung: Ausschluss von Gas- und Ölheizungen
- Abdeckung des gebäudebedingten Heiz- und Kühlenergiebedarfs z. B. über eine Wärmepumpe oder grüne Fernwärme
- Digitale Messvorrichtungen zur Messung, Analyse und Optimierung der Verbräuche
- Einsatz wiederverwertbarer Bauteile/Bauelemente
- Wiederverwertbarkeit (nach Abbruch) von mindestens 80 % der Baustoffe (Re-, Up- oder Downcycling)



Das Development ist die erste Büroentwicklung von Investier.

Hohe freiwillige ESG-Auflagen

Sie kann Produkte schaffen, die sowohl den Artikel-9-Kriterien als auch den eigenen ESG-Auflagen entsprechen. Und die haben es in sich. Da wären die Wiederverwertbarkeit von mindestens 80 Prozent der eingesetzten Baustoffe, die Unterschreitung des offiziellen Energiebedarfs von mindestens 20 Prozent und dass man Gewerbetrieber verpflichtet, Ökostrom zu beziehen. United Benefits geht schon bei der Planung von den für 2050 prognostizierten Temperaturen aus. Viele weitere Kriterien befinden sich in dem Katalog (Auszug siehe Kasten). Wichtig! – Bei ESG werde oft auf das S, auf den sozialen Aspekt, vergessen, mahnt Klement. „Alle Wohnungen, die wir bauen, dürfen maximal zehn Minuten von einer U-Bahn- oder einer S-Bahn-Station entfernt sein. Außerdem bauen wir immer einen Teil der Wohnungen in einem leistbaren Segment, sie müssen unter 800 Euro Bruttomiete sein“, so Klement weiter.

Bei Investier arbeitet u. a. ein ÖGNI-geprüfter Zertifizierer, aus der Ekazent kommt das Feedback aus der Verwaltung und dem Vertrieb, das Kapitalmarkt-Know-how liefert die Wealthcore. Natürlich macht es für die Unternehmen, die denselben Eigentümern gehören, Sinn, ihr Wissen auszutauschen. „Mit unserem neuen Fondsprodukt zeigen wir deutlich, dass auch unser Investment Manager, der mit der Initiierung von Fondsprodukten vorne an der Wertschöpfungskette steht, unsere ESG-Politik der Gruppe verfolgt“, freut sich Michael Klement, „wir können die gesamte Wertschöpfung nachhaltig und transparent gestalten. Das ist schon was!“ ■

Warum überhaupt Deutschland?

Seit letztem Jahr sind die drei Geschäftsbereiche Development (Investier United Benefits), Verwaltung, Vermarktung und Asset Management (Ekazent) und Kapitalverwaltung, Fonds, Investment Management (Wealthcore) unter der United Benefits Holding zusammengefasst. Zusammen haben die Unternehmen derzeit über 80 Mitarbeiter, und vor allem der Know-how-Austausch macht Sinn, wie die jüngste Meldung von Wealthcore im Dezember zeigt. Das vermögensverwaltende Unternehmen mit Sitz in München hat als Erstes einen richtig nachhaltigen Wohnfonds aufgelegt, nämlich den ersten sogenannten Artikel-9-Wohnimmobilienfonds Deutschlands. Diese Fonds werden superstreng von der deutschen Bankenaufsicht BAFIN überwacht, und es dürfen nur Immobilien mit sehr, sehr nachhaltigen Objekten investiert werden. „Wir suchen Wohnungsobjekte, die den ESG-Kriterien und dem Artikel 9 entsprechen. Das ist ausgesprochen schwierig, und wir bemerken dabei auch, dass wir in Österreich diesbezüglich sehr hohe Qualitäten haben“, lobt Klement die österreichischen Immobilien. In Deutschland fallen deutlich mehr Assets durch das enge Raster. Voilà – ein weiterer Grund, warum das Schwesterunternehmen Investier in Deutschland entsprechende Immobilien realisieren will.

Radikale Kundenorientierung



Michael Ehlmaier findet im Interview klare Worte zum Bestellerprinzip. Zudem kündigt er ein starkes ESG-Engagement an.

Immobilienwirtschaft: Wann rechnen Sie mit der Einführung des Bestellerprinzips und was bedeutet das für die Branche?

