

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

1:13

06 >

Family Offices: Vermögende ticken anders

20 >

VERSCHLAFEN

Der Handel wird mobil, EKZ-Betreiber reagieren kaum

34 >

VERRÜCKT

Ein Stadtteil als Franchise – das Konzept stammt aus Österreich

40 >

VERNICHTEND

Warum Wohnungsvermieter lieber verkaufen





EHL IMMOBILIEN

Österreichs führender Immo-Dienstleister.

EHL ist Österreichs führender Immobiliendienstleister in den Bereichen Gewerbe-, Wohn- und Anlageimmobilien mit Schwerpunkt Vermarktung, Entwicklung und Bewertung von Immobilien.

- | | |
|------------------------|------------------------|
| Vermietung | Wohnimmobilien |
| Verkauf | Anlageobjekte |
| Consulting | Zinshäuser |
| Bewertung | Vorsorgewohnungen |
| Development Consulting | Büroimmobilien |
| Market Research | Einzelhandelsobjekte |
| Investment | Betriebsgesellschaften |
| Portfolio Management | Grundstücke |
| Asset Management | Hotelimmobilien |
| Center Management | |
| Property Management | |
| Restructuring | |



EHL IMMOBILIEN GMBH

Prinz-Eugen-Straße 8-10, 1040 Wien
 T +43-1-512 76 90 | F +43-1-512 76 90-20
 office@ehl.at



www.ehl.at



FAMILY OFFICES <
Zwischen Kleinanlegern und Institutionellen. Vermögende Private besitzen ganz unterschiedliches Immobilien-Know-how.



4 > ALTERNATIVE FINANZIERUNG
5
6 **Mehr Mythos als Hoffnungsschimmer.** Debt Funds und Versicherungen füllen kaum die Finanzierungslücke.

7
8
9
8
11
12
13
14
15

16 > DIE MAGISCHE SIEBEN
7 Vorurteile. Neue Gebäude brauchen weniger Energie – genauso falsch wie: Die Eigentumspreise steigen.

20 > WWW GEGEN EKZ
Umsatzmieten ade. 16 Prozent des Handels passieren schon online. Neue Mietmodelle müssen her.

21
22
23
24
25

SO OFFEN WIE MÖGLICH <
Nicht so sicher. Die deutschen offenen Fonds sind gescheitert. Warum sollen die österreichischen halten?

26
27
28
29

PROBLEMLÖSUNG <
Pragmatische Fusion. Quartiersmanagement vereint Investoreninteressen und Stadtplanung.

30
31
32
33



34 > GESCHÄFTSIDE
Ein Stadtteil als Franchise. Ein Russe verkauft unter österreichischer Mithilfe Lizenzen für Innovations-Viertel.

35
36
37
38
39

WISSENSCHAFT <
Mietregulierung vernichtet Mietwohnungen. Eine Dissertation untersucht die fragwürdigen Auswirkungen des Lagezuschlags.

40
41
42
43

SCHIMMEL-SCHNÜFFLER

44 > **Hundsarbeit.** Vierbeiner erschnüffeln Schimmel in Gebäuden schon, bevor er sichtbar ist.

45
46
47
48

KOMMENTAR <
Wolfgang Vasko



Immobilienwirtschaft – Wer ist das?

Was macht Immobilien eigentlich so kompliziert? Ich kenne keinen anderen Wirtschaftszweig, der über eine so hohe Arbeitsteilung verfügt: Planer, Finanzierer, Investoren, Bauträger, Betreiber, Makler, Rechtsanwälte, Projektsteuerer, Softwarehersteller, Verwalter, Consulter etc.

Eine besonders schwer zu fassende Partikulargruppe haben wir in der Coverstory beleuchtet. Vermögende Familien gehen mit dem Thema Immobilien so um, wie ihre Persönlichkeiten sind: vollkommen unterschiedlich. Das Spektrum reicht vom simplen Zinshaussammler, der möglicherweise überrascht sein wird, dass sich seine Investments anders entwickeln als erhofft, bis zu hochprofessionellen Developer-Familien (Seite 6).

Als ob diese vielen Player nicht schon genug Vielfalt in die Immobilienwirtschaft bringen, mischt sich auch noch das Internet ein. Online frisst Umsatzmieten, und Endinvestoren haben das noch gar nicht verstanden (Seite 20).

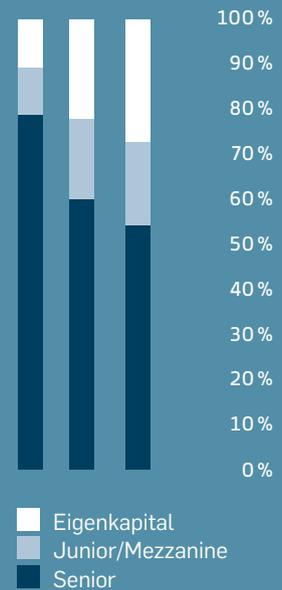
Wie über die Grenzen der eigenen Liegenschaft hinweg Synergien geschaffen werden können, zeigen wir in Beispielen zum Quartiersmanagement. So werden in Zukunft die Luxusapartments über den Dächern der Tuchlauben mit Kälte aus dem Keller des Verfassungsgerichtshofs gekühlt und die Seestadt Aspern mietet Flächen zurück, um die Ausgewogenheit der Nahversorgung sicherzustellen (Seite 30).

Der Immobiliensektor mag kompliziert erscheinen, er macht insgesamt aber auch knapp 10 Prozent der österreichischen Gesamtwirtschaft aus. Mit diesem Heft versuchen wir Zusammenhänge und Hintergründe dieser spannenden Branche aufzuzeigen. Viel Vergnügen beim Lesen!

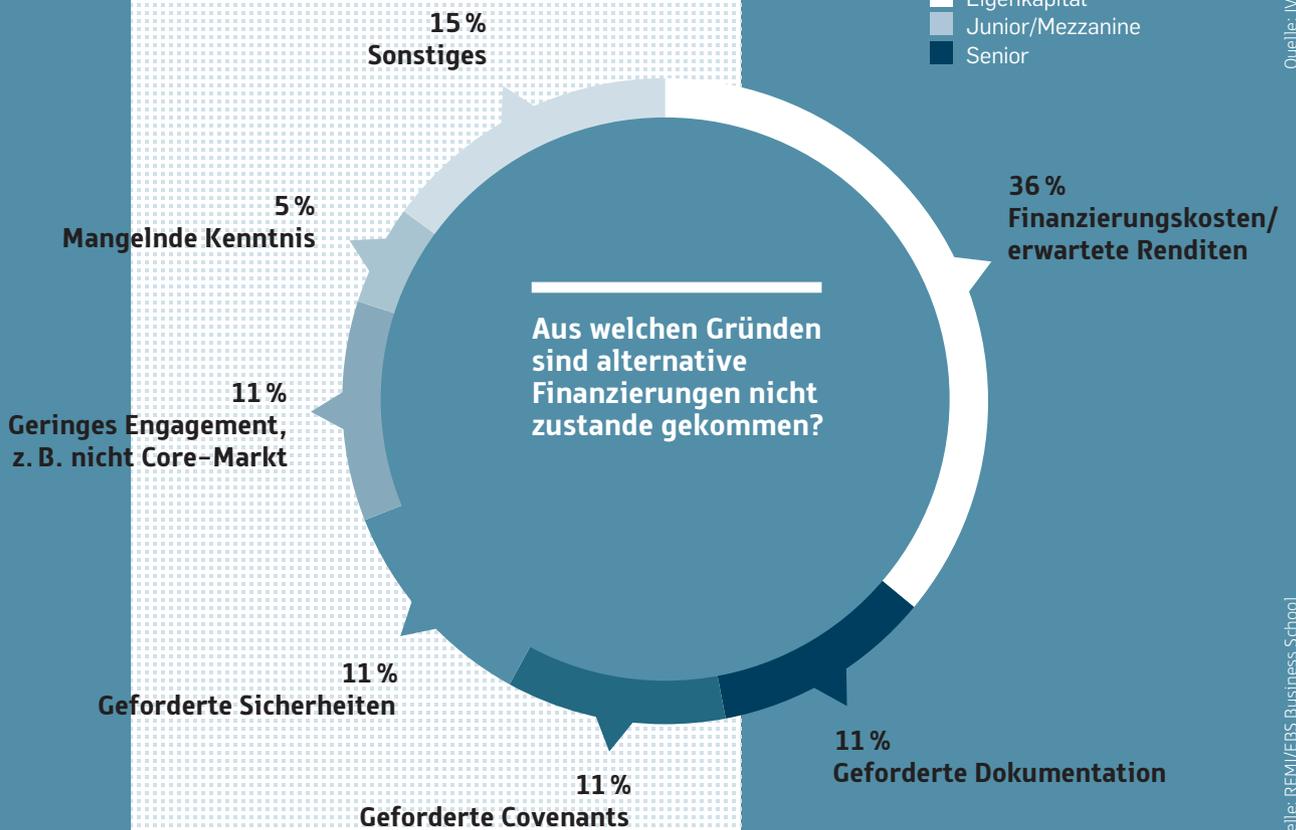
ALTERNATIVE IMMOBILIEN-FINANZIERUNG

Das Finanzierungsumfeld für Immobilien bleibt weiterhin schwierig. Von Medien werden gerne alternative Instrumente wie z. B. Debt Funds als Retter in der Not ins Rampenlicht gerückt. „Völlig übertrieben“, meint Dirk Richolt, Head of Debt Advisory bei CBRE Deutschland. „Das Thema wird maßlos überschätzt. Die Erwartungen auf beiden Seiten liegen weit auseinander.“ Eine Ausnahme sind Versicherungen, die in Deutschland tatsächlich den Immobilien-Finanzierungsmarkt für sich entdecken – im Verhältnis zum Gesamtmarkt ist ihr Anteil allerdings gering und in Österreich gibt es in diesem Bereich so gut wie keine Aktivitäten. Wie steht es also wirklich um die alternativen Finanzierungen? Die Zahlen auf dieser Doppelseite beleuchten den Mythos von unterschiedlichen Seiten.

Typische Finanzierungsstruktur von Immobilieninvestments



Quelle: IVG Research anhand Angaben von M&G Investments



Quelle: REM/EBS Business School

Werden alternative Finanzierungsgeber stärker nachgefragt?

Interessant, wie schnell sich die Meinung – selbst von Profis – ändert. Befragt wurden 240 Experten, die für die Vergabe von gewerblichen Immobilienkrediten zuständig sind. Zwei Drittel von ihnen glauben aktuell (1. Quartal 2013) nicht an die große Welle alternativer Finanzierungen. Im letzten Quartal 2012 hingegen erwarteten noch 50 Prozent eine erhöhte Nachfrage nach solchen Kreditformen.



Welche alternativen Kreditquellen werden herangezogen?



- Versicherungen
- Kreditfonds
- Pensionskassen/
Versorgungswerke

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?



Haben alternative Finanzierungen Potenzial als Kreditgeber?



PRIVATE PRACTICE

Neben Kleinanlegern und Institutionellen investieren vermögende Familien in Immobilien. Ihre Professionalität und Vorgehensweise dabei ist so unterschiedlich wie die Vermögenden selbst. Immobilienunternehmern kommt das Geld der noblen Schicht in Zeiten der Kreditklemme gerade recht.

„Konzentration auf das Ich“ heißt das Motto, das im Interlpen-Hotel Tyrol für den Frühling ausgerufen wurde. Es sind Yogakurse, die das 5-Stern-Plus-Hotel am Seefelder Plateau anbietet. Idyllisch versteckt sich das Nobelhotel im Wald. Die wenig romantische Adresse: Dr.-Hans-Liebherr-Alpenstraße 1. Das ist kein Zufall. Die Familie Liebherr besitzt über ihre Firmengruppe sechs Luxushotels in Österreich, Irland und Deutschland.

Hotels, Bürohäuser, Tankstellen, Shoppingcenter, Zinshäuser: Vermögende Familien investieren ihr Geld gerne in Immobilien, manche mehr und mit eigenem Immobilien-Know-how, andere noch mehr und mit wenig Fachkenntnis. Auf die Frage, wie Norbert Winkelmayr die Fachkenntnis der Family Offices in Österreich einschätzt, antwortet der Immobilieninvestor: „Die kennen sich maximal bei Immobilientiteln an der Börse aus.“ (siehe Kasten Seite 10).

Dabei könnte das Kapital gerade jetzt in der Immobilienbranche gut arbeiten. Weil Banken bei der Immobilienfinanzie-

rung immer restriktiveren Vorschriften folgen müssen und die Finanzierungsklemme die Projektentwickler arbeitslos macht, braucht es alternative Finanzierungssysteme. Unternehmen wie die Signa arbeiten stets daran, das Netzwerk zu vermögenden Privaten auszuweiten und diese etwa mit einem geschlossenen Fonds für ein Objekt zu begeistern. Ein völlig neues Modell, das private Kapital anzupapfen, hat das Unternehmen 6B47 entwickelt. Im sogenannten Investment Club sind zahlreiche wohlhabende Familien und Personen Mitglied. 6B47 sichtet und wählt Investments (vor allem Wohn- und Bürohäuser) aus, bietet sie dem Club an, wer will, kann sich an dem Projekt beteiligen. 6B47 bleibt selbst immer auch mit 25 Prozent im Projekt, das dann entwickelt und an einen Endinvestor verkauft wird.

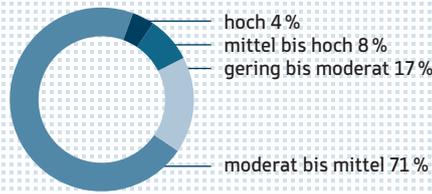
Risiko und Flexibilität

Die meisten Vermögenden verfolgen in ihrer Strategie gar keine dramatische Vermögensvermehrung, sondern >





RISIKOBEREITSCHAFT VON FAMILY OFFICES



RISIKOKATEGORISIERUNG DER VERMÖGENSINHABER

Konservativ (Typ 1)

Als konservativ gelten diejenigen Vermögensinhaber, die risikoavers sind und deren oberstes Ziel darin besteht, ihre Familie abzusichern.

Risikoneutral (Typ 2)

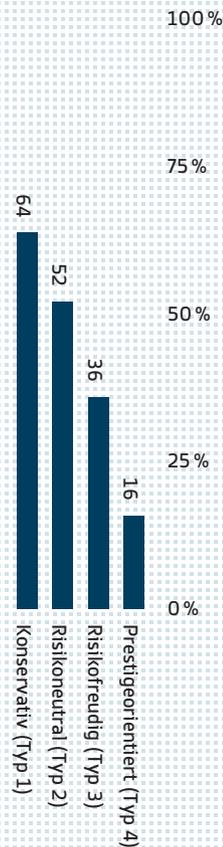
Hauptmotivation für einen risikoneutralen Vermögensinhaber ist die Vermehrung seines Vermögens. Er hat eine hohe Renditeerwartung und nimmt auch alternative Anlagen wie Private Equity oder Hedge Funds in sein Portfolio auf.

Risikofreudig (Typ 3)

Risikofreudige Vermögensinhaber schätzen innovative unternehmerische Ideen und treten daher Private Equity Investments sehr aufgeschlossen gegenüber. Sie sind hauptsächlich an der Realisierung von innovativen Geschäftsideen in der Gegenwart interessiert und weniger daran, ihr Vermögen abzusichern und an die nachfolgenden Generationen weitergeben zu können. Sie weisen daher eine hohe Risikobereitschaft auf.

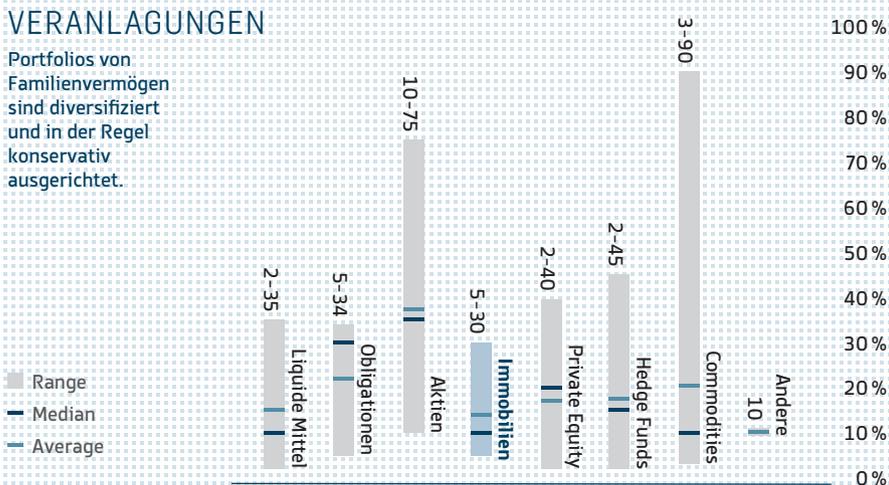
Prestigeorientiert (Typ 4)

Eine weitere Gruppe von Vermögensinhabern verfolgt neben finanziellen Zielen auch öffentliche und ideelle Ziele. Den Vermögensinhabern geht es bei der Wahl ihrer Investments auch um ihren sozialen Status und Einfluss bestimmter Gesellschaftsgruppen.



VERANLAGUNGEN

Portfolios von Familienvermögen sind diversifiziert und in der Regel konservativ ausgerichtet.



WAS SIND FAMILY OFFICES?

Family Offices sind Organisationen, die große Privatvermögen verwalten. Ein Family Office kann unterschiedliche Gesellschaftsformen haben. Oft sind sie in Form einer Holding in einer AG angesiedelt oder sie agieren als Stiftung. Es kann von der/dem Vermögenden selbst betrieben werden oder als Dienstleistung – z. B. von Privatbanken – zugekauft werden. Die Managementleistung wird dabei entweder als Prozentteil des Vermögens vergütet oder in Form einer Kombination desselben mit erfolgsabhängigen Komponenten berechnet. Als Faustregel gilt: Das Office darf nie mehr als ein Prozent des Vermögens kosten.

Neben der Vermögensverwaltung und Eigentümervertretung übernehmen manche große Family Offices, wie etwa die Flick Stiftung, auch gewisse „Concierge“-Funktionen, wie Reisebuchungen und Sicherheits-services.

Ob groß, ob klein, ob der Milliardär selbst am Schreibtisch sitzt oder sein Management, rund die Hälfte der Family Offices hat keine konkreten Renditevorgaben. Von jenen, die sich eine bestimmte Verzinsung zum Ziel gesetzt haben, wollen 30 Prozent 3 bis 5% Rendite, 42 Prozent peilen 5 bis 6% an, 23 Prozent haben 6 bis 8% zum Ziel. Lediglich 5 Prozent wollen mehr als 8% Gewinn erzielen.

Ziel der meisten vermögenden Familien ist in erster Linie der Vermögenserhalt. Drei Hauptgründe für die Investition in Immobilien gibt es: Inflationschutz, stabile Erträge und Sicherheit.

