

# IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

2·13



## 06 > Ranking: Die erfolgreichsten Wohnbauträger

14 >  
**GELD**  
Erste Immobilien-  
Anleihen mit Grund-  
buch-Sicherheit

24 >  
**HAUSVERWALTUNG**  
Migration und  
Generationskonflikte  
als Herausforderung

31 >  
**ENERGIE**  
Auf den Dächern von  
Gewerbeobjekten  
schlummert das Geld

Von Ihnen  
die Geschäftsidee.  
Von uns die  
Immobilie.

**ORAG**  
Immobilien. Seit 1871.

[www.oerag.at](http://www.oerag.at)

IMMOBILIEN  
VERMITTLUNG

LIEGENSCHAFTS  
VERWALTUNG

ARCHITEKTUR  
BAUMANAGEMENT

FACILITY  
MANAGEMENT



**RANKING** <  
**Wohnbauträger in Wien.** Wohnungen gehen wie die warmen Semmeln. Wer sind die größten Wohnbaumaschinen?

INVESTMENT <  
**Premiere.** Erste echte Immobilienanleihen bieten grundbücherliche Sicherheit.

ASSET MANAGEMENT <  
**Analyse.** So kann man das Management internationaler Unternehmen beurteilen.

HAUSVERWALTUNG <  
**Migration.** Ein neuer Lehrgang hilft bei der Konfliktbewältigung.

KRAFTWERK <  
STATT SPARBUCH  
**Photovoltaik.** Wiener Gewerbestrompotenzial von zwei Donaukraftwerken.

VISIONÄRE <  
**Projektentwicklung.** Ein bisschen Größenwahn hilft.

**4** > FACILITY MANAGEMENT  
5  
**6** < **Einsparen statt Strategie.** Untersuchungen zeigen, dass Facility Management mehr als operative Einsparungshilfe denn strategisches Management gelebt wird.

**10** > DIE MAGISCHE SIEBEN  
11 **Urlaubstipps.** Einsam im Stilwerk, sich weiterbildend auf der Sommeruni, staunend in Singapur.  
12  
13

**17** > ETHIK  
**18** **Umfrage.** Wie sehen Compliance-Regeln in Immobilienunternehmen aus?  
19  
20  
21



**22**  
**23**  
**24** < **BÜRO-ENTWICKLUNG**  
25 **Hinterfragt.** Die Mär stetig steigender Bürobeschäftigtenquoten.  
26  
27

**28** > STRATEGIE  
29 **Bilfinger one.** Unternehmensbindung auf 30 Jahre.  
30  
31

**32** > WISSENSCHAFT  
33 **Nachnutzung.** Alte Büros werden zu Hotels – das ist wirtschaftlich, beweist diese Abschlussarbeit.  
34  
35  
36  
37  
38  
39

**40** <  
**42** > KOMMENTAR  
43 **Andreas Gnesda**  
44



## Sinn und Unsinn von Zahlen

Wirtschaft, das sind Zahlen! Aber was sagen sie wirklich aus? Ja, hier machen sie Sinn: Einen Wert von bis zu 100 Euro dürfen Geschenke haben, die bei der CA Immo Österreich noch angenommen werden dürfen. Mehr ist verboten, Punkt (Seite 17). Die stetig steigende Anzahl der Bürobeschäftigten scheint auch valide. Professor Tobias Just hält sie dennoch für eine Mär und hinterfragt sie (Seite 28).

Was sind schon 2 Millionen Megawattstunden? Es ist etwa die zweifache Jahresstromproduktion des Kraftwerks Freudenua und entspricht dem Potenzial, das mittels Photovoltaik auf den Dächern der Gewerbestromimmobilien in Wien gewonnen werden könnte (Seite 31).