Michael Ehlmaier: Wir rechnen damit, dass dem Nationalrat in nächster Zeit ein Gesetzesentwurf zum Bestellerprinzip vorgelegt wird. Die Immobilienbranche und speziell der Berufsstand des Immobilienmaklers hat sich innerhalb der letzten Jahrzehnte stark gewandelt und das Ansehen, durch reglementierte Berufszugänge und erweiterte Ausbildungsmöglichkeiten, stark positiviert. Der Beruf als Immobilienmakler ist nach wie vor und tagtäglich an viel Arbeit, Engagement sowie Fleiß geknüpft, wie bei vielen anderen Dienstleistungsbranchen auch. Mit der Einführung des Bestellerprinzips wird die Wertschätzung und eine ehrliche, faire Honorierung, auf rein politischer Ebene, unbegründet infrage gestellt und ausgeschlossen. Des Weiteren wird das Bestellerprinzip für den Endkunden keine unbedeutenden Folgen haben, wie beispielsweise eine Angebotsverknappung am Markt oder erhöhte Mieten, denn die Übernahme der Provision durch den Vermieter wird als zusätzliche Kosten auf die Miete aufgeschlagen.

Es wird wohl darauf hinauslaufen, dass wir Wege finden müssen, noch effizienter zu arbeiten. Wir arbeiten dafür neue Konzepte aus, und ich bin zuversichtlich, dass wir auch unter geänderten Umständen unsere Dienstleistung weiter erfolgreich erbringen können.

Auch für den Verkauf? Was halten Sie von der deutschen Regelung: Private Käufer müssen nur noch maximal die Hälfte des Maklerhonorars zahlen, die andere Hälfte oder mehr muss der Verkäufer tragen.

Die Vereinbarung der Honorarhöhe sollte nach wie vor zwischen dem Mieter/Käufer

„Der Wunsch nach einem zusätzlichen Zimmer ist bei Wohnungssuchenden größer geworden.“

bzw. Vermieter/Verkäufer frei vereinbar sein. Den Rahmen für die maximale Provisionshöhe geben bereits die Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler vor.

Mit Anlegergeldern werden vor allem 1- und 2-Zimmer-Wohnungen gebaut. Die mittelfristige demografische Prognose ist rückläufig, Familien können sich kaum noch entsprechend großen Wohnraum leisten. Was läuft hier schief?

Seit Pandemiebeginn sehen wir, dass die Nachfrage nach 3- und 4-Zimmer-Wohnungen verstärkt angestiegen ist. Wir verbringen deutlich mehr Zeit in den eigenen vier Wänden, wodurch sich der Wohnraum an neue, multifunktionale Anforderungen anpassen muss (Homeschooling, Homeoffice, Freizeit und Erholung). Der Wunsch nach einem zusätzlichen Zimmer ist bei Wohnungssuchenden größer geworden, weshalb wir auch eine Trendwende im Wohnungsmix künftiger Wohnprojekte sehen.

Grundsätzlich gibt es nicht unbedingt zu wenige Familienwohnungen am Markt, aber sie werden zum Teil nur von den falschen Personen genutzt. Gemeindewohnungen, geförderte Genossenschafts- und Mietwohnungen sowie Wohnungen, die dem Vollanwendungsbereich des MRG unterliegen, stellen ca. 65 Prozent des Gesamtwohnungsbestands in Wien dar. Da die Mieter von Gemeindewohnungen und geförderten Wohnungen nach Bezug nie wieder auf Förderungswürdigkeit überprüft werden, „blockieren“ sie diese Wohnungen auch nach Wegfall der Förderungswürdigkeit bzw. wenn sie objektiv gesehen nicht mehr förderungswürdig sind. Bei Wohnungen im Vollanwendungsbereich bleiben die Mieter in den oft großzügigen Wohnungen, auch wenn ihre familiäre Situation die Fläche bzw. Anzahl der Zimmer nicht mehr erfordert, da diese Wohnungen oft günstiger sind als wesentlich kleinere Wohnungen, die zur Marktmiete vermietet werden.

>



HABAU GROUP

the construction family

Unter dem Dach der HABAU GROUP liefern die einzelnen Unternehmen top Performance in allen Bereichen des Bauens – ob Hochbau, Tiefbau, Pipelinebau, Stahlbau und Stahlbauanlagen, Holzbau, Fertigteiltbau oder Untertagebau. Mit Fokus auf eine ganzheitliche Projektumsetzung sorgen wir für eine optimale Vernetzung aller Schnittstellen und haben dabei stets das große Ganze im Blick.