Quelle: Bayerisches Finanz Zentrum, complementa, J.P. Morgan Asset Management: Mythos Family Office

>

eher den Erhalt. Für 78 Prozent spielt er eine hohe und für 19 Prozent eine mittlere Rolle, wie eine Studie von JP Morgan Asset Management aufzeigt. Eine andere Studie geht zumindest von 64 Prozent „Konservativen“ aus (siehe Grafik links). Weiter beachtenswert ist, dass die meisten gar keine strategische Asset Allokation definieren. Was unprofessionell wirkt, kann aber zum Vorteil gereichen. Wie viel genau in Immobilien investiert werden soll, darauf lassen sich die Vermögenden erst gar nicht ein, sie schlagen zu, wenn sich die Möglichkeit dazu bietet. Warum starr wie ein Institutioneller sein, wenn man Flexibilität als Stärke nutzen kann? Auch über Anlagenshorizonte machen sich

die Wenigsten Gedanken, schließlich geht es ums Familienvermögen, das für die nächsten Generationen gepflegt wird.

Die reine Lehre: Portfoliooptimierung

Professionelles Management im Immobilienbereich heißt, das Portfolio konstant zu optimieren. Auch das gehört zum Pflichtenheft der institutionellen Investoren. Die schlechte Nachricht: Das erfordert Know-how und Management. Die noch schlechtere Nachricht: In vielen Fällen ist das gar nicht möglich. Selbst wenn man von einem größeren österreichischen Family Office mit 300 Millionen Euro Vermögen ausgeht und annimmt, dass rund ein Drittel in Immobilien investiert

sind, kommt man auf einen Betrag von 100 Millionen Euro. Mehr als 7 Prozent des Gesamtvermögens sollte eine einzelne Immobilieninvestition nicht ausmachen, mahnen Lehrbücher und Experten. Es können also rund 14 Objekte im Wert von ca. 7 Millionen im Portfolio stecken – was eine echte Diversifikation im geografischen (im besten Fall globalen) Sinne unmöglich macht. Das Ausnutzen von unterschiedlichen Zyklen funktioniert nicht, höchstens wenn man sich auf Österreich beschränkt und in verschiedene Nutzungsarten (Büro, Handel, Wohnen ...) investiert und sich diese tatsächlich unterschiedlich entwickeln. Ein Hauch von Cluster bleibt also. >

Der richtige Standort zählt ...



Büros
Wohnungen
Geschäftslokale
Hausverwaltung

Wir informieren
und beraten Sie gerne:

 **01-535 01 01**

www.gre.general.at

WERTE. WIRKEN.



STRATEGIEBERATUNG | GEBÄUDEENTWICKLUNG | FACILITY MANAGEMENT | RELOCATION

Raum für Zukunftsperspektiven.

Sie denken nach vorne. Das tun wir auch und geben Ihrer Zukunft wortwörtlich Raum. Basierend auf Ihrer Unternehmensstrategie bringen wir Ihre Gebäudeanforderungen mit Ihrer Vision in Einklang. Identitätsstiftend, produktiv, kommunikativ und zugleich höchst effizient, wirtschaftlich und nachhaltig.

Sprechen Sie mit uns.

Tel: +43 (0)1 532 6330-0

www.moo-con.com

REFERENZEN: ARBEITERKAMMER NÖ

BBRZ GRUPPE | NATO | ÖBB

WAZ GRUPPE | HOERBIGER



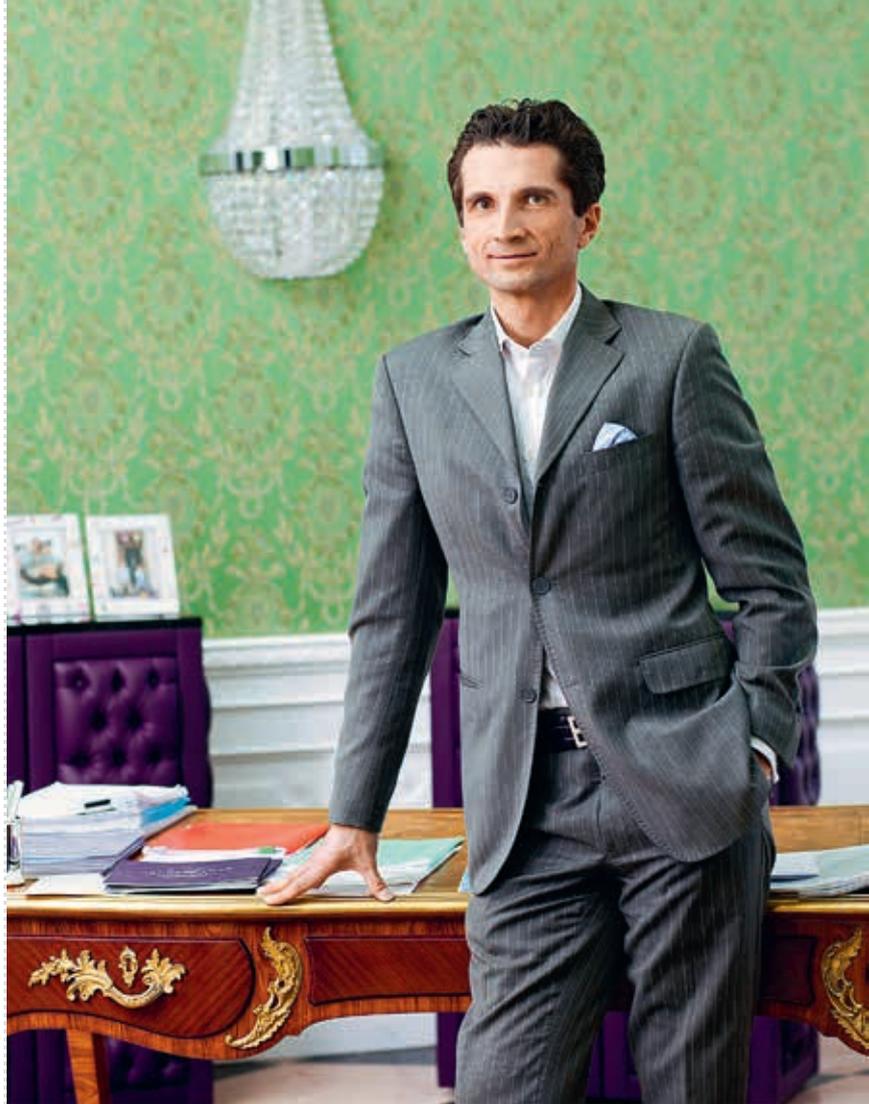
DER SELFMADE-DEVELOPER >

NORBERT WINKELMAYER

Das, was Norbert Winkelmayr macht, kann sich kein börsennotiertes Immobilienunternehmen leisten. Weil Lila die Lieblingsfarbe seines Sohnes ist, seine Frau und er den Farbton ebenfalls präferieren, kommt er überall zum Einsatz: von der Bepolsterung der Sitzmöbel im Firmensitz, dem Le Palais Sans Souci im 4. Wiener Gemeindebezirk, über die Außenbeleuchtung des neuen Nobelhotels neben dem Wiener Volkstheater bis zu den Manschettenknöpfen und dem Firmenlogo. Fast schon wie ein Corporate Design zieht sich die Farbe wie ein „roter“ Faden durch das Leben der Familie Winkelmayr.

Aber nein, Norbert Winkelmayr, der die Basis seines Vermögens vor allem den guten IT-Geschäften in den 90er-Jahren zu verdanken hat, lebt in keiner monochromen Welt, wenngleich er sich recht genau darauf festgelegt hat, was er will und was nicht. „Immobilien finde ich spannend und sind eine schöne Tätigkeit. Neubau und Büro haben mich dabei aber nie interessiert“, erklärt der 44-jährige Wiener, den es nach dem Studium des Maschinenbaus drei Jahre ins Ausland zog, wo er für Patentanwälte arbeitete. Obwohl viele Stiftungen in Bürogebäude investiert haben, fand Winkelmayr dieses Segment für seine Stiftung nicht reizvoll: „Da ist mir das Risiko zu hoch. Solange ein großer Mieter da ist, passt ja alles. Wenn der aber in Konkurs geht oder auszieht, wird's schwierig.“ Weiters interessieren ihn nicht: Vorsorgewohnungen („muss man sich um alle Mieter einzeln kümmern“) und Zinshäuser („als Beimengung okay, aber bei Renditen von 2 Prozent in guten Lagen unrentabel. Ich schau mir solche Angebote schon gar nicht mehr an“).

Das Herz Winkelmayrs schlägt für die Altbausanierung – und diese Erfahrung will er auch als Partner am Markt anbieten. Jenen, die auch professionell im Immobiliengeschäft unterwegs sind, aber auch jenen Family Offices, denen das nötige Know-how fehlt. Von denen gäbe es genügend, glaubt Winkelmayr pragmatisch: „Die kennen sich maximal bei Immobilientitel an der Börse aus.“ Mit dem Le Palais Sans Souci in der Wiedner Hauptstraße und dem Luxushotel Sans Souci zwischen Spittelberg und Ring hat Winkelmayr schon mal die besten Referenzen realisiert. Ein weiteres Projekt, das Beatrix SPA, ist mit einem Partnerunternehmen gerade in Arbeit.



Weitere Geschäftsbereiche des Family Offices sind Interior Design, Unternehmensbeteiligungen, ein kleiner Fonds, der hauptsächlich auf Cash-Derivaten basiert, und Kunst.

In Letzterem sieht Winkelmayr Parallelen zum Immobiliengeschäft: „Immobilien zu entwickeln war bei mir keine rationale Entscheidung. Ich habe damit begonnen, weil es mir liegt und Spaß macht. Man kauft sich auch keine Kunst, nur weil sich vielleicht deren Wert steigert. Kunst muss subjektiv gefallen. Man hat dabei einen laufenden unbaren Return on Investment, weil ich mich in der Wohnung wohlfühle oder das Bild schön finde.“ Auch die Hotelgäste des Sans Souci Wien kommen in den Genuss dieser ästhetischen Rendite, hängen dort doch Lichtensteins und Picassos aus Winkelmayrs Sammlung. Und noch eine unbezahlbare Währung führt der Altbausanierer an: „In die Ausbildung meiner Kinder zu investieren, ist die sinnvollste aller Anlagen in die Zukunft überhaupt.“

Weder Kunst noch Bildung unterliegen einer Inflation. Darüber macht sich Winkelmayr, ganz getreu seinem Firmennamen, „keine Sorgen“: „Unsere Inflation allgemein ist ja lächerlich, wenn man sie über einen langen Zeitraum betrachtet. Es wird auch keine Hyperinflation geben, es wird keine Deflation geben. Ich bin mir auch ganz sicher, dass in den nächsten Jahren keine dramatische Bewegung in der Zinskurve stattfinden wird. Die Zinsen hinaufzuschrauben können sich die Staaten nicht leisten.“

>

Die reine Praxis: Bauchgefühl

In der täglichen Praxis kommen Investitionsentscheidungen von vermögenden Familien also anders zustande, als sie das Lehrbuch vorsieht. Emotionen spielen wie bei allen Entscheidungen eine Rolle. Sans-Souci-Inhaber Norbert Winkelmayr macht daraus auch keinen Hehl: „Wenn ich in ein Haus hineingehe, ist es ein Gefühl, das sagt: Will haben! Natürlich muss es sich auch rechnen. Beides muss passen. Wenn es sich um ein super Renditeobjekt handelt, es mich aber nicht begeistert, dann kaufe ich es nicht.“

Auch Vermögende sind vom Herdentrieb nicht ausgeschlossen. Was immer gut war, das wird auch bleiben, sagt einem die Emotion, die sich in diesem Moment gerade als Vernunft aus gibt. Ansonsten wäre das Zinshaus nicht auf Platz Nummer 1 bei Immobilieninvestitionen von privaten Vermögenden bzw.

Stiftungen. An sich ist der Gedanke leicht nachvollziehbar: Gewohnt wird immer, gute Lagen vergehen nicht, inflationsangepasste Mieten schützen das Vermögen.

Das Zinshaus-Märchen

In Wirklichkeit muss die Rechnung aber vollkommen anders gemacht werden. Vor allem der Gedanke, dass man einmal ein Zinshaus erwirbt und dann nur mehr Mieten kassiert, entspricht nicht der Realität. Solche „No-Brainer“ gibt es zwar am Markt auch, die Rendite ist aber noch niedriger als bei jenen Häusern, die noch Entwicklungspotenzial haben. In den sicheren – sprich: guten – Lagen kommen Wiener Zinshäuser auf gerade einmal 2 Prozent Ertrag, also weniger als die Inflation ausmacht.

Darüber hinaus müssen Zinshäuser aktiv bewirtschaftet werden. Das ist nun mal aufwendig. Mehr Arbeit macht

nur noch das Revitalisieren: Wirtschaftlich interessante Zinshäuser sind jene, die „Potenziale“ bergen. Beispielsweise viele Mieter, die wenig zahlen. Wird die Wohnung eines solchen Mieters durch Sanierungsmaßnahmen aufgewertet, kann auch mehr Miete verlangt werden. Dachgeschoßausbauten, Zusammenlegungen etc. sind weitere stille Reserven, die den Wert eines Zinshauses, aber auch den Arbeitsaufwand hinauftreiben.

Zinshauskäufer sollten sich vor allem einer Sache bewusst sein: Die Mieten sind durch das Mietrechtsgesetz (MRG) festgeschrieben. In der Praxis werden oft weit höhere Mieten verlangt, die vor der Schlichtungsstelle nicht halten. Obacht ist daher bei der Modellrechnung geboten: Wer die Jahreseinnahmen des Hauses mit den auch wirklich sicher einzunehmenden Mieten kalkuliert, wird möglicherweise auf einen so geringen >



Superkräfte?
Nicht nur ...

Erfahrung und größtmögliche Anstrengung unseres Ekazent-Teams ermöglichen neue Perspektiven. Steigern Sie mit Profis Ihre Kundenzufriedenheit und Ihren Ertrag.

Aktivieren Sie Ihre Handelsimmobilie. Mit uns!

EKA ZENT
IMMOBILIENMANAGEMENT

Leopold Moses Gasse 4 I A-1020 Wien
Telefon: +43/1/20122-0
office@ekazent.at | www.ekazent.at



RE
Raiffeisen evolution

Central
Office am Park

So „central“ kann der Zweite sein!

Moderne und flexible Büroflächen

- Beste Infrastruktur in zentraler Lage, Achse Lassallestraße (Nähe Rudolf-Bednar-Park)
- Expandierendes Stadtviertel
- Sehr gute Verkehrsanbindung (U1, U2, S-Bahn)
- Nachhaltiges, energieeffizientes Gebäude (ÖGNI-Vorzertifizierung „Silber“)
- Einheiten ab: ca. 300 m²
- Geplante Fertigstellung: Sommer 2013



DER GENERATIONENWECHSEL >

JULIA MLADEK

Spaß und Know-how – das sind für Julia Mladek die Charakteristika des Familienbetriebs, der erst vor einem Jahr gegründet wurde und in dem zwei Immobilien-Portfolios aufgebaut werden. Schritt für Schritt übernimmt Tochter Julia vom Vater das Ruder.

Das Büro der Pallas Athene Property GmbH in der Sieveringer Straße in Wien ist unaufregend. Ein Büro halt. Lediglich ein paar Kunstwerke blinzeln zwischen den IKEA-Möbeln hervor. Seit letztem August arbeitet Julia Mladek in diesen Räumlichkeiten. Davor beriet sie für den internationalen Immobilienberater Knight Frank von London aus große institutionelle Fonds beim An- und Verkauf von Objekten. Auch als sie noch in Wien war, sammelte sie in der Immobilienwirtschaft Erfahrung: Bei PricewaterhouseCoopers schrieb Mladek Businesspläne, führte Bewertungen durch und begleitete große Transaktionen.

Was für ein Glück für ihren Vater, Andreas Mladek, dass seine Tochter die Leidenschaft für Immobilien mit ihm teilt. Auch wenn Andreas Mladek mit seinem Zellkultur-Unternehmen als Zulieferer für die Pharmaindustrie eigentlich Nährstoffe für Zellkulturen produzierte, packte ihn bereits vor mehr als zehn Jahren die Begeisterung für Immobilien, als er mit der Sanierung von Wohnungen und Zinshäusern begann. 2011 wurde Mladeks Lebenswerk an einen internationalen Konzern verkauft. Nur ein geringer Anteil des Erlöses sei in alternative Veranlagungsformen wie Kunst und Firmenbeteiligungen investiert, erzählt Tochter Julia. Das meiste fließt in Immobilien; um das eigene Family Office mitaufzubauen, das diese Liegenschaften nun kauft, strukturiert und managt, ist sie zurück nach Wien gekommen. Schritt für Schritt will sich der Vater aus dem Operativen zurückziehen.

„Wir sehen uns nicht als normale Privatstiftung, die ein paar Immobilien kauft und hält. Wir bauen zwei Portfolios auf, managen diese aktiv und setzen dabei unser Know-how ein“,

erklärt Julia Mladek. Die Strategie: Ein Bestandsportfolio soll mit möglichst wenig Risiko so viel Cash sicherstellen, dass der laufende Betrieb des Büros inklusive Gehälter etc. abgedeckt ist. Der Rest steht für Entwicklungen im Projektportfolio zur Verfügung, wo Opportunitäten genutzt werden sollen. Genaue Investmentrichtlinien – wie es z. B. institutionelle Fonds haben – gibt es nicht. Das Familienunternehmen will lieber seine Schnelligkeit und Flexibilität als Vorteil nutzen.

Was hingegen feststeht, ist die Zielrendite des Bestandsportfolios: 5,5 bis 6 Prozent. „Ein Bürohaus erzielt natürlich eine geringere Rendite als ein Fachmarktzentrum. Wir streben daher eine starke Diversifizierung an“, so Julia Mladek. „Jene Projekte mit größerem Risiko sind daher nicht so großvolumig und machen nur einen kleinen Teil des Portfolios aus.“ Büro, Wohnen, Fachmarktzentren und Shoppingcenter kommen für Investitionen bzw. Entwicklungen für die Familie in Frage, lediglich für Hotels haben sich die Mladeks noch nicht erwärmen können. „Wir schließen es nicht aus, aber da fehlt uns die Betreibererfahrung. Grundsätzlich wollen wir, wenn wir eine Immobilie halten, sie auch selbst managen. In anderen Bereichen, etwa im sehr speziellen Bereich der Shoppingcenter-Entwicklung, arbeiten wir mit Partnern zusammen.“ Das Grazer Center West wurde etwa gemeinsam mit dem Linzer Family Office Kaufmann erworben (und soll nach einer Mieterumstrukturierung und einem Refurbishment im Herbst 2013 neu eröffnet werden). Die Familie Kaufmann hat einerseits durch Einkaufszentren in Kroatien Erfahrungen gesammelt, andererseits ohnehin hohe Bauträger- und Architekturkompetenz. Mladek: „Wir suchen solche Kooperationen z. B. mit Familien, die wie wir denken und eine ähnliche Einstellung haben. Das bringt alle schneller zum Erfolg und macht Spaß.“



>

Umsatz kommen, dass es selbst für Erhaltungsmaßnahmen knapp wird (siehe auch „Mietregulierung vernichtet Mietwohnungen“ auf Seite 40). Weil das mittelfristig zu einer Situation führt, die weder für Mieter noch für Vermieter sinnvoll ist, argumentieren viele Interessenvertretungen seit Langem für ein neues, vor allem einfach nachvollziehbares Mietrecht. Die Aussicht, dass sich verfeindete Fronten wie Arbeiterkammer und Wirtschaftskammer oder ÖVI einigen werden, halten aber eigentlich alle Experten für äußerst mager.