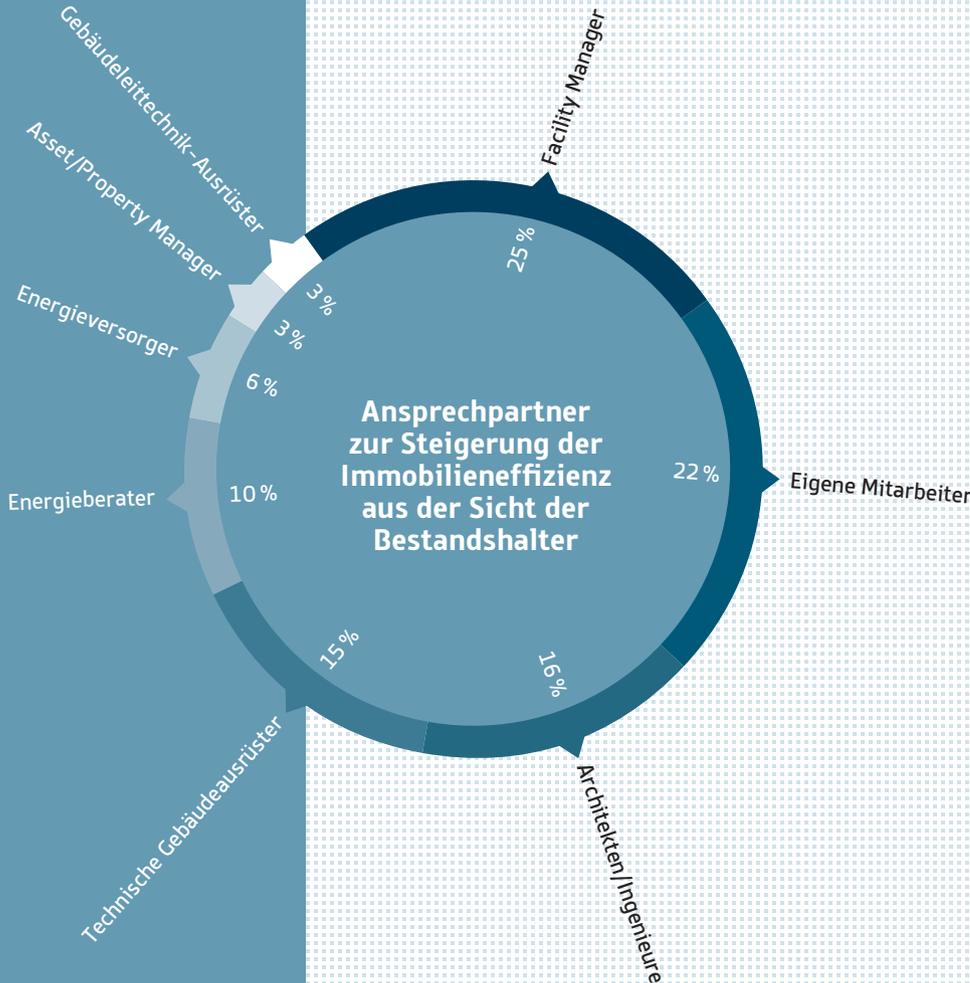
Wenig ist viel: Das gilt für die Strategie des Milliardenkonzerns Bilfinger, der mit einer Marke die gesamte Immobilienwertschöpfung abdecken will: von Planung, Finanzierung, Bau bis zur Bewirtschaftung mit Betriebskostengarantie auf Dauer des Lebenszyklus (Seite 32). Umgekehrt denken manche: je mehr, desto besser! Wer davon überzeugt ist, sollte das Bauträger-Ranking nicht lesen. Ja, die Liste ist nach Kriterien gereiht. Aber in erster Linie ist sie ein Schritt zu mehr Transparenz in einem undurchschaubaren Verkäufermarkt (Seite 6). Manchmal braucht es halt Superlative. Der Chinese Zhang Yue weiß, er muss den höchsten Turm der Welt bauen, damit seine Philosophie Gehör findet: Die Verdichtung, so der Milliardär, sei der einzige Weg, der Natur genügend Raum zu lassen (Seite 40).