HABAUGROUP.COM

TREND #7
ENTWICKLUNG
DER MÄRKTE

Michael Ehlmaier, Geschäftsführender Gesellschafter der EHL-Gruppe, bemerkt im Interview mit Heimo Rollett eine Trendwende hin zu größeren Wohnungen mit mehr als nur zwei Zimmern. Als Geheimnis des 30-jährigen Erfolgs von EHL kann man eine kompromisslose Orientierung an den Kundenbedürfnissen herauslesen.

>

Was halten Sie für die großen Herausforderungen der nächsten fünf Jahre?

Eine große Herausforderung, welcher wir uns sehr gerne stellen, da sie nicht nur für die Immobilienbranche, sondern für den gesamten Wirtschaftsmarkt von großer Bedeutung ist, ist der gesamte Bereich rund um ESG. ESG wird auch bei EHL eine Schlüsselrolle in unserer strategischen Ausrichtung einnehmen. Gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern beleuchten wir schon verschiedenste ESG-Aspekte in der Immobilienbranche. Auch die zunehmende Internationalisierung am Transaktionsmarkt, Veränderungen im PropTech-Bereich oder die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber sind Themen, die uns in Zukunft intensiv begleiten werden und auf die wir jedenfalls gut vorbereitet sind.

EHL feierte eben das 30-Jahr-Jubiläum. Mittlerweile deckt EHL viele Bereiche ab. Nur das Development nicht. Bleibt es in Zukunft dabei?

Projekte selbst zu entwickeln, steht tatsächlich nicht am Plan. Wir möchten für unsere Kunden unabhängig sein und bleiben. Das heißt, wir werden nicht mit eigenen Produkten auf den Markt gehen und hier mit unseren Kunden in Konkurrenz stehen. Wir bieten unsere Dienstleistungen – Vermittlung, Bewertung, Investment, Verwaltung, Baumanagement – bewusst rund um den Bauträger an, um so unsere Kunden objektiv und bestmöglich beraten zu können.

Das Tolle an EHL ist, dass wir viele Standbeine haben, die sich oft unterschiedlich entwickeln, und dadurch auch in herausfordernden Zeiten eine stabile Entwicklung gewährleistet ist.

Alle reden von der Digitalisierung. Aber nicht alle Bereiche sind davon so stark betroffen, etwa die Immobilienvermittlung – hier bleibt die Dienstleistung im Vordergrund, oder?

Auch die Immobilienvermittlung hat einen Digitalisierungsschub erfahren, besonders in der Immobilienvermarktung hat sich

in den letzten Jahren im Bereich der digitalen Welt viel getan. So werden beispielsweise Virtual Reality und Augmented-Reality-Tools eingesetzt, um besondere Client Experiences zu schaffen. Doch das ist nur ein kleiner, sichtbarer Teil für den Endkunden im Bereich digitaler Chancen und Medien. Heute werden Prozesse bei Dienstleistungsunternehmen besonders im Hintergrund verstärkt digitalisiert und optimiert sowie künstliche Intelligenz eingesetzt, um am Ende des Tages den Kunden noch besser, rascher und zielgerichteter zu servizieren.

Dennoch hat sich bei uns gezeigt, wie wichtig der persönliche Kontakt mit dem Kunden ist und wie stark dieser nachgefragt wird. So ist beispielsweise die Zahl der Besichtigungen nach dem ersten Lockdown stark gestiegen. Kundenbeziehungen werden gefordert und gelebt, schließlich ist die Immobilienanmietung bzw. der Immobilienkauf eine meist emotionale Sache, die aber auch einer rechtlichen Aufklärung bedarf. All diese digitalen Tools, die es bereits gibt und die noch kommen werden, sehen wir daher eher als Ergänzung zu unserer Dienstleistung.

„Der Zenit der Automatisierung ist noch lange nicht erreicht.“



Durchaus ein Grund, stolz zu sein: EHL feierte eben sein 30-Jahr-Jubiläum. Michael Ehlmaier hat es zu dem gemacht, was es heute ist: ein breit gefächertes Immobiliendienstleister.

Könnte im Hintergrund nicht noch viel mehr automatisiert werden?