Büro bis Forst

Wer sich intensiver mit dem Immobilienbereich auseinandersetzt, erkennt die Vorteile der einzelnen Nutzungsarten. Die optimale Immobilienart gibt es dennoch nicht. Family Offices, die sich Immobilien zum eigenen Geschäftsfeld gemacht haben, verfolgen ganz unterschiedliche Strategien. „Wir visieren immer wieder Gewerbeimmobilien in Wien an, kommen letztendlich aber nicht auf die entsprechende Rendite, weswegen wir in die Bundesländer gehen“, erzählt Julia Mladek, die ihren Job in London an den Nagel gehängt hat, um in Wien in den Familienbetrieb Pallas Athene Property einzusteigen. „Es macht keinen Spaß, ein Bürohaus um 4 oder knappe 5 Prozent Rendite zu halten, da geh ich lieber in B-Städte und dafür A-Lagen. Für 6 Prozent in Wien muss man in schlechtere Lagen, und das wollen wir nicht.“

Andere haben Tankstellen für sich entdeckt, wieder andere den Forstbesitz. Dort ist der Ertrag aus der Bewirtschaftung marginal, die Bodenpreise steigen in Krisenzeiten jedoch genauso an und der persönliche Entspannungsfaktor im ländlichen Anwesen mag auch eine Entscheidungshilfe sein. Nicht so für die Nachkommen der Rothschild, gut 6.000 Hektar in Langau beim Ötscher (mehr als die Hälfte vom familiären Waldbesitz in Österreich) sind derzeit am Markt. Der potenzielle Käuferkreis hierfür ist freilich nicht allzu groß. Neben der stattlichen Summe wird der Käufer einen ordentlichen Rucksack voll Liebhaberei mitbringen müssen.

Ursache für den Verkauf der Ötscher-Wälder ist der Generationenwechsel in der Familie. Mit Stiftungen versuchen manche Eltern, dagegenzuwirken, dass das über Generationen aufgebaute Vermögen im Bruchteil eines Lebens verjubelt wird. Dabei stellt die Studie „Mythos Family Office“ vom bayrischen Finanzzentrum fest: „Vermögensinhaber, die ihr Vermögen selbst erwirtschaftet haben, erweisen sich gegenüber Inhabern von mehrheitlich geerbtem Vermögen tendenziell als risikofreudiger.“

Glücklich ist die Familie, in der Eltern und Kinder die Interessen oder gar eine Vision teilen. Julia Mladek: „Wir wollen ein Familienunternehmen aufbauen, uns verwirklichen und damit das Kapital auch vermehren. Wir veranlassen also nicht aus Angst heraus, sondern aus Willen.“ ■

geht um Vertrauen.

Über die Jahre hat sich unser Portfolio stabil entwickelt – auf Basis einer langfristigen Strategie und der sorgfältigen Abwägung von Chancen und Risiken. Dem Vertrauen unserer Anleger gerecht zu werden, ist die Aufgabe, der wir uns täglich stellen. Hier investieren Sie in ehrliche Partnerschaft. Informationen über die S IMMO Aktie: www.simmoag.at

Weil die Realität zählt.





DER ERBE >

FRIEDRICH L. HARDEGG

Die meisten vermögenden Familien, die Immobilien nicht bloß als Assetklasse sehen, sondern als Geschäftsfeld gewählt haben, gehen ins Development. Dort sind die Margen am interessantesten.

Friedrich L. Hardegg hingegen betreibt eine Hausverwaltung. „Wir haben unsere eigenen Häuser betreut und stellten natürlich einen gewissen Qualitätsanspruch“, erzählt Hardegg. Diese Dienstleistung habe man dann auch am Drittmarkt angeboten und nun verwaltet der Mann, der sich in Österreich offiziell nicht mehr mit dem Titel Graf schmücken darf, mit seinem Team in der Wiener Annagasse alle möglichen Immobilienarten: von der Villa über das klassische Zinshaus bis zum Grand Hotel oder Ringstraßenpalais.

Wenn der 44-Jährige von nachhaltiger Bewirtschaftung spricht, meint er weniger zertifizierte Gebäude als das, was er in seinem zweiten Beruf leben muss, um zu überleben: „In der Forstwirtschaft müssen sich die Generationen, die jetzt am Werk sind, zurückhalten. Man kann nur so viel Wald abholzen, wie gesund ist, damit er weiter nachwächst.“

So wie Grund und Boden die Basis für das forstliche Wirtschaften darstellt, sieht es Hardegg auch bei Immobilien. Verkaufen würde er die Objekte auch bei guter Marktlage nicht. „Wir verkaufen eigentlich nie, wenn, dann kaufen wir dazu, auch am Land. Manche Häuser tragen am Anfang noch nichts, erst mit

der aktiven und manchmal auch langfristigen Bewirtschaftung werden sie zu attraktiven Objekten. Über Generationen betrachtet, ergeben sich mitunter enorme Wertsteigerungen.“

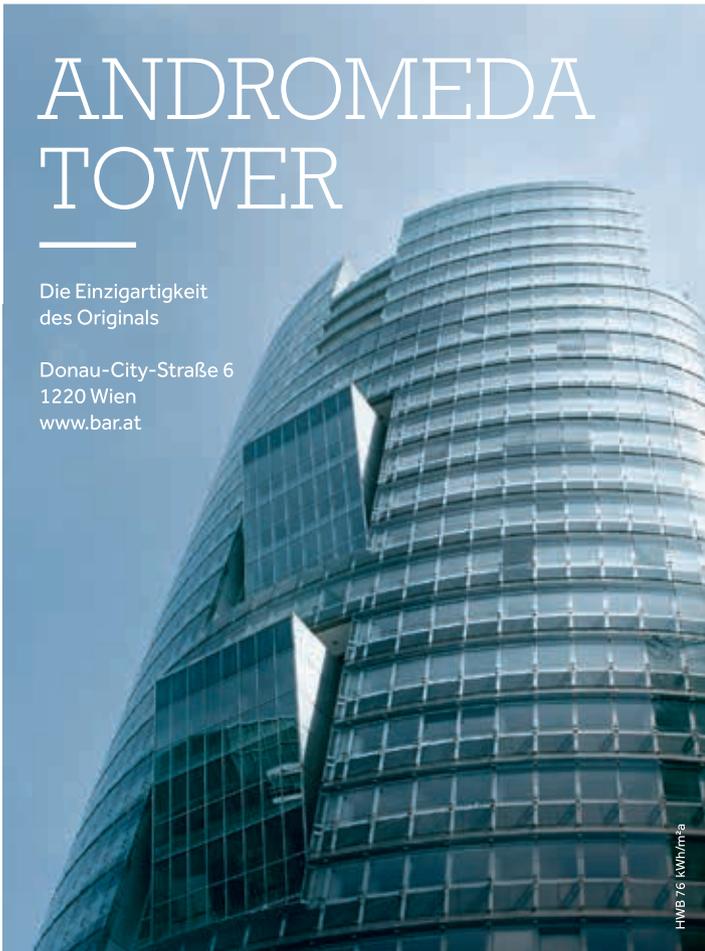
Auf die Frage der Asset Allocation des Familienvermögens meint Hardegg: „In der Diversifizierung sind uns gewisse Grenzen vorgegeben“ – Immobilien sind eben nicht so fungibel und schon gar nicht der 2.400 Hektar große Forstbesitz im Pielachtal. „Die Forstwirtschaft wirft natürlich nur geringe Erträge ab, es ist aber auch ein Geschäft, das einen gewissen Erholungswert hat und inspirierend ist“, erzählt Hardegg. Freilich gibt es auch hier Optimierungspotenzial: Derzeit renoviert Hardegg die rund 20 Gehöfte nach und nach, alle mit Einzellage, feinem Ausblick und mitten im Grün. „Wo bekommt man denn das noch?“, freut er sich. Die sanierten Höfe werden vermietet – jagen, fischen etc. inklusive. Die einzigen Nachbarn, mit denen sich die Mieter arrangieren müssen, sind schottische Hochlandrinder, sie erledigen die Erhaltung des Grünlandes zwischen den Häusern und der Kulturlandschaft in steilen Lagen. Seit mittlerweile 21 Jahren ist Hardegg auch Biobauer.

„Vermögen heißt nicht unbedingt, dass man einen hohen Ertrag hat“, verweist der Vater dreier Kinder auf die Forstwirtschaft, aber auch auf den Erhalt von Vermögen, und wird plötzlich politisch: Hier sei die Rolle des Staates wesentlich, der das Eigentum auch sichert. Wenn aber Vermögen besteuert werde, gerät das System aus dem Gefüge.

ANDROMEDA TOWER

Die Einzigartigkeit
des Originals

Donau-City-Straße 6
1220 Wien
www.bar.at



HWB 76 kWh/m²a

**BÖRSE
BUROS**
AM RING

MEHR RAUM FÜR
ERFOLG.



Das Schmuckstück Wiener Börse bietet eine perfekte Kulisse für erfolgreiches Wirtschaften auf hohem Niveau. Effizient, flexibel, großzügig: Geboten wird intelligente Infrastruktur, die sich dem Mieter anpasst, umfassendes Service und die Weltstadt mit der höchsten Lebensqualität in walking distance.

HWB 182 kWh/m²a

WWW.BOERSEBUEROS.COM



Inspired
by the
city. Powered
by the
building.

www.fleischmarkt1.at

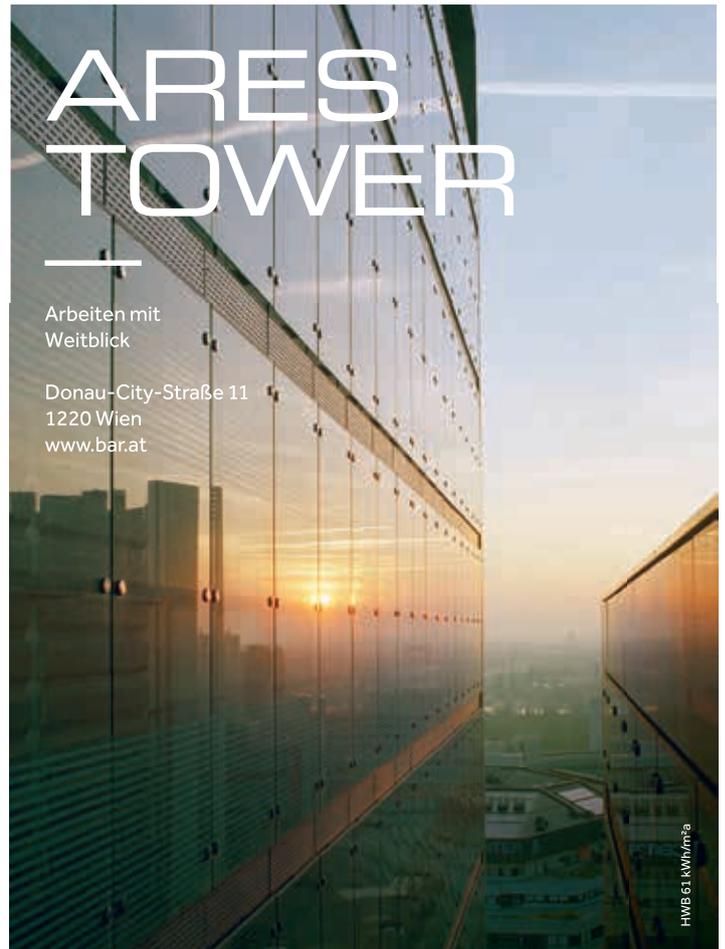
**FLEISCH
MARKT**
Premium
Offices

HWB 51 kWh/m²a

ARES TOWER

Arbeiten mit
Weitblick

Donau-City-Straße 11
1220 Wien
www.bar.at



HWB 61 kWh/m²a

7 VOR > UR TEILE

1
v

Der neue Vorstand der DECA: Werner Kerschbaumer/Siemens, Mark Wittrich/Porr Real FM, Christian Schwaiger/IKB, Udo Altphart/Energie Comfort, Heinz Mihatsch/Bacon Gebäudetechnik (v. l. n. r.)

CONTRACTING IST TOT

Als Buh-Thema war es bereits verschrien, das Contracting. Nun wird dem Thema dank Nachhaltigkeitstrend wieder neues Leben eingehaucht, und ein ehemals kleiner elitärer Verein hat sich dazu neu aufgestellt: DECA (Dienstleister Energieeffizienz und Contracting Austria) hat sich völlig neu aufgestellt und verbreitert. „Ziel ist es, alle Planer, Investoren, Auftragnehmer und -geber und auch öffentliche Stellen und Energieagenturen als Mitglieder zu gewinnen“, erklärt Obmann Heinz Mihatsch. „Es muss nicht immer nur Einsparingscontracting sein“, so Mihatsch weiter. Es gehe um Themen wie Monitoring, Smart Metering etc. Der Verein verstehe sich als Interessenvertretung für Energieeffizienz(dienstleistungen) und als Thinktank. www.deca.at

2
>

NACHHALTIGKEIT WIRD BEREITS ALS NORMALITÄT GELEBT

Falsch. Wären wir schon so weit, bräuchten wir keine Vereine und Zertifizierungsverbände. Und die Anwälte von CMS hätten sich einen Haufen Arbeit erspart. In einer länderübergreifenden Zusammenarbeit haben sie die ersten europaweit geltenden Standardklauseln für grüne Mietverträge erstellt und im Web für die Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Der sogenannte e-Guide zeigt Investoren, Objektverwaltern und Mietern, wie sie ihre Mietverträge europaweit optimieren können. Inhaltlich reichen die Textvorschläge vom Einsatz energiesparender Techniken wie LEDs, über den Umgang mit Abfall bis hin zur Integration von Gebäudezertifikaten wie BREEAM, LEED, DGNB in den Vertrag. Auch die ständig notwendigen Modernisierungsadaptionen werden mittels Klauseln geklärt. „Immobilienverwalter werden sich insbesondere für das Kosteneinsparungspotenzial interessieren, das sich durch die Standardisierung der Rechtstexte ergibt. Anleger können so ihre Investitionen schützen, da die Nachhaltigkeit der Immobilie während ihrer Lebensdauer aufrechterhalten wird“, erklärt Nikolaus Weselik, Partner bei CMS Reich-Rohrwig Hainz in Wien.

eguides.cmslegal.com/greenleaseclauses

Eine der grünen Klauseln schreibt dem Mieter den Einsatz energieeffizienter Beleuchtung vor.





Neu, strahlend und Ressourcen verbrauchend: Moderne Bürogebäude brauchen deutlich mehr Energie als alte, wie eine Analyse des Portfolios der CA Immo AG deutlich macht.

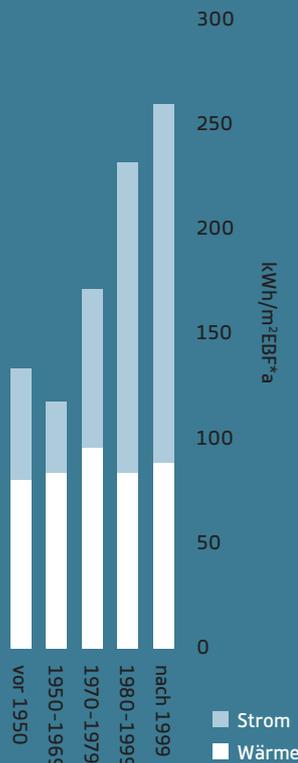
< 3

NEUE GEBÄUDE BRAUCHEN WENIGER ENERGIE

Blau und grün ist die neue Immobilienwelt. Wie nachhaltig sind neue Gebäude aber wirklich? Eine Analyse des Portfolios der CA Immo fand Verblüffendes heraus: Je moderner die Gebäude, desto mehr Energie wird verbraucht. Objekte aus den Jahren 1950 bis 1979 verbrauchen weit weniger Energie als danach errichtete. Während der Energieverbrauch für Wärme vergleichsweise stabil ist, egal wann das Objekt errichtet wurde, zeigen neuere Gebäude einen dramatisch höheren Stromverbrauch. Der Grund dafür liegt in der höheren Technisierung dieser Gebäude. Dass die Unterschiede allerdings so frappant sind, hat auch den Vorstand der CA Immo überrascht. Wie kann man nun als Eigentümer Herr der Lage werden? Schwer bis gar nicht. Als Betreiber ist es schon äußerst fortgeschritten, dass man über den Stromverbrauch der Mieter Bescheid weiß. Nutzer schließen ihre eigenen Energieverträge ab und agieren auch so, wie sie wollen, wenn es um Energieverschwendung geht. Zeigt sich in der Statistik ein großer Ausreißer, kann man als Eigentümer den Kontakt mit dem Mieter suchen. Langfristig könnten sogenannte All-in-Mietverträge, die die Betriebskosten zu einem fixen Preis beinhalten, einen Anreiz für den Investor bieten. Dafür müsste sich aber nicht nur in Österreich beim Mietrecht einiges ändern.

AUSWERTUNG UNTERSUCHTES PORTFOLIO

Spezifischer Endenergieverbrauch der Objekte nach Alterskategorie



4
v

ANLAGE: RISIKOARM IST IN

Laut einer Umfrage der Union Invest verspüren Immobilieninvestoren allmählich wieder einen größeren Risikoappetit. Unter den britischen Investoren ist „Rendite“ mit deutlichem Abstand das Anlagemotiv Nummer eins; auch in Frankreich und Deutschland steigt die Bereitschaft, die traditionell stärker ausgeprägte Sicherheitsorientierung abzulegen. Auch INREV berichtet erstmals seit der Krise, dass die Investoren wieder mehr Risiko nehmen. 43 Prozent der in einer Umfrage interviewten Investoren würden sich derzeit für Value Added Funds (und nicht für Core) interessieren, 2012 waren das hingegen nur 21,9 Prozent.

6 >



Was sollen Investoren denken? Österreichs Immobilienmarkt ist nur mäßig transparent.