Wirtschaft, das sind Zahlen. Erfolgreiche Wirtschaftsmenschen interpretieren diese aber richtig.

# WENIG STRATEGIE

Facility Management (FM) ist natürlich etwas anderes als der viel zitierte Hausmeister im Nadelstreif. Der ist vielleicht ein Angestellter, der Serviceleistungen fürs Gebäude erbringt. FM ist (auch) eine strategische Managementaufgabe – zumindest in der Theorie. In der Praxis fanden Studien heraus: Je größer das Unternehmen wird, desto indirekter wird die Berichtslinie zu den Unternehmens-Chefs und der Platz im Organigramm wird immer unwichtiger – obwohl die FM-Budgets immer größer werden. Die Zeitaufteilung der FM-Chefs sieht dementsprechend aus: Mehr als die Hälfte der Zeit wenden sie für Routinearbeiten auf.

Mit anderen ähnlich angesiedelten Bereichen wie IT oder Human Resources – die ja auch keine Hausmeister sind – gibt es kaum Berührungspunkte, kritisiert eine breit angelegte internationale Studie der RICS. Die Bereiche haben alle unterstützende Funktionen, könnten aber wegen unterschiedlicher Termini nicht miteinander kommunizieren. Eine einheitliche Ausbildung wäre hierfür eine Lösung, so die RICS.



## Womit verbringen Facility Manager ihre Zeit?



**52,8%**

Tägliche Routinearbeiten



**27,4%**

Außertourliche Projekte



**19,9%**

Strategie und Planung

## Mitarbeiteranzahl in österreichischen FM-Abteilungen

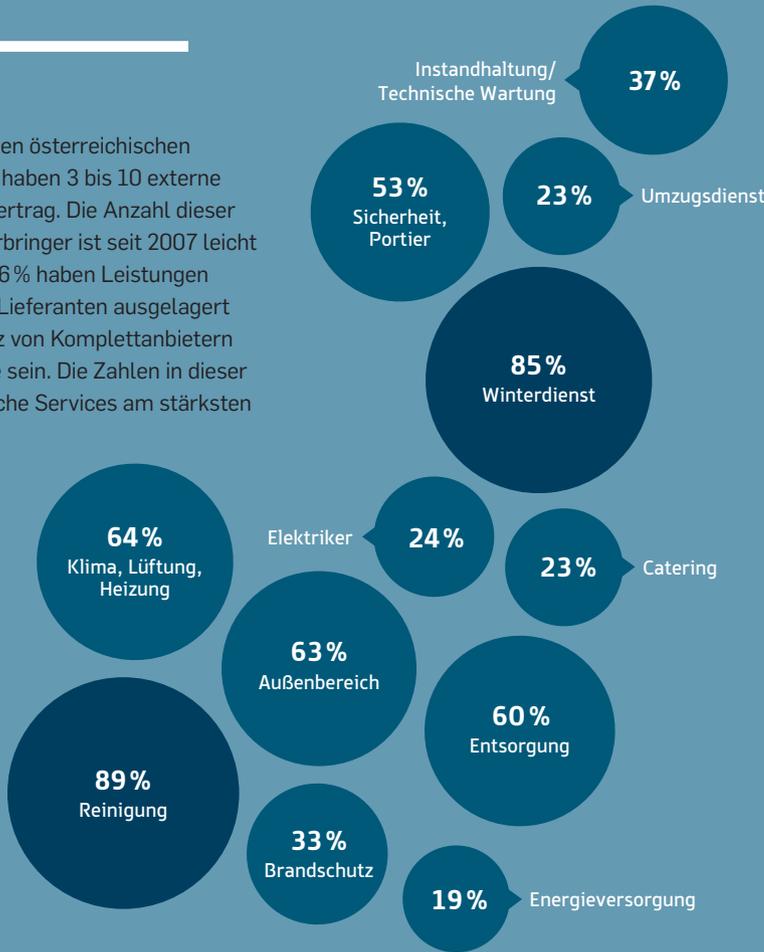
- 1–10 MA
- 11–50 MA
- über 50 MA

Quelle: Roland Berger Studie Energie- und Ressourceneffizienz im Immobilienmanagement 2011

Quelle: RICS Studie. Befragt wurden rund 400 FM-Experten in über 40 Ländern.