Der Zenit in der Automatisierung ist noch lange nicht erreicht. Wir sind ein dynamisches Unternehmen und stehen Innovationen sehr offen gegenüber, prüfen aber auch immer kritisch neue Tools und Möglichkeiten. Im Vordergrund steht bei uns immer, dass digitale Innovationen einen Mehrwert für unsere Kunden haben und Informationen, Daten und Unterlagen einfacher, rascher und besser zugänglich gemacht werden. Darüber hinaus hilft uns die zunehmende Digitalisierung in unserem Unternehmen deutlich schneller und effizienter zu werden.

Alle klagen über Fachkräftemangel, wie sieht das in der Immobilienbranche aus?

Der Immobiliensektor ist im Vergleich zu anderen Branchen wie Gastronomie und Hotellerie nicht so stark betroffen, dennoch ist auch für uns ein Fachkräftemangel spürbar. Durch ein ausge-

zeichnetes Betriebsklima, hervorragende Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie zeitgemäße Benefits versuchen wir ein äußerst attraktiver Arbeitgeber zu sein. Auch wir bemühen uns um sehr gute Mitarbeiter und stellen uns diesem „War for Talents“. Top ausgebildete, verlässliche und ehrgeizige Mitarbeiter sind in unserer Unternehmensgruppe immer sehr willkommen.

Kurz noch etwas Privates. Wie oft kommen Sie überhaupt zum Üben Ihres Instruments?

Musik spielt für mich eine sehr wichtige Rolle, ich spiele ja auch seit meinem sechsten Lebensjahr leidenschaftlich gerne Geige. Beim Musizieren schaffe ich es besonders rasch, meinen Kopf freizubekommen, und es ist somit für mich ein toller Ausgleich zum oft stressigen Arbeitsalltag. Besondere Freude habe ich, dass der musikalische Funke auch auf meine Kinder übergesprungen ist und wir regelmäßig gemeinsam zuhause musizieren. ■

„ESG wird auch bei EHL eine Schlüsselrolle in unserer strategischen Ausrichtung einnehmen.“

Stabile Werte
in Bestlage.

Wer beim Investment auf stabile Werte baut, hat mit Sicherheit mehr Möglichkeiten, das Leben zu genießen und für Generationen vorzusorgen. Diese Werte sind für uns nicht nur Immobilien in Bestlage. Sondern vor allem auch Verlässlichkeit, Ehrlichkeit und genaue Marktkenntnis. Ihr ganz privater Makler wird Sie auf allen Wegen unterstützen. In Österreich, Deutschland, Spanien, Italien, Portugal, Tschechien, der Slowakei und Ungarn.

www.arnold.immobilien

SCHLUSS MIT DEM ABRECHNUNGS- WIRRWARR

In der zweiten, aktualisierten Auflage geben Michael und Melanie Klinger einen kompakten Überblick über die Abrechnungen im Miets- und Zinshaus.

Bei der Erstellung von Abrechnungen im Miets- und Zinshausbereich sind zahlreiche Besonderheiten und gesetzliche Rahmenbedingungen zu beachten. Die Antworten auf die Frage, welche Abrechnungen im Miets- und Zinshaus von wem, an wen und wann zu legen sind, sind einerseits von einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen und andererseits von der vertraglichen Vereinbarung zwischen den Liegenschaftseigentümern (Hausinhabung) als Auftraggeber und dem Immobilienverwalter als Auftragnehmer abhängig.

ÜBER DIE AUTOREN

MICHAEL KLINGER

Immobilientreuhänder und Geschäftsführer der Klinger Immobilien GmbH, Prokurist der Krenauer & Sodoma Immobilienverwaltung, allgemein beideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Immobilien, FH-Lektor, Fachvortragender, u. a. an der FH Wien, an der ÖVI Immobilienakademie, an der Akademie für Recht, Steuern und Wirtschaft und an der Akademie für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Mitglied der Prüfungskommission der Fachgruppe Wien für Vermögens- und Immobilientreuhänder, Herausgeber und Mitautor „Handbuch Immobilienverwaltung in der Praxis“ sowie Mitautor „Praktische Immobilienbuchhaltung“ und „Das 1x1 der Abrechnung im Miets- und Zinshaus“

MELANIE KLINGER

Klinger Immobilien GmbH, hierwohniche Immobilien GmbH, Immobilien-treuhänderin, Studium Immobilienwirtschaft und Immobilienmanagement sowie Wirtschaftsberatung und Unternehmensführung mit Schwerpunkt Immobilien, Fachbuchautorin „Handbuch Immobilienverwaltung in der Praxis“ und „Das 1x1 der Abrechnung im Miets- und Zinshaus“