MARKTBERICHTE FÜHREN ZU MEHR TRANSPARENZ

Viele Marktberichte verderben die Übersicht. Vergleicht ein ausländischer Investor die heimischen Analysen zum Gewerbeimmobilienmarkt, stellt er mitunter herbe Differenzen fest (von bis 68.000 Quadratmeter bei der Neufäche etwa). Herwig Teufelsdorfer, Vorstand des Vereins IMMQU, hält diesen Zustand für eine Zumutung und rief daher eine Initiative zur Vereinheitlichung der Marktberichte ins Leben. Bis es soweit ist, wird es allerdings wohl noch dauern, derzeit beschäftigen sich zwei Diplomarbeiten damit, herauszufinden, welche Anforderungen die Investoren eigentlich haben. Bis man das erforscht hat, können selbige einfach die opportunerer Zahlen für ihre Rechnungen aussuchen.

5
v

INVESTOREN LIEGT WERTSTEIGERUNG AM HERZEN

Das mögen Investoren: Stabilität und konstante Mieteinnahmen sind für institutionelle Anleger die wichtigsten Kriterien für Immobilieninvestments. Was ihnen hingegen überraschenderweise eher egal ist: die Wertsteigerung der Objekte. Das ergab eine Umfrage der IREBS, der International Real Estate Business School an der Universität Regensburg. 95 Prozent der Befragten gaben an, dass ein stabiles und wenig volatiles Investment am wichtigsten wäre. 85 Prozent meinten, die Mietrendite wäre auch noch wichtig. Die allseits immer wieder als so wichtig dargestellte Wertsteigerung war den Befragten – die gemeinsam immerhin Assets im Wert von 87 Milliarden Euro managen – ebenso unwichtig wie das Motiv „Inflationsschutz“. Ängstlich stimmt die Interviewten vielmehr die Sorge, dass es kaum geeignete Objekte gibt, in die sie investieren können. Die Volatilität der Märkte sowie die geringe Fungibilität bereiten den Managern ebenfalls Sorgenfalten.

7 > PREISE DER EIGENTUMSWOHNUNGEN IN ÖSTERREICH STEIGEN

Falsch. Alexander Ertler von Immobilien.net analysiert: Die Preise werden nur durch die Hotspots nach oben geschraubt. In der Steiermark, in Niederösterreich und im Burgenland sieht es eher mager aus, was die durchschnittliche Preisentwicklung bei neuen Eigentumswohnungen betrifft. Rechnet man den Verbraucherpreisindex ab, verlieren die Wohnungen in diesen Bundesländern sogar an Wert. Nach dieser Berechnung rutscht selbst Gesamtösterreich ins Minus.

EIGENTUMSWOHNUNGEN NEU

Bundesland	Medianpreis 2012 in Euro	Preisveränderung*	Veränderung nach VPI** 2,4 %
Vorarlberg	3.111	+ 5,4 %	+ 3,0 %
Tirol	3.544	+ 4,6 %	+ 2,2 %
Wien	3.643	+ 4,5 %	+ 2,1 %
Kärnten	2.926	+ 4,1 %	+ 1,7 %
Salzburg	3.683	+ 3,0 %	+ 0,6 %
Oberösterreich	3.294	+ 2,8 %	+ 0,4 %
Österreich	3.464	+ 2,3 %	- 0,1 %
Niederösterreich	2.962	+ 1,6 %	- 0,8 %
Steiermark	2.790	+ 1,6 %	- 0,8 %
Burgenland	1.897	+ 1,0 %	- 1,4 %

* zum Vorjahr

** Verbraucherpreisindex 2012; Quelle: Statistik Austria

Auf und ab – das mögen Investoren gar nicht. Stabilität ist wichtiger als Wertsteigerung.





GOLDENES QUARTIER

OFFICE

TUCHFLAUBEN



Kontaktieren Sie unser Vermietungsteam: CBRE +43/1/533 40 80 | EHL +43/1/512 76 90

EINZIGARTIGE BÜROFLÄCHEN AB 250 m²
www.goldenesquartier.com





[www > Strichcode](#)

Shopping von morgen: Tesco installierte Poster mit Supermarkt-Ware im öffentlichen Raum – und die Leute kauften mittels Smartphone fleißig ein.



WWW gegen EKZ

Online nimmt dem stationären Handel nach und nach den Umsatz weg. 16 Prozent sind es derzeit schon. Bei umsatzabhängigen Mieten kommen Einkaufszenter-Betreiber und Eigentümer bald unter gehörigen Druck. Immobilienprofis reagieren zaghaft bis ratlos.

Die U-Bahn kommt nicht. Die drei Minuten Wartezeit, bis sie in die Station einfährt, sind leicht überbrückt: Man kauft einfach die Lebensmittel für das Abendessen ein. Wie das geht, hat der britische Handelskonzern Tesco vorgemacht. Er installierte in einer U-Bahn-Station in Seoul, Südkorea, lebensgroße Poster von

seinen Supermarktregalen. Der unter der Produktabbildung platzierte **Strichcode** wird mit dem Handy eingescannt und – schwupps – wird die Ware nach Hause geliefert.

Zukunftsmusik aus Asien? Mitnichten. Das Experiment hat auch schon am Londoner Flughafen Gatwick funktioniert.

Wegen Erfolgs wurde es gleich verlängert. „Der Kaufakt ist mobil geworden. Wir kaufen zu Hause, im Geschäft und unterwegs“, meint Wolfgang Richter, Geschäftsführer des Retail-Beraters Regio-Plan. Allein der Onlinehandel ist de facto bereits eine Bedrohung für immobile Geschäftsflächen. 7 Prozent Onlinetransaktionen generieren 16 Prozent des gesamten Handelsumsatzes, fand eine **aktuelle Studie von Roland Berger** heraus. Das dürfte eigentlich gar nicht überraschen, schon gut ein Jahr davor, 2011, gab Regio-Data bekannt, dass der Onlinehandel in Österreich um 14 Prozent gewachsen war und bei 7 Milliarden Euro lag. Nicht genug, dass der Umsatzanteil via Internet jetzt schon beachtlich ist, die weitere Bedrohung des stationären Handels liegt in dem rasanten Wachstum – der Bundesverband des Deutschen Versandhandels (bvh) stellte fest, dass 2012 das prozentuale Wachstum des E-Commerce gegenüber 2011 gar **27,2 Prozent** betrug.

Verkaufsflächen werden reduziert

Der Handel selbst reagiert auf das veränderte Kundenverhalten mit starken Online-Stores und trendigen **Pop-up-Stores**. Auch hier entgehen den Bereitstellern von Handelsflächen die (indirekten) Einnahmen aus den Mieten. Was die Verschiebung der Umsätze nämlich für den Shoppingcenter-Betreiber und -Eigentümer bedeutet, ist leicht nachzuvollziehen, wenn man bedenkt, dass die Mietverträge umsatzabhängig sind. Der Umsatz bröckelt nach und nach weg. Szenarien, in denen der Shop in der Mall nur mehr eine Abholstation („Click and Collect Store“) ist oder – umgekehrt – in denen eine Markenwelt erlebbar wird, die Bestellung selbst aber übers Smartphone oder zu Hause getätigt wird, sind alles andere als utopisch. Kurt Schneider, Geschäftsführer von Ekazent: „Die Auswirkungen des Onlinehandels sind bereits spürbar, vor allem am Beispiel im Buchhandel, der bisher am stärksten betroffen ist. Hier wurden und werden die Verkaufsflächen

>

www > aktuelle Studie von Roland Berger

Roland Berger Strategy Consultants und ECE haben ca. 42.000 Kunden befragt und 2.000 Kunden einen Monat lang bei jeder Transaktion begleitet, um den Konsum der Zukunft zu erforschen. Die wichtigsten Ergebnisse:

- Der Preis sei nicht das entscheidende Kriterium für die Wahl des Einkaufskanals – Warenverfügbarkeit, die Möglichkeit des An-/Ausprobierens oder Beratung und Information rechtfertigen sogar höhere Preise offline.
- Einkäufe werden laut der Studie häufig online vorbereitet und dann aber im Geschäft getätigt. Diese Kaufakte generieren einen elfmal höheren Umsatz als im umgekehrten Fall.
- Die „Digital Natives“ – also die Generation, die mit den Neuen Medien aufwächst – seien für den stationären Handel nicht verloren. Es gebe eine große Gruppe junger und sehr internetaffiner Konsumenten, die fast ausschließlich offline einkauft.
- Auch eine Binsenweisheit bestätigt die Studie: Die Kunden sind heterogen und kaufen über verschiedene Kanäle ein – Multi-Channeling heißt das in der Branche.

www > 27,2 Prozent

Forschungsinstitut TNS Infratest im Auftrag des Bundesverbands des Deutschen Versandhandels e.V. (bvh).



www > Pop-up-Stores

Das sind spontane Shops, die in ehemaligen, heruntergekommenen Fabrikhallen oder im Penthouse über dem 5-Stern-Hotel für nur kurze Zeit aufgemacht werden. Oder in jeder anderen Location, allerdings immer gerne abseits der üblichen Handelsflächen. Es gilt: Nur die Eingeweihten erfahren davon, meist über Mundpropaganda oder soziale Netze. In ist, wer es weiß und kommt – und dann die vielleicht exklusiv nur bei solchen eventartigen Stores angebotene Kollektion kauft. Oft zu Preisen, die dem „Kult-Status“ entsprechen. Adidas, Louis Vuitton, H&M, Gucci etc. setzen schon regelmäßig auf dieses Format. Sogar der US-Koloss Walmart ließ in Südkalifornien zwei Shops aufpoppen, nur um die Konsumenten auf seine Website aufmerksam zu machen. In Kanada installierte der Handelsgigant letzten August ein temporäres Schaufenster, um Spielwaren zu verkaufen. Das Sommerloch war gerettet und Window-Shopping hatte eine völlig neue Bedeutung.

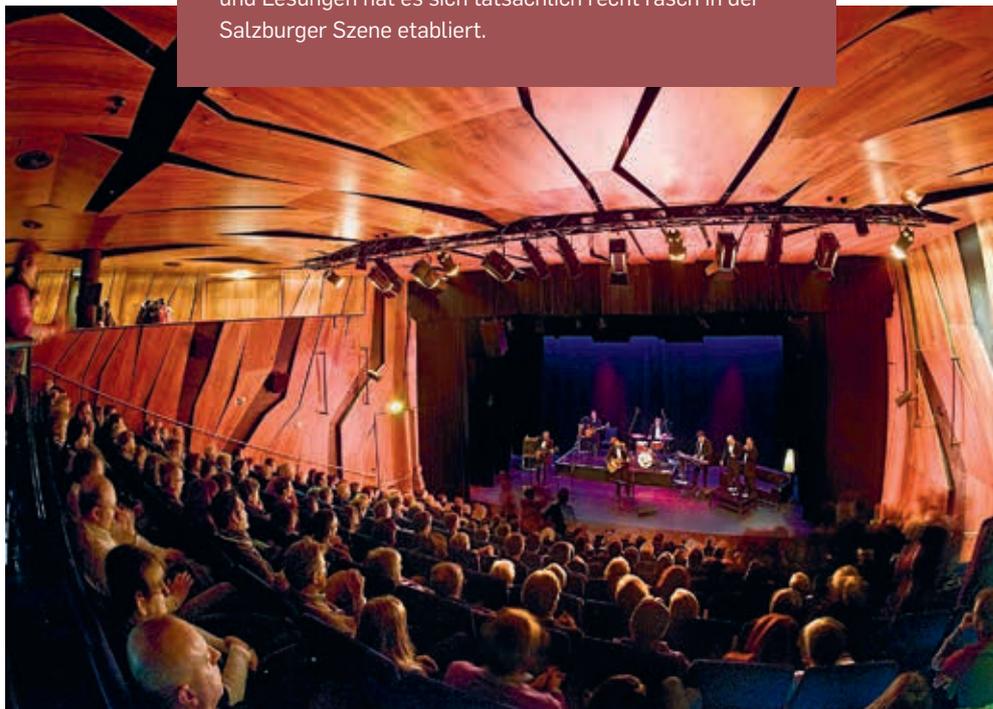
EKZ > „Future-Lab-Center“

Wir werden dort eine größere Zahl an neuen „Features“ ausprobieren, um den Kunden den Aufenthalt im Center angenehmer und/oder spannender zu gestalten. Das geht von technischen Dingen (Smartphone-App) über eine Verbindung mit sozialen Netzwerken hin zu weniger technischen Serviceleistungen. Dabei ist vor allem der „Labor“-Gedanke wichtig – wir probieren einfach ganz viel aus [...]

Beste Grüße
Christian Stamerjohanns
Leiter Public Relations / Pressesprecher
ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG

EKZ > Eigenes Theater

Das Oval ist Europas erstes Kunst- und Kulturzentrum in einem Shoppingcenter. Mit Musik, Kabarett, Kleinkunst und Lesungen hat es sich tatsächlich recht rasch in der Salzburger Szene etabliert.



> bereits reduziert.“ Das Thema Umsatzmieten werde laut Schneider schon bald zum Diskussionspunkt werden.

Wobei derzeit einer der Diskussions Teilnehmer die Veränderung noch kaum bis gar nicht realisiert hat, kritisiert Wolfgang Richter: „Endinvestoren haben das noch überhaupt nicht verstanden. Ein Fonds, der seine Rendite auf die zweite Kommastelle genau ausrechnet, hat Prämissen. Sie begreifen aber nicht, dass sich diese Prämissen sehr schnell verändern und ihre Rechnung dann nicht einmal mehr vor dem Komma stimmt!“

Center reagieren unterschiedlich

Einer der größten Shoppingcenter-Entwickler und -Betreiber Europas, die ECE-Gruppe, reagiert auf die drohende Veränderung mit zwei „**Future-Lab-Centern**“, wo der Konzern allerdings hauptsächlich digitale Maßnahmen wie soziale Netzwerke oder Apps zur Orientierung vor Ort testet. Marcus Wild, Chef der zur Spar-Gruppe gehörenden SES, ist davon überzeugt, dass Einkaufszentren der Zukunft eine hohe Aufenthaltsqualität haben müssen. Im vielfach ausgezeichneten Europark Salzburg gibt es etwa ein Haubenlokal oder auch ein **eigenes Theater**. Als saisonales Event wurde im Winter z. B. eine **Frühlingswiese** im Center installiert. Wild: „Die Auswirkungen werden von Branche zu Branche unterschiedlich sein. Die Umsatzmiete wird die eine oder andere Eintrübung erfahren, ja. Manche Branchen werden sich in den Größen der Shops ändern. Im Durchschnitt werden sie eher kleiner werden. Die Anzahl der Stores wird sich jedoch erhöhen, der Bedarf nach qualitativ guten Flächen weiter steigen.“

Mitbewerber Markus Pichler, Österreich-Chef von Unibail-Rodamco, gibt sich ebenso unaufgeregt. Die Center werden als „sozialer Treffpunkt“ positioniert und „starke Standorte können leichter den Fokus auf attraktive Fixmieten verändern“.

Gegentrend: Kärcher und Co.

Ein möglicher Grund für Pichlers und Wilds Gelassenheit ist in einem Gegenteil zu finden. Monobrands drängen immer mehr mit Show-Rooms und Ähnlichem Richtung Kunden – in echt und nicht virtuell. Bestes Beispiel: Apple. Ein Produkt für eine technikaffine Zielgruppe setzt massiv auf eigene Geschäfte vor Ort und bereitet damit den Riesen wie Saturn und Mediamarkt mehr Kopfzerbrechen, als diese durch den Onlinehandel haben.

Auch die Mobilfunkbetreiber leisten sich Outlets, und Google wird in Zukunft ebenso auf „reale Geschäftsflächen“ setzen. Selbst Firmen aus ganz anderen Segmenten, wie z. B. Kärcher oder aktuell ein Kettensägenhersteller, suchen in Österreich Standorte, um sich mit Flagship-Stores zu positionieren. Hier wird erlebbar gemacht, was im Internet gekauft werden kann. „Showrooming“ nennt sich der Hoffnungsträger.

Frequenzabhängige Mieten

Das Problem der Mieten wird damit allerdings nicht gelöst. Eine mögliche Variante wäre, künftig statt des Umsatzes die Frequenz als maßgebliches Kriterium zu vereinbaren. Damit würden Shoppingcenter-Betreiber plötzlich stärker ins Risiko genommen, da sie für entsprechende Besucherströme bezahlt werden würden. Auch pauschale und viel kürzere Mietverträge könnten in Zukunft normal werden. Für Regioplan-Chef Richter, der zu dem Thema ein eigenes **Symposium** gestaltet, steht fest: „Derzeit haben wir, wenn wir die zukünftige Entwicklung des Handels antizipieren, **zu viel und schlichtweg falsche Flächen**. Bei den Immobilienverantwortlichen ist diese Veränderung noch nicht angekommen. Sie sehen wohl irgendwie die Gewitterwolken, aber den Schirm haben sie noch nicht aufgespannt.“ ■



EKZ > Frühlingswiese

Während der Wind draußen noch Schneeflocken waagrecht durch die Luft trieb, blühte im Salzburger Europark schon der Frühling auf: echter Rasen, Blumenbeete und eine Sandkiste sollten das Shoppingcenter zu einem Ort des Erlebnisses machen.

EKZ > Symposium

15. Europäisches Shopping Center Symposium –
We are multi CHANNELING!
25. April 2013, Palais Ferstl, Wien
www.regioplan.eu

EKZ > zu viel und schlichtweg falsche Flächen

Fachmarktzentren werden z. B. laut Experten zu den Verlierern in der Multi-Channel-Welt zählen. Außer, sie wandeln sich zu sogenannten Hybrid-Malls, wie Steffen Hofmann von Henderson Global Investors Limited auf dem CoRE-Handelsimmobilientag ausführte. Darunter versteht Hofmann ein neues Konzept, das letztendlich aber erst einem Shoppingcenter entspricht (zentraler Eingang, höherwertige Mieterstruktur statt Diskonter, Architekturakzente, Gastronomieangebot, Center-Management und zielgruppengerechtes Marketing).

Business Park Vienna – for global business



Eine Top-Lage, ein sicheres wirtschaftliches Umfeld und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Das sind drei gute Gründe für die Wahl eines Firmensitzes.