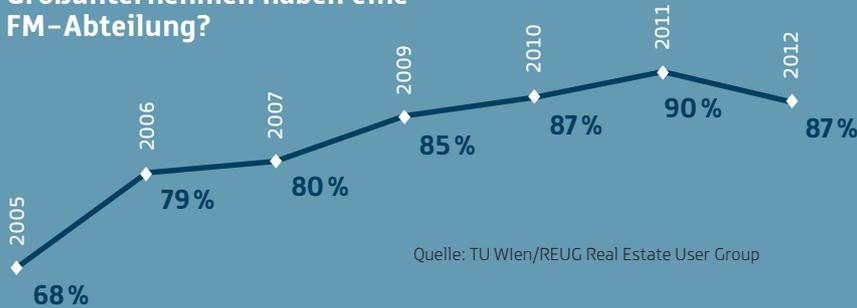
## Outsourcing

Die meisten der großen österreichischen Unternehmen (63%) haben 3 bis 10 externe Dienstleister unter Vertrag. Die Anzahl dieser externen Leistungserbringer ist seit 2007 leicht rückläufig. Lediglich 6% haben Leistungen an nur ein oder zwei Lieferanten ausgelagert – von einer Dominanz von Komplettanbietern kann also keine Rede sein. Die Zahlen in dieser Grafik geben an, welche Services am stärksten ausgelagert werden.



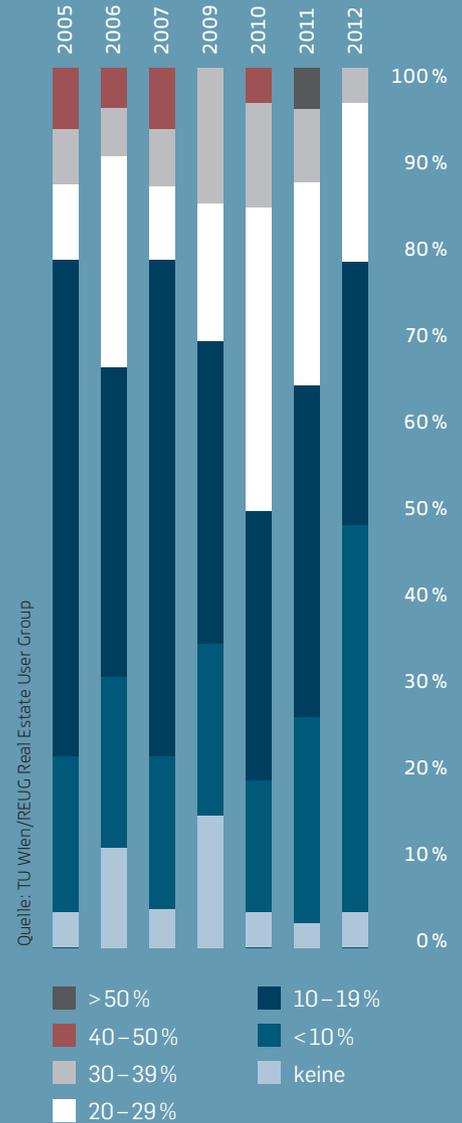
Quelle: TU Wien/REUG Real Estate User Group