DAS 1 X 1 DER ABRECHNUNG IM MIETS- UND ZINSHAUS EDITION IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Buch kartoniert: 140 Seiten
Auflage: 2. Auflage 2021
ISBN: 9783707344103
Verlag: Linde Verlag
Kosten: 32 Euro inkl. MwSt.
www.lindeverlag.at

Dieses Praxishandbuch erörtert nicht nur die rechtlichen Grundlagen und steuerlichen Bestimmungen, sondern beschreibt auch die Erstellung von Abrechnungen anhand von Praxisbeispielen. Dabei werden u. a. folgende Themen behandelt:

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

Das Werk eignet sich für Auszubildende im Bereich der Immobilienwirtschaft als Lernunterlage, aber auch für Anwender in der Praxis, wie z. B. Immobilientreuhänder und selbst verwaltende Eigentümer, die anhand von Abrechnungen weitere Schritte zu setzen haben. ■

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Iris Köchl
Fotografie und Bildbearbeitung Matthias Dorninger, Reinhard Lang
Fotos immobranche.at (S. 03), shutterstock/Paper Cat (S. 07), DBOX for Macklowe Properties (S. 06, 08, 09), Macklowe Properties (S. 09, 10), Heimo Rollett (S. 09), ÖGNI (S. 14, 16), shutterstock/Gater Images (S. 19), HSP.law (S. 22), Wolfgang Stecher (S. 25, 26), Walter Oberbramberger (S. 25, 26), YES architecture (S. 28, 29), Matthias Dorninger (S. 30, 32), Linde Verlag, Unsplash/Sincerely Media (S. 34)
Autoren Peter Matzanzetz, Pekka Sagner
Lektorat Iris Erber, Ernst Böck
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. 22) 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
Walstead 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 8900
Geschäftsführung
Martin Kneschaurek
Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2 und 3 Mediengesetz
www.egger-lerch.at/impresum

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



Viele haben große Visionen, wir schaffen Realitäten. Seit über 50 Jahren. Nachhaltig, innovativ, zukunftsgerichtet. Wie? Mit CO₂-reduziertem Beton, Holzhybrid-Bauweise, Heizen mit Eis bis hin zur Schafwoll-Dämmung. Digitalisierungstechnologien wie Generative Design machen unsere Planung noch effizienter und reduzieren Kosten. **DAS ERGEBNIS SIND IMMOBILIEN FÜR MENSCHEN.**

STRABAG
REAL ESTATE

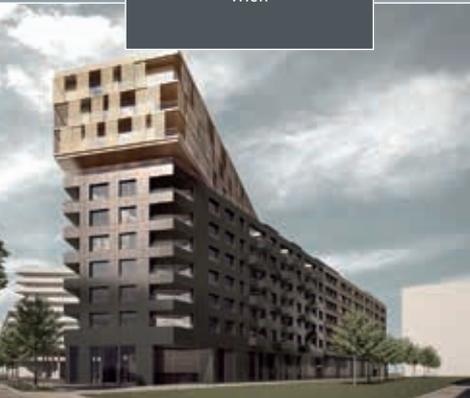
Wir setzen neue Standards!

Von der Idee zur
perfekten Immobilie!



CREATING REAL SUCCESS

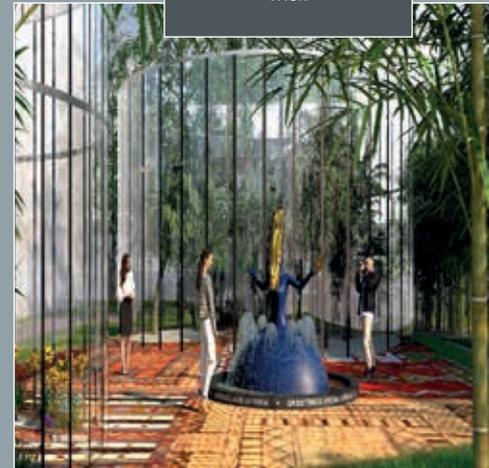
LAX 2
Wien



DS90
Wien



LAX 151
Wien



Widok Towers
Warschau



DC 2
Wien



DANUBEFLATS
Wien



Doamnei
Bukarest



sb-gruppe.at
S+B Gruppe AG
sb.gruppe