AUF EINEN BLICK > BUSINESS PARK VIENNA

- Top-Lage, moderne Architektur
- 15 Minuten zur Stadtmitte
- 20 Minuten zum Flughafen Wien
- Direktanbindung an das Autobahnkreuz und das öffentliche Verkehrsnetz
- Gesamtnutzfläche 230.000 m²
- 131.000 m² Büro- und Geschäftsflächen
- 3 Parkgaragen, 2.000 Stellplätze
- 24-Stunden-Portier- & Security-Service
- Wiens höchste Event-Location: „ThirtyFive“
- 2-Hauben-Restaurant: „dasTurm“
- Restaurants, Cafés und Bars
- Shoppingzone und Nahversorgung
- Fitnesscenter, Kindergarten
- Konferenzräume, 4-Sterne-Hotel, Miet-Apartments
- Kino, Sport- und Golfplatz vor der Tür
- Eigentümer: IMMOFINANZ Group

Der Business Park Vienna liegt im Süden von Wien unmittelbar bei dem Erholungsgebiet Wienerberg und ist einer der größten Büro- und Geschäftsstandorte der Stadt. Die vom italienischen Stararchitekten Massimiliano Fuksas entworfenen Bürotürme Vienna Twin Tower prägen die Skyline und sind ein weithin sichtbarer Blickfang. Der Standort punktet mit einem Mix aus internationalen Unternehmen, Shopping-, Gastronomie- und Freizeitangeboten wie Kino, Fitnessstudio, Laufstrecke und Golfplatz vor der Tür.

Intelligente Büros

Die einzelnen Bürogebäude erfüllen die unterschiedlichsten Anforderungen. Vom Kombibüro bis zum Open-Space-Office sowie prestigeträchtigen und effizienten Bürolösungen lässt sich im Business Park Vienna jeder Mieterwunsch umsetzen. Kleinbüros als auch Mieteinheiten von mehreren 1.000 Quadratmetern sind realisierbar – bis zu 2.600 Quadratmeter stehen auf einer Ebene zur Verfügung. Neben der hochwertigen technischen Ausstattung beeindruckt die Räume durch Helligkeit und Transparenz.

Work-Life-Balance

Internationale Unternehmen schätzen besonders die geografische Lage des Standorts am Wienerberg, wie beispielsweise

Barbara Potisek-Eibensteiner, CFO der RHI AG: „Der Business Park Vienna überzeugt durch seine Nähe zum Flughafen und die unmittelbare Autobahnanbindung zu unseren österreichischen Standorten.“ Für Laurent Pernet, Generaldirektor von Peugeot Citroën Österreich, bietet der Business Park Vienna einen echten Mehrwert: „Wir haben hier ein zeitgemäßes Bürokonzept vorgefunden, das die Modernität unserer Marken Peugeot und Citroën zum Ausdruck bringt. Zudem finden unsere Mitarbeiter verschiedene Cafés, Restaurants und Shoppingmöglichkeiten in der Nähe ihres Arbeitsplatzes vor.“

On top of Vienna

Neben Top-Lage und dem Angebot an Top-Büros punktet der Business Park Vienna mit zwei weiteren exklusiven Highlights: Im 22. Stock des IMMOFINANZ-Towers liegt das Restaurant „dasTurm“, von den Gourmetkritikern des Gault Millau mit zwei Hauben ausgezeichnet. Ob Business-Lunch oder Abend-Dinner, das Team rund um Küchenchef Heinz Preschan bietet Spitzengastronomie auf internationalem Top-Niveau. Apropos höchste Ansprüche. Wussten Sie, dass im Business Park Vienna Wiens höchste Event-Location liegt? Ob Cocktail-Empfang oder Pressekonferenz, VIP-Meeting oder Business-Seminar – im neuen 600 Quadratmeter



- 1 Der Business Park Vienna ist einer der größten Büro- und Geschäftsstandorte Wiens.
- 2 Der Standort punktet mit einem Mix aus internationalen Unternehmen, Shopping-, Gastronomie- und Freizeitangeboten wie Kino, Fitnessstudio, Laufstrecke und Golfplatz vor der Tür.
- 3 Spitzengastronomie auf internationalem Niveau im 2-Hauben-Restaurant „dasTurm“.
- 4 Intelligentes Büro: Mit dem iPad können Mieter die Heizung, das Licht oder die Jalousie individuell so steuern, wie sie es gerade brauchen.
- 5 On Top of Vienna: VIP-Meeting oder Firmenevent im neuen „ThirtyFive“ im 35. Stock des Business Park Vienna. www.thirtyfive.at



großen Eventspace „ThirtyFive“ im 35. Stock des Vienna Twin Tower hat man einen einzigartigen Rundblick über die Stadt.

Mitten in Europa

Über 300 namhafte internationale Unternehmen agieren von Österreich und Wien aus in die ganze Welt. Zu Recht wird die Stadt an der Donau als „Drehscheibe zwischen West und Ost“ bezeichnet. Im globalen Wettbewerb der Standorte überzeugt Wien als Stadt mit der höchsten Lebensqualität, wie Studien immer wieder belegen. Dr. Eduard Zehetner, CEO der IMMOFINANZ AG und Eigentümer der Immobilie dazu: „Global agierende Unternehmen schätzen diese geopolitische Lage von Wien. Und der Business Park Vienna bietet ihnen dafür die größte Auswahl an repräsentativen Top-Büros. Nicht zuletzt punktet der Standort auch mit einem sehr attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.“ ■

KONTAKT > BUSINESS PARK VIENNA

Ihr neues Büro mit Weitblick
Tel.: + 43 1 880 90-2900

www.businessparkvienna.com

Fonds: so offen wie möglich

Das Mantra, die Inflationsangst treibe die Anleger in Sachwerte, ist mittlerweile allseits bekannt. Für Kleinanleger kommt da ein offener Immobilienfonds gerade recht. Die deutschen Fonds dieser Art sind gescheitert. Warum sollen die österreichischen halten?



Nur zwei der fünf offenen Fonds haben Wohnimmobilien als Investmentfokus.

Die üblen Nachrichten aus unserem Nachbarland scheinen die heimischen Anleger im letzten Jahr kaum beeindruckt zu haben. Nach der Reihe mussten deutsche offene Immobilienfonds schließen, weil sie zu wenig Liquidität hatten, um alle, die aussteigen wollten, auch auszubezahlen. In Österreich blieb das Vertrauen in diese Anlage dennoch hoch, 451 Millionen Euro an Mittelzuflüssen zählten die insgesamt fünf offenen österreichischen Immo-Fonds.

Die Anleger sind bis dato mit der als besonders sicher geltenden Anlageform stabil gefahren. Die Performance der Fonds liegt zwischen 2,1 und 4,67 Prozent.

Aussetzer auch in Österreich

Auch in Österreich hatten zwei Fonds die Rücknahme von Anteilsscheinen aussetzen müssen. Wenn das passiert, geht ein Wesensmerkmal des offenen Fonds verloren – die Möglichkeit, jederzeit seine Anteile zum aktuellen Preis zu verkaufen. Die beiden Fonds sind mittlerweile wieder „offen“ und im Vergleich zu Deutschland mussten sie nicht rückabgewickelt werden.

Die Gefahr einer Zwangsliquidation besteht auch in Zukunft kaum. Dafür gibt es mehrere Gründe. „In Deutschland gibt es insgesamt wesentlich mehr Fonds mit unterschiedlichen regionalen und/oder funktionalen Investitionsschwerpunkten wie z. B. Deutschlandfonds, Europafonds oder Weltfonds, vielfach mit einem Fokus auf Büroimmobilien“, analysiert Alexander Budasch von Bank Austria Real Invest. Mit der Fokussierung setzten sich diese Fonds einem hohem Marktrisiko aus. Der KanAm US-Grundinvest sei etwa zu 100 Prozent

in Amerika veranlagt gewesen, erklärt Hubert Vögel von Raiffeisen Immobilien KAG. Die Zielmärkte sind also wesentlich zur Beurteilung des Investitionsrisikos.

Einen weiteren Unterschied zu den gescheiterten Fonds erklärt Louis Obrowsky von Semper Real Estate: „Die in Österreich von Anfang an höhere vorgeschriebene Mindestliquidität von 10 Prozent des Fondsvermögens (statt 5 Prozent wie in Deutschland) stellt eine erhöhte Sicherheit dar.“

Der Hauptgrund des deutschen Desasters dürfte aber in der Vermischung von institutionellen und privaten Kleinanlegern liegen. „Viele institutionelle Anleger haben offene Fonds als Geldmarktersatz genutzt, ohne ein ernsthaftes Interesse an einem längerfristigen Investment in Immobilien zu haben. Werden dann große Summen innerhalb kurzer Zeit zurückgegeben, kann der beste Liquiditätspolster nicht helfen und der Fonds muss schließen“, sagt Peter Karl von der ERSTE Immobilien KAG. Dass dies in Österreich auch der Fall sei, verneinen die meisten Fonds (siehe Kasten).

Publikumsfonds blieben stabil

Um ein wahrheitsgemäßes Bild darzustellen, muss auch erwähnt werden, dass nicht alle Fonds in Deutschland rückabgewickelt werden mussten und manche völlig „unbeeindruckt durch die Krise geführt wurden“, wie es Alexander Budasch beschreibt. Große deutsche Publikumsfonds (sic!) hatten 2012 etwa ordentliche Mittelzuflüsse, insgesamt in der Höhe von 3,1 Milliarden Euro. >

OFFENE IMMOBILIENFONDS IN ÖSTERREICH

	Bank Austria Real Invest Immobilien Kapitalanlage GmbH	ERSTE Immobilien Kapitalanlage GmbH	Immo Kapitalanlage AG	Raiffeisen Immobilien Kapitalanlage GmbH	Semper Constantia Immo Invest GmbH
Marktanteil	61,70	14,75	7,16	12,85	3,55
Performance 2012 in %	3,53	3,3	3,45	2,1	4,67
Investmentfokus	Wohnen, Infrastruktur, Nahversorgung; Österreich	Wohnen, tlw. Büro und Gewerbe; Österreich und Deutschland (Hamburg)	Gewerbe (Büro, Fachmarkt- und Ärztezentren); Österreich und Deutschland	Büro und Logistik; paneuropäisch (vor allem Deutschland und Frankreich, etwas CEE)	Gewerbe (Einzelhandel, Büro, Logistik); Österreich und Deutschland
Ausgabeaufschlag in %	bis zu 3	3,5	3,25	3,5	bis zu 3
Managementgebühr in %	0,9	0,7 bis 1,4	1	0,7 bis 1,15	0,8
Liquidität, % des Fondsvermögens	25	11,33	17	14	14,75
Sind in Ihrem Fonds Institutionelle und Privatinvestoren gemischt?	„Der sehr konservativ ausgelegte Real Invest Austria ist von der Fondsstrategie und im Vertrieb als lupenreiner Publikumsfonds konzipiert. Wir sprechen keine institutionellen Investoren an und es gibt auch keine eigene Anteilsklasse für Großanleger. Nach den Auswertungen der depotführenden Banken haben wir weit mehr als 60.000 Privatanleger, der Anteil von Großanlegern liegt in der Größenordnung von 10 % des Fondsvolumens.“	„Gesetzlich vorgegebene getrennte Anteilsklassen für Kleinanleger und institutionelle Anleger gibt es in Österreich nicht. Wir als ERSTE Immobilien KAG steuern oben genanntem Thema entgegen, indem der Anteil von Großanlegern am ERSTE IMMOBILIENFONDS auf max. 10 % des Fondsvolumens beschränkt ist.“	„Institutionelle Investoren sind nur in sehr untergeordnetem Maße in unserem Fonds vertreten. Vom Procedere her gehen institutionelle Investoren nicht zur Bank und beteiligen sich an einem offenen Immobilienfonds, sondern suchen vorab das Gespräch mit dem Management, um auszuloten, ob ein Einstieg für sie überhaupt sinnvoll ist. Dadurch kommt man bereits vor einem potenziellen Einstieg mit diesem Investor in Kontakt und kann diesem im persönlichen Gespräch darlegen, dass dieses Produkt primär für Privatinvestoren aufgelegt ist.“	„Wir haben für die größten institutionellen Anleger mit dem R 320-Fonds einen eigenen Spezialfonds aufgelegt. Zudem können privatrechtliche Kündigungsfristen mit den Investoren vereinbart werden.“	„In unserem Fonds gibt es sowohl institutionelle als auch private Investoren. Der Anteil der privaten Anleger ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Die institutionellen Anleger bilden aber eine stabile Basis für den Fonds. Es besteht zu allen großen Anlegern ein intensiver und hervorragender Kontakt; zivilrechtliche Vereinbarungen hinsichtlich Kündigungsfristen und Mindesthaltedauer sind abgeschlossen bzw. werden angestrebt. In Österreich wurden offene Immobilienfonds nie als Cashsurrogat angeboten und verwendet.“



Wien und Österreich sind für alle Immo-KAGs so etwas wie das Rückgrat. In Risikomärkte zu gehen traut sich keiner.

>

Neben den beschriebenen Unterschieden zu den österreichischen Anlagemöglichkeiten gibt es auch Initiativen der VÖIG (Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften), Kündigungsfristen bei großvolumigen Anteilsrückgaben einzuführen. Der Fonds der ERSTE verpflichtet jetzt schon Großanleger zu solchen Fristen.

Natürlich stellt sich die Frage, bis zu welcher Mindesthaltedauer bzw. Kündigungsfrist man noch von einem offenen Fonds sprechen kann. Kurt Rossmüller von der IMMO Kapitalanlage KAG: „Ich würde ein Modell präferieren, wo man mit den jeweiligen Anlegern ab einem bestimmten Betrag (Vorschlag: 500.000 Euro) eine Behaltedauer oder Kündigungsfrist individuell, also bilateral, vereinbaren kann. Ich denke an den Fall, wo beispielsweise ein Anleger einen Veranlagungshorizont von drei Jahren

hat. In diesem Fall würde eine Mindestbehaltedauer von sechs Monaten oder zwei Jahren eben auch nichts nützen.“

Und wie sicher sind die Investitionen vor dem Inflationsungeheuer? Das hängt unter anderem von dem Immobilienanteil der Fonds ab. Die Mieterträge sind weitgehend an Verbraucherpreisindexe angepasst. Durch diese Komponente entsteht ein gewisser Inflationsschutz. „Es muss jedoch erwähnt werden, dass sich die Änderung der Verbraucherpreisindexe nicht zur Gänze in Mietpreissteigerungen widerspiegelt, da es Fix-, Staffel- bzw. nicht zur Gänze inflationsangepasste Mietvereinbarungen gibt“, so Rossmüller, der damit nicht einmal negative Werbung für die Fonds macht. Die Kritik, Immobilien als Allheilmittel gegen Inflation zu sehen, trifft nämlich auch alle anderen Anleger, die dem Bontongold blind nachlaufen. ■

BEI UNS IST IHRE IMMOBILIE IN DEN BESTEN HÄNDEN

BUWOG
facility management

buwogfm.at

PERFEKTE LÖSUNGEN FÜR DIE KOMPLETTBETREUUNG IHRER IMMOBILIE

- Wir betreuen Gewerbeimmobilien, Büros, Häuser und Wohnungen
- Wir senken Ihre Betriebskosten durch zentralen Einkauf
- Wir managen alle Geldangelegenheiten, die Ihre Immobilie betreffen
- Wir kümmern uns um Reinigung, Instandhaltung und Wartungsarbeiten
- Wir beraten und begleiten Sie von der Sanierungsplanung bis zur -fertigstellung
- Wir informieren Sie umfassend und verlässlich über Ihre Immobilie

Wir erstellen gerne ein interessantes Angebot für Sie.
Infos bei **Ing. Erich W. Fuchs, Tel.: +43 1 878 28-1551.**

BUWOG – Facility Management GmbH. Ein Unternehmen der **BUWOG-Gruppe.**

Land der Potenziale

Der Investmentmarkt Österreich gilt als klein und fein, als unaufgeregt und stabil. Das sind die Vorteile. Wir fragten aber nach, was mögliche Hindernisse für noch mehr internationale Immobilieninvestitionen in die Alpenrepublik sind.

„CEE-KOMPETENZ
VERLOREN“ >

KARL BIER
UBM

Man muss ehrlicherweise sagen, dass viele CEE-Kompetenzen verloren gegangen sind. Prag oder Warschau sind eine attraktive Alternative zu Wien. An der Entscheidung, ob sich ein Unternehmen in Wien ansiedelt, hat die hohe Lebensqualität halt nur einen geringen Anteil.

„CLOSED SHOP“ >

HANNS KASTNER
Frankonia

Österreich ist durchaus ein schwieriger Standort. Als Außenstehender fällt auf, dass das Land hinsichtlich der Transparenz im internationalen Vergleich hinten nach hinkt – ein „Closed Shop“, wie man so schön sagt. Wien selbst hat natürlich auch wenig kritische Maße, die Drehscheibenfunktion für Osteuropa ist längst verloren gegangen. Positiv ist aber: Der Markt zeichnet sich auch durch Stabilität und geringe Volatilität aus.

„HOHER WETTBEWERB“ >

PETER WENDLINGER
Hypo NOE

Ja, die negativen Seiten des österreichischen Marktes muss man ehrlichkeitshalber auch nennen: hoher Wettbewerb, Intransparenz, die Renditen sind zu gering und für die ganz großen Investoren sind die Transaktionen zu klein.



< „ZU KLEIN“
MARKUS NEURAUTER
Raiffeisen evolution

Wegen der wenigen verfügbaren Objekte und Investitionsmöglichkeiten ist der Aufwand für große Investoren, in Österreich zu investieren, oft nicht gerechtfertigt. Wegen einem Objekt muss etwa extra eine Hausverwaltung engagiert werden etc. Die großen Investoren wollen daher mehrere Objekte an einem Standort bündeln, um Synergien nutzen zu können. Aber dafür gibt es bei uns zu wenige Objekte, die in Frage kommen.



< „MINDESTENS 15 %
LEERSTAND“
EDUARD ZEHETNER
Immofinanz

Im Bürobereich wird einfach viel zu viel gebaut, überhaupt keine Frage. Das Einzige, was der Zentralbahnhof erzeugt, sind Leerstände woanders; und er erhöht den Preis und Vermietungsdruck. Im Retailbereich ist der Markt ausgereizt. Und natürlich sind die Leerstände, die kommuniziert werden, gelogen, das weiß jeder. Das sind keine 6 Prozent, sondern mindestens 15.



< „HAUSEIGENE
MAKLERFIRMEN“
RICHARD LEMON
Danube Property Consulting

Wien war immer zu teuer im internationalen Vergleich und es gibt zu wenige gute Qualitätsprodukte wie Viertel Zwei, Euro Plaza oder DC Towers, die für Institutionelle in Frage kommen. Für institutionelle Investoren mutet es auch seltsam an, dass alle in Österreich hauseigene Maklerfirmen beschäftigen, statt auf große internationale Companies zurückzugreifen, die die Sprache der Institutionellen sprechen und wissen, was diese brauchen.



GESPRENGTE GRENZEN

Was soll das sein – eine integrierte Immobilienwirtschaft? Es ist die Zukunft. Es ist die Verschränkung von Planung, Finanzierung und Bau, es ist das Denken in größerem Kontext. Es ist die pragmatische Fusion von Stadtplanung und Investoreninteressen. Es heißt auf Neudeutsch: Quartiersmanagement.