## Wie viele österreichische Großunternehmen haben eine FM-Abteilung?

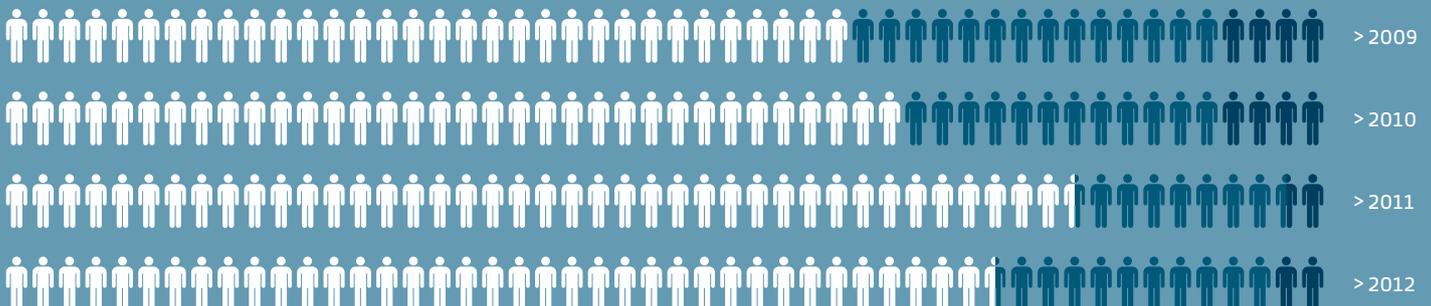


Quelle: TU Wien/REUG Real Estate User Group

## Jährliche Einsparung durch FM



Quelle: TU Wien/REUG Real Estate User Group



Quelle: TU Wien/REUG Real Estate User Group; die Zahlen beziehen sich auf FM-Abteilungen in den größten 500 Unternehmen Österreichs

**RANKING**  
DER  
FREIFINANZIERENDEN  
WOHNBAUTRÄGER  
IN WIEN



Der Markt der Wohnbauträger ist völlig uneinheitlich: von der One-Man-Show bis zum Konzern, von seriös bis unseriös findet man alles.

# DER BUNTE BAUTRÄGERMARKT

Dramatische Meldungen über die Wohnungsknappheit kommen den Wohnbauträgern gerade recht. Es könnte weit mehr verkauft werden, als gebaut wird. Ein Überblick über einen intransparenten Verkäufermarkt.

„Wir freuen uns, Österreichs bekannteste Wohnbaugesellschaft zu besitzen“, gibt sich Immofinanz-Vorstand Eduard Zehetner rhetorisch vif, wenn er von der Buwog spricht. Dank Negativschlagzeilen kennt den Bauträger ganz Österreich, mit deren erfolgreichem Neugeschäft hat die Vergangenheit nichts zu tun. Aber wie groß ist die „bekannteste“ Wohnfirma im Vergleich zu den anderen Wohnbauträgern? Und wer sind die anderen, die ganz vorne mitmischen?

Der Markt der Wohnbauträger ist intransparent. One-Man-Show tummelt sich neben Konzernen, Fassadenanstreicher neben echten Sanierern, seriös neben unseriös. Ein bunter Haufen durcheinandergewürfelter Bausteine. Es ist nicht einmal klar, wie viele Akteure wirklich aktiv sind. Da gibt es Zahlen von der Wirtschaftskammer oder von Dienstleistern wie Herold. 247 Bauträger in Wien kennt Letzterer – weiß aber ebenso wenig wie die Kammer, ob diese Einträge wirklich aktive Firmen oder ruhende Projektgesellschaften sind. Zahlreiche Immobilienunternehmen besitzen außerdem eine Bauträgerkonzession, sind deswegen aber noch lange keine „Wohnbaumaschinen“, wie Zehetner die Buwog gerne nennt.

Einen informativen Einblick bringt hingegen eine Analyse von Immo united: 2012 sind 1.400 Wohnungen in Wien von Bauträgern errichtet oder saniert worden. Davon wurden Wohnungen im Wert von insgesamt 520 Millionen Euro verkauft. Eine Übersicht, wer nun mehr baut und wer weniger, fehlt am Markt. Korrektur: fehlte. Mit dem Ranking am Ende dieser Geschichte wird zumindest diese Lücke gefüllt.

## **Gekauft wird fast alles**

Ihnen gehört die sorgenfreie Zukunft: den freifinanzierenden Wohnbauträgern in Wien, die Eigentum produzieren. Dort liegen die größten Gewinnspannen, daher konzentriert sich das Ranking selbst auf dieses Segment. Innerstädtisch ist bei einem durchschnittlichen Projekt mit 2.000 Euro Baukosten pro Quadratmeter zu rechnen. Wer den Grundstückspreis addiert, kommt schnell auf die Gesamtkosten und kann sie dem Verkaufspreis einer Wohnung gegenüberstellen. Ergebnis: Das Geschäft lohnt sich für Bauträger wie noch nie. Gekauft wird fast alles, der Angst vor Eurokrise und Ähnlichem sei Dank.

Die Dynamik der Preisentwicklung im Eigentum spiegelt sich im Mietbereich hingegen nicht wider. Im mittleren Segment blieben die Mieten relativ konstant, bei kleinen Wohnungen stiegen sie leicht. Im Bereich des erschwinglichen Luxus (ab 1.200 Euro Bruttomiete monatlich) gibt es aber sogar einen recht hohen Leerstand, was Mietrückgänge bedeutet. Eigentumspreise hingegen sind in den letzten Jahren massiv gestiegen. Bleibt die Kurve steil? EHL-Geschäftsführer Michael Ehlmaier glaubt ja: „Zwar werden die Anstiege nicht mehr das Ausmaß der vergangenen fünf Jahre erreichen, doch mittelfristig werden die Wohnungspreise weiter steigen.“ Die höchsten Wachstumsraten werde dabei das mittlere Preissegment, also Wohnungen mit Quadratmeterpreisen von 3.000 bis 5.500 Euro verzeichnen. Alles bestens also für die Wohnungserrichter?

Nicht ganz. Da wäre zum Beispiel die Sache mit der Widmung. „Die aktuelle Flächenwidmung stammt aus den

>

- 70er-Jahren; einer Zeit, in der Wien geschrumpft ist und man davon ausging, dass im Jahre 2030 lediglich 1.350.000 Einwohner in Wien leben würden“, erklärt Bauträger Hans Jörg Ulreich. Diese Flächenwidmung hat einen großzügigen Umgang mit Raum, eine Dekompression, zum Ziel. Heute aber rechnet die Statistik Austria mit allem anderen als mit einem Bevölkerungsrückgang. 1,9 Millionen Einwohner werden 2030 in Wien leben. Verdichtung müsste betrieben werden, so Ulreich, denn „die gewidmeten Flächen in Wien reichen nur noch für 90.000 Menschen“.

### Teure Parkplätze, die keiner will

Ein weiterer Dorn im Auge der Developer ist die Stellplatzverordnung. Bauträger sind per Bauordnung dazu verpflichtet, Stellplätze zu bauen – die niemand braucht. „Junge urbane Menschen haben kein Auto mehr, die Stellplätze müssen dennoch um viel Geld gebaut werden“, ärgert sich Martin Müller von JP Immobilien. Viele, die hingegen ein Auto besitzen, freuen sich, dass sie durch das Parkpicken jetzt auf der Straße meist direkt vor dem Haus einen Parkplatz finden. Aus dem geförderten Wohnbau wird kolportiert, dass es rund 9.000 mit öffentlichen Mitteln geförderte Stellplätze gibt, die leer stehen. Der von der Nachfrage getriebene Trend, mehr, dafür kleinere Wohnungen zu bauen, verschärft diese Situation zusätzlich (im Normalfall muss pro Wohneinheit ein Stellplatz geschaffen werden). Würde man auf extrem aufwendige Stellplätze wie jene im zweiten Untergeschoß verzichten, könnten sofort 10 bis 20 Prozent Baukosten eingespart werden.