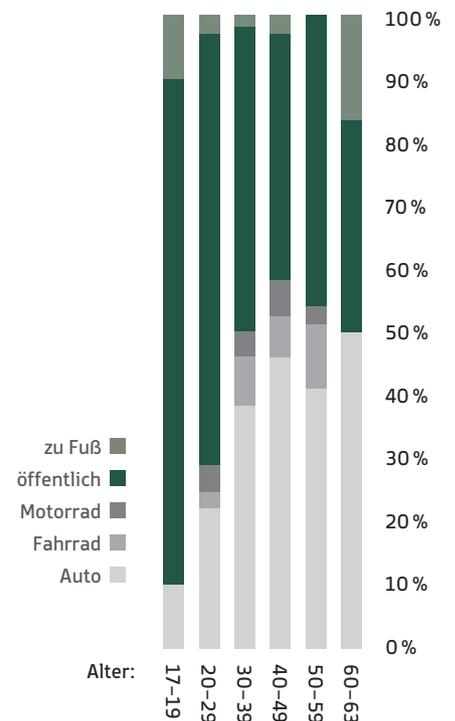
Wer über die Grenzen einer einzelnen Liegenschaft hinausdenkt, kann Synergien nutzen; viele Probleme lassen sich auch erst auf dieser Ebene lösen. Was machen solche intelligente Quartiere aus? Klar, sie sind nachhaltig. Aber was heißt das?

Es geht um die Verteilung der Flächen, um die Vielfalt der Menschen und wie sie das Quartier nutzen. Freilich spielt auch das Energiethema eine Hauptrolle – hier stellt sich weniger die Frage, welche Energie wo verbraucht wird, als wo sie gewonnen wird und wie sie weiterverwertet wird. Das neu geschaffene Quartier muss sich in die Umgebung einfügen und – aktueller denn je – es muss die Umgebung schon in der Planungsphase mittels Bürgerbeteiligungen miteinbeziehen.

Auf den folgenden Seiten zeigen wir anhand dreier Themen (Mischnutzung, Verkehr und Energie), wie aktuelle Quartiere demonstrieren, dass es ökologisch, ökonomisch und gesellschaftlich Sinn macht, sich über die eigenen Grenzen hinweg zu engagieren.

WIE KOMMEN DIE WIENER INS BÜRO?

Ob Lassallestraße oder Viertel Zwei: Junge Mitarbeiter bevorzugen jetzt schon die öffentlichen Verkehrsmittel für den täglichen Arbeitsweg.



MOBILITÄT MIT DER ZUTRITTSKARTE ALLES NUTZEN

Integrierte Mobilität: Irgendwann wird einem die App am Smartphone sagen, wie man am schnellsten von A nach B kommt, und dabei sämtliche Möglichkeiten wie E-Bike oder Carsharing mitanbieten. Auch die Bezahlung wird einheitlich. Das hat Auswirkungen auf die Entwicklung von Büros, Wohnungen und Quartieren. Bauträger denken vereinzelt schon über Fahrzeugpools bzw. Kooperationen untereinander oder mit Carsharing-Anbietern nach, vor allem, wenn die Liegenschaften im Speckgürtel liegen. „Wir sind derzeit auf der Suche nach neuen Modellen, die müssen sich aber betriebswirtschaftlich rechnen“, meint Europcar-Geschäftsführer Simon Schupp. „Wichtig wird in Zukunft auch sein, dass die verschiedenen Verkehrsmittel für den Nutzer integriert werden – und mit einer App und einem Bezahlungssystem bedienbar.“

Eine Karte für Sauna und Segway

In Stuttgart hat diese Zukunft bereits begonnen. Mit nur einer Karte lässt sich jedes Fortbewegungsmittel nutzen bzw. zahlen, egal ob man Zug, Bus, Taxi, eines der beiden Carsharing-Modelle oder Call-a-Bike-Leihräder benutzt. In Wien gibt es ein Forschungsprojekt („e-mobility on demand“), das ebenfalls die stufenweise Umstellung auf ein integriertes Gesamtverkehrssystem anstrebt. Die weiteren Ausbaustufen einer solchen Karte: Bezahlen in Shops und in öffentlichen Einrichtungen oder aber auch die Integration von Zutritt und Abrechnung im Haus – man denke nur an Fitnessseinrichtungen, Swimmingpool oder eben das Ausleihen „hauseigener“ Segways oder Autos. Wichtig dabei ist, dass Bauträger schon vorab die Infrastruktur schaffen.

„Wir lügen uns in die Tasche“

Doch das ist nicht so leicht. Schon alleine die Frage, welche Rolle E-Fahrzeuge in



Mit Carsharing an den Stadtrand, von dort weiter mit dem E-Bike und später den Bus nehmen – in Zukunft sollte das alles über eine einzige Karte abgerechnet werden können.

Zukunft spielen werden, ist in Wahrheit völlig offen. Wissenschaftliche Studien untermauern alle möglichen und konträren Szenarien. Was nun? Die meisten heimischen Immobilienentwickler reagieren auf die Frage nach E-Auto-Stellplätzen eher diplomatisch. Man warte ab und könne jederzeit einfache Ladestationen nachrüsten – so der Tenor. „Ich glaube, wir lügen uns da alle ein wenig in die Tasche. Der Bedarf von E-Tankstellen ist völlig unklar, auch muss man sich überlegen, wo die Energie dafür herkommt“, meint Wien-3420-AG-Vorstand Claudia Nutz, die diesem Thema in der Seestadt daher keinen hohen Stellenwert einräumt.

Hohe Priorität haben hingegen die Parkplätze – ebenfalls ein Thema, das sich naturgemäß nur über die eigenen Liegenschaftsgrenzen hinweg lösen lässt. Standardisiert ist in der Wiener Bauordnung ein Stellplatz pro Wohnung vorgeschrieben. Das halten viele für nicht mehr zeitgemäß. Jörg Wippel, Geschäftsführer des Bauträgers wvg, kritisiert, dass solche Auflagen die Herstellungskosten (und damit die Kauf-/Mietpreise) in die Höhe treiben. Obwohl in jeder konkreten Widmung der Faktor Wohnung zu Stellplatz individuell festgelegt werden kann, sah die Stadt im Areal des neuen Wiener Hauptbahnhofs keinen Be-

darf, ein innovatives Zeichen zu setzen. Anders bei der Seestadt Aspern, wo das Stellplatzregulativ nicht 1, sondern nur 0,7 beträgt (für zehn Wohnungen müssen also sieben Stellplätze errichtet werden). Die Parkplätze müssen sich nicht direkt im selben Haus befinden – Sammelgaragen am Rande der Quartiere sind städteplanerisch state-of-the-art.

Eigenes Auto ist out

Dass der Bürger der Zukunft nicht mehr so viele Parkplätze brauchen wird, zeigt sich tatsächlich schon jetzt. Immer weniger Jugendliche machen den Führerschein, weil sie im urbanen Gebiet nicht darauf angewiesen sind, berichten Studien in der Schweiz und den USA. Eine Umfrage von teamgnesda zu Bürostandorten in Wien ergibt, dass junge Mitarbeiter deutlich häufiger mit Öffis ins Büro kommen als ältere. Was sie wollen, wird mit den englischen Begriffen „Sharing“, „On demand“ und „One-Way“ (also hinfahren und stehen lassen) umschrieben. 73 Prozent würden übrigens eher online shoppen, als zu einem Shop fahren zu müssen (siehe auch Seite 20 – dem Handel brechen dadurch nach und nach die Umsätze weg, was für die Eigentümer bei umsatzabhängigen Mieten katastrophal enden kann). ■

MISCHNUTZUNG
MEHRWERT FÜR
INVESTOREN

Die Finanzierungen für Immobilien werden knapper und vor allem: einfacher. Geld bekommt, wer einen Track Record vorweisen kann und wer klar nachvollziehbare Projekte vorhat. Die vor Jahren noch von allen Seiten geforderten Mischnutzungen von Gebäuden gehen dabei leer aus.

Wer Quartiere entwickelt, kann solche Aufgaben aber selbst in die Hand nehmen. Das Projekt „Europaallee“, der Zürcher Hauptbahnhof, wird etwa eine eigene prominente Fläche nicht an die ohnehin omnipräsenten globalen Retailbrands vergeben, sondern selbst als verdichteten und lebendigen Markt mit Boulevard- und Flanieratmosphäre betreiben. „Wir wollen ein mediterranes Lebensgefühl entstehen lassen, wo sich die Menschen treffen und entspannen können“, definiert Simon Rimle von SBB Immobilien das Ziel der Flächendurchmischung, bei der man den Entgang hoher Renditen bewusst in Kauf nimmt.

Für den Markt selbst werden „authentische Anbieter“ bevorzugt. Das heißt,

es sollen sich möglichst wenig bekannte Marken (keine Brands, Labels oder Ladenketten) ansiedeln und die neuen Händler sollen hauptsächlich aus Zürich kommen. Und sie müssen kreativ sein. Denn die künftigen Betreiber müssen mit einem Ladenunikat überzeugen. Verschiedene nicht kommerzielle Nutzungen wie Lernhilfen, Rechtsberatung oder ein „Raum der Stille“ werden in die Cluster eingestreut.

Einen ähnlichen Ansatz verfolgt man in der Seestadt Aspern. Hier hat die Wien 3420 AG, die Entwicklungsgesellschaft für das riesige Projekt im Wiener Osten, eine eigene Tochtergesellschaft gegründet, die die Nahversorgung in den Erdgeschoßzonen der Objekte organisiert. In den so genannten roten Zonen mietet die Gesellschaft von den Bauträgern die Geschäftsflächen zurück und managt diese im Sinne der Bewohner. Rund 3.000 Quadratmeter sind davon betroffen. Als professionellen Partner hat man sich die SES Spar European Shopping Center mit an Bord geholt.

Generationenübergreifend

Auch die Vermischung von Alt und Jung lässt sich eine Ebene über der normalen Projektentwicklung besser steuern, wie ein Blick auf den „Neuen Petrisberg“ zeigt. Auf der 70 Hektar großen Konversionsfläche (ehemalige französische Garnison) im deutschen Trier wurden völlig unterschiedliche Zielgruppen miteinander vermischt. Architektonische und bauliche Vielfalt spricht diverse Schichten an, der Waldspielplatz befindet sich neben dem Wissenschaftsgebäude, das Studentenwohnen reiht sich an Seniorenresidenzen. „Jedes Gebäude, das auf ein nachhaltig geplantes Quartier später draufgesetzt wird, ist eigentlich automatisch schon ein Kandidat für eine Green-Building-Zertifizierung“, sagt Mustafa Kösebay von Drees & Sommer Infra Consult und Entwicklungsmanagement, die das gesamte Projekt beratend begleitet hat. „Das ist also auch ein wirtschaftlicher Mehrwert für Investoren – sie wissen, dass hier kein Umfeld eines sozialen Ghettos ist.“ ■



In der Seestadt Aspern wurde eine eigene Tochtergesellschaft mit der SES Spar European Shopping Center gegründet, um die Retailflächen zurückzumieten und intelligent zu bewirtschaften.

Die Kühlung für die Tuchlauben-Apartments kommt aus dem Keller des Verfassungsgerichtshofs.



ENERGIE NUR EINE FRAGE DER VERTEILUNG

Des einen Leid, des anderen Freud: Lange Zeit kämpften Rechenzentren mit der von ihren Hochleistungscomputern erzeugten Hitze. Andere geben viel Geld für Heizkosten aus. In dem idyllischen Schweizer Örtchen Andermatt soll daher die warme Abluft des in einem Bergstollen befindlichen Armee-Rechenzentrums die Energie zum Heizen des Ortes liefern.

Überhaupt hat Samih Sawiris, der Milliardär, der das Alpenprojekt antreibt, vorher nachgedacht: Dem neuen Ortsteil wurde erst ein sogenanntes Podium verpasst, eine Überplattung. Energie, Datenaustausch, PKW-Verkehr und Logistik für die sechs Hotels und 42 Wohnhäuser passiert alles unterirdisch.

Fernkälte für Luxusquartier

Unter dem Boden der Wiener Innenstadt gibt es ebenfalls seit Kurzem Versorgungsraffinessen, die erst durch das Zusammenspiel mehrerer Liegenschaften möglich wurden. Mit dem Einbau einer Fernkältezentrale im zweiten Untergeschoß des neuen Verfassungsgerichtshofs (ehemaliges BA-Kunstforum) schlägt die Signa-Gruppe gleich mehrere Fliegen auf einen Schlag.

Im Keller wird - vereinfacht gesagt - mit der Fernwärme aus der nahe gelegenen Müllverbrennungsanlage Spittelau Kälte erzeugt und über einen bereits bestehenden unterirdischen Tunnel in das zukünftige Park Hyatt Hotel Am Hof, in die Nobelshops an den Tuchlauben und in die übers ganze Karree verstreuten Wohnungen geleitet. „Durch die unterschiedlichen Nutzungsarten der Immobilien verteilen sich auch deren Auslastungsspitzen. Büromieter wollen genau dann eine Kühlung, wenn sich

Hotelgäste tagsüber kaum im Hotel aufhalten“, erklärt Franz Orasch, CEO der SIGNA Development. Orasch weiter: „Zudem entfallen für die Objekte zwischen Hof und Tuchlauben auch noch die sonst notwendigen und optisch auffallenden Rückkühler am Dach der Gebäude.“ Ein Ästhetikgewinn für die Apartmentkäufer, die bis zu 30.000 Euro pro Quadratmeter hinblättern.

Ein Thema für Bauern

Die gesamte Energiethematik ist natürlich prädestiniert dafür, (zumindest) auf Quartiersebene gelöst zu werden. Das singuläre Einhüllen der Gebäude mit Dämmmaterial mag zwar die Energiekennwerte und die Bilanzen von Baustoffherstellern verbessern - die Recyclingkosten des Styropors mitgerechnet, sieht die Rechnung allerdings dramatisch anders aus. Über die Grenzen der eigenen Liegenschaft gedacht könnten moderne Gebäude, die weit mehr Strom erzeugen als benötigen, jenen alten, die dies aus eigener Kraft nicht schaffen, etwas abgeben. Auch sämtliche Smart-Grids-Gedanken spielen hier hinein.

Solche Überlegungen sind übrigens nicht allein urban, sondern auch am Land realisierbar, wie das Rechenzentrum in Andermatt zeigt oder wie Ludger Hovestadt, Professor an der ETH Zürich, - ebenfalls am Beispiel der Schweiz - vorrechnet: „Würden wir nur 1,6 Prozent der landwirtschaftlichen Fläche der Schweiz mit Photovoltaik überdachen, z. B. Tomatenzuchthäuser etc., wäre der gesamte Strombedarf der Schweiz gedeckt. Mit 5 Prozent der Ackerfläche könnten alle fossilen Brennstoffe der Schweiz ersetzt werden - und die Bauern verdienen mehr Geld.“ ■

EIN STADTTEIL ALS FRANCHISE

DER INVESTOR > ULVI KASIMOV

Geboren in Aserbaidschan, kam der extrem medien- und öffentlichkeits-scheue Entrepreneur mit IT-Firmen zu großem Vermögen. Nach seinem Studium in Moskau gründete er mehrere Unternehmen, baute sie auf und verkaufte sie zum optimalen Zeitpunkt. Nach wie vor hält er aber zahlreiche Beteiligungen, hauptsächlich in der IT-Branche.

DIE PARTNER > THELIVINGCORE

theLivingCore ist eine österreichische Innovationsagentur, die Forschung, Wirtschaftsstrategien und angewandtes Design verbindet. Das Credo lautet „Enabling Spaces“ und soll das Ziel ausdrücken, theoretische Modelle und Ergebnisse der Spitzenforschung auch in der Tat zu operationalisieren, sprich entsprechende Räume zu schaffen.

www.thelivingcore.com

CAMENZIND EVOLUTION

Die Schweizer Architekten sind unter anderem für die Google-Büros in Zürich, Dublin, Moskau, Oslo, Stockholm und aktuell auch für jenes in Tel Aviv (eröffnete im Dezember 2012) verantwortlich. Die Google-Büros gelten als Avantgarde der Arbeitsräume in der Wissensgesellschaft.

www.camenzindevolution.com

McDonald's, Backwerk oder doch Remax? Konzessionsverkauf bietet in unterschiedlichen Branchen Vorteile. Jetzt gibt es auch bald einen Stadtteil als Franchise. Ein russischer Milliardär dachte sich dieses Konzept unter österreichischer Mithilfe aus – und könnte Erfolg damit haben.

Der Mann weiß, was er will. Nicht zuletzt deswegen, weil Ulvi Kasimov konsequent eine Idee verfolgt, unterscheidet er sich von anderen Entwicklern. Sein Projekt: ein Stadtteil, der ausgewählten Start-up-Firmen ein optimales Umfeld bietet, „um neues Wissen zu erzeugen und dieses in erfolgreiche Innovationen umzusetzen“. Klingt nach abstraktem Marketing-Blabla, bekommt aber Glaubwürdigkeit, wenn man weiß, dass die Unternehmen Kasimov selbst gehören, in Russland beheimatet sind und für wirklich ausgezeichnete Fachkräfte, die weltweit nachgefragt sind, nicht genug bieten können. Die High Potentials verlassen Russland, sobald sie die Chance dazu haben. Der Stadtteil, die Sferiq Town, soll das ändern.

Mit diesem Anspruch geht das Konzept weit über klassische Business- bzw. Gewerbeparks oder Technologiezentren hinaus, da es neue Formen des Arbeitens, Wohnens und Lernens vom Kindergarten über Schule und Akademie bis hin zu einem Science Center und einem „Art Hub“ (Räumlichkeiten, in denen Kunst nicht als

Behübschung, sondern als Irritation eingesetzt wird) vereint. Investoren und Studierende leben hier „Tür an Tür“ mit Start-up-Gründern und Firmeneigentümern und natürlich deren Familien, um gemeinsam Ideen zu entwickeln, umzusetzen und sich gegenseitig zu inspirieren.

Gelernt wird überall

Drei Flächenarten spielen bei dem Konzept, das wissenschaftlich maßgeblich von der österreichischen Firma theLivingCore ausgearbeitet wurde, eine wesentliche Rolle: jene zum Leben, zum Arbeiten und zum Lernen. Sieht man genauer hin, so entpuppen sich aber z.B. auch die Wohnflächen als „Communitybereiche“: hier wird in Pavillons gemeinsam gearbeitet, mit Familien gelernt etc. In jedem Townhouse befindet sich ein Kreativraum, der für ein Atelier, Tanz, Workshops etc. adaptiert werden kann. Die Bereiche vermischen sich also in der tatsächlichen Nutzung. Lernen findet in der Schule, >





Im Interview erklärt Ulvi Kasimov, Chef der Sferiq Investment Company und Initiator des Innovations-Stadtteils, wie das Franchisemodell funktionieren soll und warum er eigentlich nur zufällig Immobilien entwickelt.

CHANCE FÜR RÜCKSTÄNDIGE REGIONEN

Sie planen, in Russland ein völlig neuartiges Konzept zu realisieren. Warum investieren Sie nicht in normale Immobilienprojekte wie andere auch?

Eigentlich wollten wir gar nicht Immobilien entwickeln, sondern IT-Start-ups, in die wir schon seit 2005 investiert haben, ein Zuhause geben. Mit Sferiq investieren wir bei diesen Start-ups weniger in die Technik als in die Mitarbeiter. Die verlassen Russland nämlich, sobald sie erfolgreich sind. Ich habe also in die Entwicklung eines Stadtteils investiert, um mein eigentliches Investment abzusichern. Wir haben eine Siedlung für Menschen geschaffen, die neues Wissen und technische Innovationen produziert – und wo die Leute auch bleiben wollen. Nun gibt es einen Masterplan für die erste Realisierung.

Haben Sie mit der Idee verstärkte Blicke geerntet?

Interessanterweise hatten wir eine Menge positives Feedback von amerikanischen Entwicklern. Während Kalifornien mit seinem Silicon Valley eine der größten Volkswirtschaften der Welt hat, waren die Nachahmungserfolge anderer US-Staaten eher mager. Mit unserem Konzept zeigen wir, dass es durchaus möglich ist, auch in rückständigen Regionen eine Stadt für Kreative zu erschaffen. Wir haben es für Russland entwickelt, das Konzept ist aber überall hin exportierbar. Franchise ist daher die logische Konsequenz. >

INNOVATION SQUARE

In der Mitte der Stadt treffen die einzelnen Teile (Arbeiten, Leben und Lernen) aufeinander. 2013 soll die erste solche Innovationsstadt realisiert werden.



URBAN SETTLEMENT

Das Konzept will eine Lösung für das schlechte Bildungssystem und den Mangel an Orten, an denen man kreativ sein kann, bieten. Potenzial dafür? Nicht nur in Russland ...

➤ aber auch zu Hause, in der Bibliothek, im Art Hub, an der Akademie statt. Ebenso werden für die Aktivität des Arbeitens unterschiedliche Orte angeboten.

„Es ist jedoch auch bewusst nicht alles durchmischt, da aus dem Research ganz klar hervorgegangen ist, dass potenzielle Bewohner nicht permanent Kollegen treffen wollen und z. B. ihren Bereich für Rückzug benötigen“, erklärt Thomas Fundneider, Geschäftsführer von theLivingCore. Wesentlich sei auch der hohe Anteil an Flächen für Erholung, Rückzug, Sport und Freizeit: „Die Grünflächen haben einen Anteil von über 50 Prozent“, so Fundneider.

Zielgruppe: visionslose Städte

1.000 bis 2.000 Menschen haben in den Stadtteilen Platz. Vorerst ist der Roll-out des Konzepts mittels Franchise in Russland geplant. Das „creative settlement“ soll an der Peripherie von Großstädten ab ca. einer Million Einwohner gebaut

werden. Für den russischen Markt sind Flächen zwischen 20 und 30 Hektar kaum ein Problem. Mit dem Franchise bietet man nicht allein ein Investmentmodell an, sondern auch eine Problemlösung: Die Sferiq Town ist fraglos ein lebenswertes Grätzl in Städten, die sonst nicht viel zu bieten haben.

Und noch etwas hebt diese Entwicklung von anderen ab: die Kompromisslosigkeit. Während Developer in Wahrheit oftmals, nachdem sie ein Grundstück günstig erworben haben, möglichst flexibel alle Nutzungen offen halten wollen, um dann, wenn z. B. ein Hauptmieter oder Endinvestor gefunden worden ist, zu behaupten, dass genau diese Nutzungsart und exakt dieses Projekt hier immer schon so geplant war, steuert Ulvi Kasimov auf ein vorher glasklar definiertes Ziel hin. Dass dieses gleich ein hochinnovativer Stadtteil ist, ist wohl der mutigen Vision eines reichen Mannes zu verdanken. ■



Die WISAG ist eines der führenden Facility Management Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Seit 1995 am österreichischen Markt tätig, beschäftigt das Unternehmen derzeit rund 1.000 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2011 einen Umsatz von rund 18,3 Millionen Euro. Die von der WISAG angebotenen Dienstleistungen sind in fünf Bereiche unterteilt: Facility Management, Technik, Reinigung, Sicherheit und Inhouse Logistik. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Wien. Weitere Niederlassungen gibt es in Innsbruck, Salzburg und Linz.

Wir sind Spezialisten für:

- WISAG Facility Management
- WISAG Gebäude- und Betriebstechnik
- WISAG Gebäudereinigung
- WISAG Sicherheitsdienste
- WISAG Inhouse Logistik

WISAG Service Holding Austria GmbH
 Landstrasser Hauptstraße 99-3A
 A-1030 Wien
 Telefon: +43 17136920-11
 www.wisag.at



**Besichtigen
 Sie Ihr neues
 Büro, während
 Sie in Ihrem
 alten sitzen.**

**Über 7000 Objekte für Ihren Erfolg:
derStandard.at/Gewerbeimmobilien**



ZURÜCK ZUR LANGSAMKEIT

Das sogenannte Creative Settlement bietet den Bewohnern einen „geschützten Hafen“, in dem sie sich von der Schnelligkeit unserer Zeit erholen und regenerieren können.

> Und wer soll dafür Franchise-nehmer sein?

Grob gesagt: Alle, die an der Pflege von Human-Kapital interessiert sind. Der Stadtteil kann z. B. durch ein Public Private Partnership (PPP) auf einem Gebiet umgesetzt werden, das bereits einen wissenschaftlichen oder industriellen Cluster entwickelt hat. Für den Erfolg des Franchise-nehmers ist es aber unglaublich wichtig, dass alle – ob privat, kommunal oder beides – verstehen, wie bedeutend die Infrastruktur für die Kreativität ist. Darum geht es, nicht um die Unternehmen selbst.

Können Sie schon etwas über die Franchise-Gebühren sagen?

Es ist schwierig, jetzt, bevor eine erste Franchise-Vereinbarung verhandelt ist, darüber zu sprechen. Allerdings erwarten wir als Gebühr ein paar Millionen Dollar.

Was bekommt der Franchisenehmer für diese „paar Millionen“?

Natürlich wird das Sferiq-Town-Grundkonzept speziell für den Kunden adaptiert und auf die lokalen Gegebenheiten des jeweiligen Standortes angepasst. Das geht bis zur 3-D-Architektur einzelner Bauteile, die für konkrete Nutzergruppen geplant werden. Je nachdem, welche Wünsche der Kunde hat, bietet Sferiq eine ganze Reihe von Dienstleistungen an: die Durchführung von Marktforschungen, das Finden von finanziellen Partnern, ausführenden Unternehmen, die Entwicklung eines Investmentmodells, Rechtsberatung etc.

Wie wollen Sie die Immobilien vermarkten? Machen Sie das selbst oder greifen Sie auf Makler zurück?

Das können die jeweiligen Franchisenehmer entscheiden. Eine Siedlung, die von einer bestimmten Firma für ihre eigenen Research & Development-Mitarbeiter gebaut wird, braucht aber wohl kaum einen Makler.

WALTER BUSINESS-PARK

Ihr Business-„Park“ zum Wohlfühlen

Mieten Sie Büro + Lager im Süden Wiens!

58 Nachbarn: Hitachi, Konica Minolta, Leifheit, Pelikan, Segafredo, Zollamt ...

AT-2355 Wiener Neudorf • Tel.: 02236 61148 • www.walter-business-park.com

RUSTLER GRUPPE
DIE IMMOBILIEN-EXPERTEN

**BAUMANAGEMENT
BAUPLANUNG
BEWERTUNG
FACILITY MANAGEMENT
FACILITY SERVICES
GEBÄUDEVERWALTUNG
IMMOBILIENVERMITTLUNG**

GRAZ • LINZ • MÖDLING • WIEN • BELGRAD • BERLIN
BRATISLAVA • BUDAPEST • BUKAREST • KIEW • PRAG

TEL.: +43 (1) 904 2000
OFFICE@RUSTLER.EU • WWW.RUSTLER.EU

Intelligent expandieren: Immobilien-Leasing

Von den Vorteilen gewerblichen Leasings profitieren neben Großunternehmen insbesondere auch Klein- und Mittelbetriebe (KMU). Die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten der Leasingverträge tragen dazu bei, wertvolle Freiräume für die weitere Entwicklung eines Unternehmens zu schaffen.

Egal, ob Großunternehmen oder Klein- und Mittelbetriebe (KMU), jedes Unternehmen hat unterschiedliche Anforderungen und Bedürfnisse, wenn es um Immobilienprojekte geht. Eine neue Produktions- oder Lagerhalle, ein Fachmarktcenter oder auch ein ganzes Bürohaus – ein Immobilienprojekt ist immer eine große Herausforderung für alle Beteiligten. Vor allem jetzt, wo aktuelle Wirtschaftsprognosen davon ausgehen, dass wir uns nach wie vor in einem wirtschaftlichen Konjunkturtal befinden, ist es für Unternehmen wichtig, mutig nach vorne zu blicken und intelligent zu expandieren.

Leasing bringt steuerliche Vorteile

Im Gegensatz zum Kauf auf Kredit wird die Immobilie beim Leasing nicht in der Bilanz aktiviert. Es scheinen nur die monatlichen Leasingraten auf, die zur Gänze als Aufwand absetzbar sind. Damit wird die Basis für die Bemessung der Einkommens- bzw. Körperschaftssteuer verringert.

Darüber hinaus bleiben mit einer Finanzierung der Immobilie via Leasing auch die Liquiditätsreserven eines Unternehmens unangetastet. Bestehende Kreditlinien zur Finanzierung anderer unternehmerischer Aktivitäten sind weiterhin verfügbar.

Zu den gebräuchlichsten Modellen im Immobilienleasing zählen Neubau-Leasing-, Buy & Lease- sowie Sale & Lease Back-Modelle. Viele Unternehmen nutzen das exzellente Immobilien-Know-how von Leasing-Gesellschaften, um sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren zu können. Durch professionelle Unterstützung bei der Mietvertragsgestaltung kann außerdem sowohl für das Unternehmen als auch für Leasing-Gesellschaften eine Optimierung des Vertragsverhältnisses sichergestellt werden.

Dienstleister mit Fach-Know-how

Die Leasing-Gesellschaften haben sich in den letzten Jahren vom reinen Finanz- zum technischen Dienstleister vergrößert. Und das ist für viele Investoren ein wichtiges Entscheidungskriterium zugunsten der Leasingfinanzierung. Die angebotenen Dienstleistungen reichen von der Auswahl des richtigen Standortes über die immobilienbezogene Beratung bis hin zum Facility-Management nach Fertigstellung. Die Experten der Leasing-Gesellschaft bieten zudem im Rahmen des Baumanagements noch viele weitere Zusatzservices, wie die Bauausführung und -kontrolle sowie auch die fachliche Unterstützung in allen steuerlichen und juristischen Fragen, an.

Für Investoren sind das Know-how der Leasing-Gesellschaften im Immobilienbereich sowie auch die Full-Service-Pakete ein zusätzlicher Anreiz, sich für ein Immobilien-Leasing zu entscheiden. ■



KLAUS KLAMPFL

Vorstand Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL): „Nachhaltig in die Zukunft eines Unternehmens investieren heißt, wegen eines Kaufs oder Baus einer Immobilie nicht auf andere notwendige Investitionen verzichten zu müssen. Immobilien-Leasing sichert die Wettbewerbsfähigkeit.“



Immobilien-
Leasing schafft
Freiraum für
Expansion



© www.erfinderisch.at

NÄCHSTER HALT: MARINA TOWER

DER NEUE IMMOBILIEN STANDARD IN WIEN

DIREKT AM WASSER. MITTEN IM GRÜNEN. IM HERZEN WIENS.

Erstklassige Verkehrsanbindung durch eigene U-Bahn-Station.

Inspirierende Atmosphäre mit Wohlfühlfaktor.

Überragendes Gastronomie-, Service- und Freizeitangebot.

Niedrige Betriebskosten.

Nachhaltigkeit und ökologische Bauweise auf höchstem Niveau.

Ausgezeichnet mit 3 Zertifikaten.



MARINA TOWER Entwicklungs GmbH, www.marinatower.at
Vermietung durch EHL Immobilien, JP Immobilien, OTTO Immobilien



MARINATOWER

Mietregulierung „vernichtet“ Mietwohnungen

Zinshausvermieter verlassen den Mietmarkt und verkaufen ihre Häuser als Einzelwohnungen ab. Ein Effekt des zu strengen Mietrechts, weist Michael Pichlmair in seiner Dissertation nach.

WISSENSCHAFT TRIFFT WIRTSCHAFT

In der Serie Wissenschaft trifft Wirtschaft stellen wir besonders interessante wissenschaftliche Arbeiten und Ergebnisse vor. In diesem Artikel geht es um die Dissertation von Michael Pichlmair an der WU Wien. Titel: Miete, Lage, Preisdiktat.

Im Gesetz steht es zwar nicht wörtlich, doch das Credo der Mietregulierung für den Altbau ist klar: Wohnen muss billig sein. Und auch für Mieterschutzverbände gibt es seit Jahrzehnten nur eine Richtung: Je billiger die Mieten sind, desto besser.

Für Altbauwohnungen in Ballungszentren soll der „Richtwert“ die überhitzten Mieten wie ein Fiebermittel senken. Doch das Medikament der Mietpreisregulierung hat auch Nebenwirkungen. Das belegt zumindest Michael Pichlmair in seiner Dissertation am Institut für Regional- und Umweltwirtschaft an der WU Wien.

Lieber sorgenfrei verkaufen

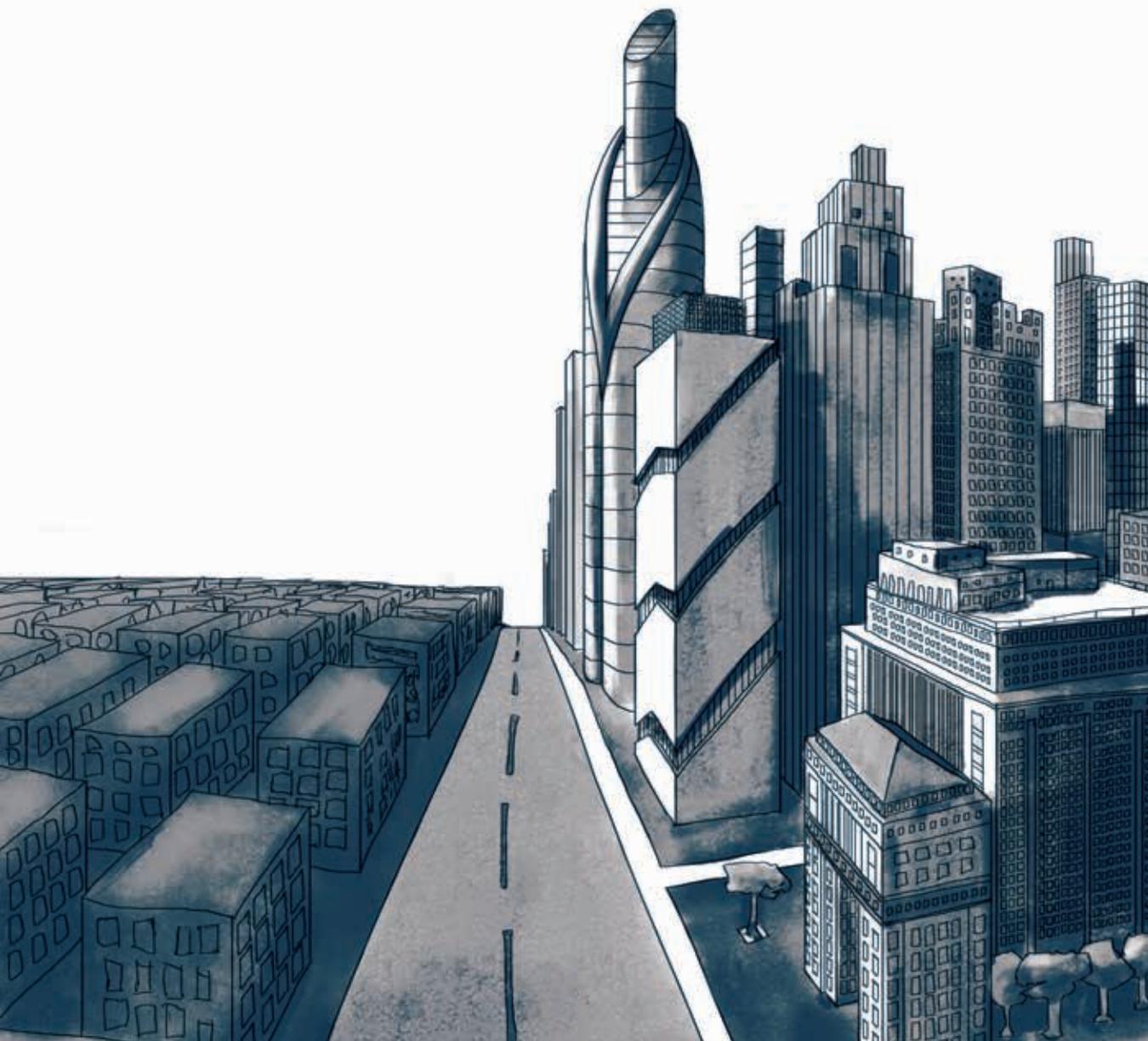
Eine der Nebenwirkungen: „Die traditionellen Vermieter ‚flüchten‘ zunehmend aus dem Markt und verkaufen ihre Zinshäuser an Immobilienentwickler oder Einzelwohnungeigentümer. Dadurch geht dem Mietmarkt nachhaltig das Angebot verloren“, sagt Pichlmair. Ein knappes Angebot führe zu einem „Nachfrageüberschuss“ und zu steigenden Mietpreisen. Aber warum kommt es zu diesem Effekt? Die meisten innerstädtischen Wohnungen in Privatbesitz sind Altbauten und unterliegen dem Richtwert. Dieser beträgt in Wien 5,16 Euro pro Quadratmeter. Wer teurer vermietet, riskiert, dass der Mieter seine Überzahlungen einklagt. „Die eigentliche Marktmiete liegt oft um ein Viertel höher“, weiß Pichlmair aus einem Vergleich zu Wohnungen, bei denen der Mietpreis

unreguliert und frei vereinbar ist. Grundlage für die Forschungsarbeit sind 32.000 Angebotsdaten von Mietwohnungen der vergangenen fünf Jahre. Sie wurden nach Straßenzügen und Grätzeln geografisch sortiert und beinhalten sowohl die geschützten Altbauwohnungen als auch die „ungeschützten“ Neubauwohnungen mit Baujahr ab 1945. Tatsächlich sind Altbauwohnungen im Schnitt um 2,15 Euro günstiger als die freien Mieten, insofern „wirkt die Medizin sehr wohl preisdämpfend“.

Grauzone

Dennoch bewegen sich die Altbauwohnungen in einer gesetzlichen „Grauzone“, und zwar abhängig vom exakten Standort des Hauses: Das hat mit dem „Lagezuschlag“ zu tun. Den können Vermieter je nach Lage ganz offiziell verlangen; er errechnet sich aus den inhärenten Bodenpreisen einer gewissen Wohnumgebung und liegt im Schnitt zwischen 50 Cent und 3 Euro pro Quadratmeter im Monat.

Die tatsächliche Grauzone fängt aber dort an, wo von Gesetz wegen ein Lagezuschlag verboten ist: in den Wiener „Gründerzeitvierteln“. Wo diese liegen, ist recht willkürlich festgelegt, nämlich dort, wo vor über hundert Jahren, zur Gründerzeit, der Anteil an Substandardwohnungen hoch gewesen ist. Heute handelt es sich zum Teil um schicke Gegenden, denen man ihre Vergangenheit als Arbeiterviertel kaum ansieht: am hippen Brunnenmarkt,



Oft entscheidet rein zufällig die Straßenseite, ob ein Lagezuschlag möglich ist oder nicht. Das führt zu angespannten Situationen.

im immer studentischeren Stuwerviertel, sogar Gebiete im 7., 9. und 18. Bezirk sowie nahezu der gesamte 5. Bezirk sind als „Gründerzeitviertel“ stigmatisiert.

Die Grenzen sind beliebig

„Oft entscheidet rein zufällig die Straßenseite, auf der das Haus steht, ob dort ein Lagezuschlag möglich ist oder nicht“, erklärt Pichlmair. Wo besonders beliebte Gründerzeitviertel an relativ hohe Zuschlagszonen angrenzen, ist die Situation allerdings angespannt. Hier dürfte der Vermieter bei Weitem nicht verlangen, was der Markt hergibt. Die Grenze verläuft haarscharf, doch der scheinbare Segen einer laut Pichlmair im Schnitt um 10 Prozent günstigeren Miete auf der „richtigen“ Straßenseite ist auch ein Fluch. Wo die „Grauzone“ nämlich größer ist, entscheiden sich immer mehr

Vermieter, dem Mietmarkt den Rücken zu kehren.

Warum die Marktflucht? Eine durchschnittliche Altbauwohnung mit 60 Quadratmetern in einem Gründerzeitviertel darf nur mit 310 Euro zuzüglich Betriebskosten zu Buche schlagen, sofern sie unbefristet vermietet wird. Wer eine Wohnung sucht, weiß, dass es diese Wohnung für 450 Euro Bruttomiete nicht gibt. Und wer ein Zinshaus ebenda besitzt und es riskanterweise gar überhöht vermietet, geht zunehmend dazu über, es auf den hungrigen Eigentumsmarkt zu werfen. Dort lassen sich die 60 Quadratmeter gut und gern für 200.000 Euro verkaufen. Ganz ohne Risiko.

Jedes dritte Haus ist parifiziert

Das Phänomen der „Flucht aus dem Mietmarkt“ hat Pichlmair mithilfe von Grund-

buchsdaten nachgewiesen, mit denen er für jede Zone den „Parifizierungsgrad“ errechnen konnte. In gut entwickelten Gründerzeitvierteln werden Häuser an Immobilienverwerter verkauft oder direkt in Einzelwohnungen aufgeteilt („parifiziert“) und als solche einzeln veräußert. Im 5. Bezirk ist etwa jedes dritte Haus bereits parifiziert.

Die Erkenntnis deckt sich mit dem Lamento, das alljährlich aus dem „Zinshausmarktbericht“ von Otto-Immobilien hervorgeht. Pro Jahr gehen 150 Zinshäuser dem Markt „verloren“. Das Problem begrenzt sich jedoch nicht auf den Investmentmarkt, wo der Anlegerhunger keine Grenzen kennt. „In parifizierten Zinshäusern werden viele Wohnungen zum Eigennutz, aber auch als Zweitwohnsitz und auf Vorrat gekauft“, meint Pichlmair. Das entziehe dem Mietmarkt langfristig



Langjährige Erfahrung, unterschiedlichste Fachgebiete und unabhängige Analysen zeichnen uns als kompetenten Partner für Immobilienbewertung aus. Wir schöpfen dabei aus einem umfangreichen Datenpool und persönlicher Sachkenntnis.

Unser Expertenteam steht für höchste Qualität und Objektivität.

Dipl.-Ing. Martin M. Roth
FRICS, REV, CIS HypZert (F/R)
Immobilien Rating GmbH
Taborstraße 1-3, A-1020 Wien
Tel.: +43 (0)50601-51880

Ihr professioneller Partner für
Immobilienbewertung.

www.irg.at

**Modernes Büro
im Zentrum von Liesing**

„Riverside“, 1230 Wien

- Freie Büroräumlichkeit, ca. 147 m²
- 2 Finanzierungsvarianten zur Auswahl
- Optimale Infrastruktur
- Hervorragende Verkehrsanbindung

Infos: „Wien-Süd“, 1230 Wien, Untere
Aquäduktgasse 7, **Frau Angelika Heiplik**
E-Mail: a.heiplik@wiensued.at

01 866 95-436

www.wiensued.at

Geschäftslokal gesucht?

**2551 Enzesfeld-Lindabrunn
Platz der Menschenrechte 4**

4 Räume, ca. 158 m². Die gesamte Fläche
kann in 2 separate Geschäftslokale
aufgeteilt werden.

WIEN SÜD
Wir gestalten Lebensraum

Infos: „Wien-Süd“, 1230 Wien, Untere
Aquäduktgasse 7, **Frau Eveline Pongrac**
E-Mail: e.pongrac@wiensued.at

01 866 95-440

www.wiensued.at

Arztpraxis gesucht?

**2441 Mitterndorf
an der Fische Lagerstraße 14 a**

Freie Arztpraxis mit ca. 154 m²
Die gesamte Fläche kann in Praxis
und Gemeinschaftsraum aufgeteilt
werden.

WIEN SÜD
Wir gestalten Lebensraum

Infos: „Wien-Süd“, 1230 Wien, Untere
Aquäduktgasse 7, **Frau Christine Strommer**
E-Mail: c.strommer@wiensued.at

01 866 95-434

www.wiensued.at

>

„Material“ und treibe die Mietpreise. Eine verkaufte Eigentumswohnung wird im Gegensatz zur Zinsmietwohnung weniger intensiv vermietet. Die Schere zwischen „erlaubter“, verlangter und erzielter Miete gehe bei Altbauten dadurch immer weiter auseinander. Bis irgendwann der künstlich festgelegte Richtwertzins in Wien „aberwitzig billig“ erscheine.

Miete wird missverstanden

Dabei sei die Preisdämpfung der Mieten nicht mehr als eine Symptombehandlung, denn Mieten steigen nur dann, wenn die Neubautätigkeit den enormen Zuzug nach Wien nicht bewältigen könne. Sie zu begrenzen, sei politisch verständlich, aber aus ökonomischer Sicht ein zweischneidiges Schwert: Eine Preisdeckelung bewirke, dass Menschen mehr Wohnraum oder eine bessere Lage „konsumieren“, als sie eigentlich bräuchten. „Miete wird immer nur als das arbeitsfreie Einkommen des Hausherrn missverstanden. Dabei ist sie ein wichtiger Allokationsmechanismus“, zitiert Pichlmair aus seinem Buch mit dem klingenden Titel „Miete, Lage, Preisdiktat“.

Wie soll man die Mieten so regulieren, dass sie leistbar bleiben? In seinem Buch nimmt Pichlmair dazu nicht direkt Stellung. „Ein gewisses Regulativ ist nicht schlecht. Es verhindert, dass die Mieten plötzlich nach oben ausschlagen oder in sich zusammenbrechen. Aber man müsste die Regulierung so gestalten, dass sie einer Marktdynamik unterliegt. Etwa wie in Deutschland.“ In Wien würde lediglich der Lagezuschlag von einer Marktentwicklung beeinflusst, aber dort, wo er verboten ist (in Gründerzeitvierteln), würde sich der Markt zunehmend ein Ventil suchen. Pichlmair: „Wenn die Regulierung zu sehr von der Realität abweicht, kommt es wieder zu illegalen Ablösen und zu einer ‚Günstlingswirtschaft‘ – wer besser vernetzt ist, findet eine günstigere Wohnung.“ ■



TECH GATE VIENNA BÜROFLÄCHEN AB 40 m²

WIENS GRÖSSTER
WISSENSCHAFTS- UND
TECHNOLOGIEPARK

www.techgate.at





Haupteinsatzgebiet der Hunde sind Altbauten. Aber auch Neubau-Entwickler greifen auf die Vierbeiner zurück.

Schimmel-Schnüffler

Schimmel kann man messen, aber nicht immer oder nur schwer orten. Deshalb ist Emanuel Mairinger 2011 auf den Hund gekommen. Seine Schimmel-Suchhund-Staffel riecht, was für das Auge (noch) unsichtbar ist.

Emanuel Mairinger ist das, was man als einen Baufachmann bezeichnet. Hochbautechniker, Planungs- und Baustellenkoordinator, Experte für die Vermeidung, Beurteilung und Sanierung von Schimmelpilzschäden in Gebäuden. Als solcher kämpfte er immer wieder mit einem Problem: Man konnte den Schimmel messen, aber nicht lokalisieren.

Auf den Hund gekommen

Dann kam der Partner mit der kalten Schnauze – ein befreundeter Hundeführer brachte ihn auf die Idee, mit speziell geschulten Hunden zu arbeiten. 2011

gründete Mairinger die erste österreichische Schimmel-Suchhund-Staffel. „Durch die besondere anatomische Beschaffenheit der Hundenase kann der Hund auch geringste Duftspuren gleichzeitig aufnehmen, erkennen und unterscheiden, selbst wenn sie nur marginal vorhanden und von anderen Gerüchen überdeckt sind“, schwärmt Mairinger von den Schnüfflern.

220 Millionen Riechzellen

Rund 1.000 verschiedene Gerüche können Hunde unterscheiden. Während der Mensch nur 1 Prozent seines Gehirns für das Riechen nutzt, sind es beim Hund

KONTAKT > SCHIMMELHUNDE

Emanuel Mairinger
bauXund forschung und
beratung Gmbh
Tel.: +43 1 360 70-830
mairinger@bauXund.at
www.bauXund.at

10 Prozent. Deutsche und belgische Schäferhunde, ein Rottweiler-Mischling und ein Golden Retriever „arbeiten“ derzeit mit Mairinger, der Nachwuchs ist in Form von zahlreichen Welpen gesichert.

Hellseherische Fähigkeiten

Unter privaten Kunden verbreitet sich der Erfolg der Schimmel-Suchhunde durch eifrige Mundpropaganda, Bauträger und der öffentliche Sektor sind vor allem dann interessiert, wenn ein Problem nicht bis zur Quelle zurückverfolgt werden kann. Auch Labors mit ähnlichen Schwierigkeiten greifen zunehmend auf die Hunde mit den feinen Nasen zurück. Und sie besitzen so etwas wie hellseherische Fähigkeiten: „Oft kommt es vor, dass Hunde Schimmel finden, den man erst nach einer Woche sieht“, so Mairinger. Deshalb haben die Suchhunde auch eine präventive Funktion, etwa wenn man einen Altbau kauft und sich über dessen baulichen Zustand informieren will. Gewerbliche Bauträger setzen vor allem dann auf die Vierbeiner, „wenn sie wissen, dass es schimmelt, aber nicht herausfinden, wo“, erzählt Mairinger. Zu einem weiteren Einsatz kommen die Tiere nach einer erfolgten Sanierung – bleibt der Hund ruhig, ging alles gut und der Schimmel ist weg.

Eitle Köter

Kostenpunkt: Rund 600 Euro plus Reisekosten sind für eine „Messung“ einzuplanen. Der Preis inkludiert zwei Hundeteams, die nicht länger als 15 bis 20 Minuten im Einsatz sind. Schimmel-Suchhund kann übrigens nur werden, wer über wenig Aggression, hohe Arbeitsbereitschaft und Führigkeit verfügt. Schäferhunde sind dafür sehr geeignet, denn sie haben laut Mairinger die höchste Motivation, dem Menschen gefallen zu wollen. So rettet die Eitelkeit der Vierbeiner so manchen Wohnungskäufer vor ekligen Überraschungen. ■

Von Ihnen
die Vision.
Von uns die
Immobilie.

ORAG
Immobilien. Seit 1871.

www.oerag.at

IMMOBILIEN
VERMITTLUNG

LIEGENSCHAFTS
VERWALTUNG

ARCHITEKTUR
BAUMANAGEMENT

FACILITY
MANAGEMENT

KOMMENTAR >
WOLFGANG VASKOLebenszykluskosten:
Selbstverständlich oder
außergewöhnlich?

Der Hype um das Thema Lebenszykluskosten, die Betrachtung des gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes etc. erinnert ein wenig an die Entdeckung des Wortes Nachhaltigkeit. Beides keine neuen Themen, aber werbewirksam sensationell aufbereitete Stichworte, die plötzlich jede Branche gern als Synonym für sich verwendet und inzwischen die ersten inflationären Ausschläge bekommen.

Auch in der Bau- und Immobilienwirtschaft sind die Schlagworte nicht mehr wegzudenken. Für uns als Planer, als Generalkonsulenten und somit als Berater von Bauherren ist die ganzheitliche Betrachtung eines Projekts selbstverständlich, und dieser Ansatz, der zugleich auch die Philosophie des Generalkonsulenten beschreibt, impliziert selbstverständlich den Fokus auf die Lebenszykluskosten. Denn nur mit einer ganzheitlichen Betrachtung können wir die Kooperation der einzelnen Disziplinen, die bei einem Bauvorhaben zusammenarbeiten müssen, verbessern – und letztlich im Sinne des Bauherrn optimieren. Das bedeutet, Qualität, Termin und Kosten müssen stimmen.

In Wahrheit ist die Berücksichtigung der Lebenszykluskosten bei jedem Bauvorhaben notwendig und dürfte gar keine Diskussion mehr sein. Da läuft zurzeit jedoch noch vieles falsch. So mancher Bauherr schmückt sich mit den Stichworten Nachhaltigkeit und Lebenszykluskosten, bei näherem Hinsehen sind das häufig nur Alibizahlen, die vorgelegt werden. Die Kosten sind jedoch der Punkt. Bei

einem Gebäude kostet die Planung über den gesamten Lebenszyklus gerechnet 2 Prozent, die Errichtung 18 Prozent und 80 Prozent der Betrieb. Leider wird bei der Planung immer noch gefährlich gespart. Wenn ich beim Planerhonorar 20 Prozent einspare, dann sind das 0,4 Prozent der Gesamtkosten. Wenn ich beim Betrieb 1 Prozent spare, dann sind das aber 0,8 Prozent der Gesamtkosten. Ein Planer, der die Lebenszyklus- und Betriebskosten mit einrechnet, garantiert dem Bauherrn zwei entscheidende Vorteile: Qualität und Kostentransparenz. Warnen möchte ich vor einer Übertechnisierung, die die Erhaltungskosten zum Teil verteuern. Ebenso muss ein Gebäude in Bezug auf die Tragwerksplanung einfach umnutzbar sein – beides wesentliche Aspekte der Lebenszykluskosten.

Es geht darum, dass wir Planer, gemeinsam mit der Bau- und Immobilienwirtschaft, gewährleisten, dass ein Gebäude errichtet wird, das die maximal mögliche, neueste Gebäudetechnik besitzt, das eine langfristige Nutzung garantiert, das eine höchstmögliche Flexibilität in der Nutzung erreichbar macht und das obendrein den besten Nutzerkomfort bietet. Anforderungen, die aber nur umsetzbar sind, wenn der Bauherr diesen Anforderungen zustimmt. Wir brauchen dazu eine neue Bestellqualität, die jede bisherige in den Schatten stellt. Eine nachhaltige Bestellqualität, die automatisch zur Erfüllung der hohen Planerqualität führt.

So wie Architektur selbstverständlich nachhaltig sein muss, sollte auch eine Lebenszyklusberechnung z. B. bereits in der Ausschreibung verlangt werden. Kein Entwurf ohne ein vorab ausgetüfteltes Gebäudekonzept, ohne eine ressourcenschonende Baustoffauswahl, ohne eine langfristige Betrachtung der Lebenszykluskosten – das sollte vorab von allen Planern verlangt werden.

Wolfgang Vasko ist Geschäftsführer von Vasko+Partner. Das Zivilingenieurbüro hat sich als Generalkonsulent für die Entwicklung von Großbaustellen etabliert. Das Leistungsbild von Vasko+Partner umfasst alle Disziplinen und kann dadurch alle Leistungen aus einer Hand bieten.

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Barbara Günther, Andrea Höbarth, Vera Kapfenberger, Karin Noichl
Illustration Sascha Vernik (S. 41)
Fotos Maarten Wouters (S. 1, 7), Philipp Tomsich (S. 10, 12, 44), Gabriele Moser (S. 14), ECE (S. 16), Michal Zacharzewski/RGBstock (S. 17), Hufton + Crow (S. 18), thinkstock (S. 18), Tesco (S. 20), Courtesy of H&M (S. 21), SES (S.23), ERSTE-IMMOBILIEN KAG (S.26, 28), Immofinanz Group (S. 29), carsharing.at (S. 31), Zipcar Austria (S. 31), schreinerkastler (S. 32), Gregor Titze (S. 33), theLivingCore und Camenzind Evolution (S. 35, 37), Fotostudio Furgler (S.38), Fotolia (S. 38), Franz Ertl/Vasko+Partner (S. 46)

Redaktionsanschrift

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

Anzeigen- & Promotionskontakt

STANDARD Verlagsgesellschaft m. b. H., Vordere Zollamtsstraße 13, 1030 Wien.
Anzeigen: Henning Leschhorn,
T: +43-1-53170-234,
henning.leschhorn@derStandard.at
Druckunterlagen:
T: +43-1-53170-388 oder -431,
produktion@derStandard.at

Druck

Niederösterreichisches
Pressehaus, Druck- und Verlagsgesellschaft m. b. H.

Eigentümerin (100 %)/

Medieninhaberin, Verlagsort, Verwaltungs- und Herausgeberadresse

EGGER & LERCH GmbH,
Vordere Zollamtsstraße 13,
1030 Wien, T: +43-1-5248900

Geschäftsführung

Klaus Lerch, Wolfgang Bergmann
Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2 und 3 MedienGesetz

<http://www.egger-lerch.at/de/impressum>

developed by **BAI** 

**IDEEN
BRAUCHEN
RAUM**
www.bai.at



§ Komplexe Immobilienprojekte
sind unsere Spezialität.

CMS Immobilienrechtsexperten sind erprobte Partner,
um Sie kostensicher durch komplexe Immobilien- und
Bauprojekte zu begleiten.

www.cms-rrh.com