In den Produkten selbst herrscht bei den Bauträgern gar nicht so viel Konkurrenzdruck. Eine bunte Vielfalt wird geboten, die einen bauen funktionale Wohnungen für die Mittelschicht, die anderen haben sich auf exklusive Lagen und ebensolches Publikum spezialisiert. Dies lässt sich auch aus den Zahlen des Rankings lesen. Während Seeste etwa in fünf Projekten 384 Einheiten unterbringt, baute JPI 13 Projekte mit insgesamt weniger Wohnungen (307). Manche Bauträger kreierten sogar eigene Submarken für

Teilsegmente. Raiffeisen evolution hat zum Beispiel gleich drei solcher Brands. Bei „Human-Base“ wurde mit Partnern (u. a. dem Roten Kreuz) ein eigenes Konzept für hochwertiges barrierefreies Wohnen geschaffen. Damit hebt es sich deutlich von „klassisch barrierefreien“ Bauten ab, die immer mehr Bauträgern zuwider sind. „Warum muss jede Wohnung barrierefrei gebaut sein, das treibt die Wohnkosten genauso nach oben?“, meint Jörg Wippel, geschäftsführender Gesellschafter der wvg, die als Bauträger Förderungen grundsätzlich ablehnt: „Das ermöglicht uns eine wirtschaftlichere Planung und schnellere Projektdurchführung.“

Auch wenn die Klagen der Wohnbau-träger bei der ausgezeichneten Geschäfts- und Ertragslage absurd klingen, sollten sie vor allem aus urbaner Entwicklungssicht ernst genommen werden. Zum Beispiel: Die Grundstücksknappheit treibt die Preise tatsächlich in die Höhe. Das könnte durch Neuwidmungen leicht behoben werden, scheitert aber in vielen Fällen – festhalten! – an der Schulverwaltung. Weil das Geld für den Bau neuer Schulen und für die darin unterrichtenden Lehrer fehlt, stimmt die Schulverwaltung den Plänen nicht zu. Endeffekt: Es gibt auch keinen Wohnraum.

Ähnlich bizarr ist die Verpflichtung zu Notkaminen: In Wien sind nur Hochhäuser und Passivhäuser von der Pflicht ausgenommen, einen Notkamin zu haben. Der Rest muss damit ausgestattet sein, um einem möglichen Engpass in der Gaslieferung entgegenzutreten zu können – so die ursprüngliche Intention der Regelung aus Zeiten der Energiekrise. Ob nun ein Ofen oder gar genügend Holz vorhanden ist, ist dabei egal. Für die Errichtung bedeutet diese kafkaeske Vorgabe aber 3 bis 7 Prozent der Baukosten.

Bei der Politik finden die „kapitalgetriebenen“ Bauträger kaum Gehör. Während Immobilienmakler in der Wirtschaftskammer und Hausverwalter im ÖVI eine Lobby haben, fehlt den Bau-trägern eine Organisation, die tatsächlich ihre Interessen vertritt. Bis jetzt. Hinter den Kulissen wird an einem neuen Verein gearbeitet, der vor allem eines schaffen soll: mehr Transparenz. ■

# RANKING DIE WOHNBAU- MASCHINEN



## BAUTRÄGER NACH BAUTÄTIGKEIT

Bauträger	Anzahl Projekte	Anzahl produzierter Einheiten
1 BAI	3	413
2 Seeste	5	384
3 Mischek	11	346
4 SÜBA	12	331
5 Buwog	10	326
6 Hart & Haring	9	309
7 JP Immobilien	13	307
8 Raiffeisen evolution	6	295
9 Erste Group Immorent	10	191
10 wvg	3	172
11 RBM	4	123
12 Raiffeisen Leasing	5	123
13 Sedlak	5	114
14 MS Bau	5	86
15 IC Projektentwicklung	1	78

## BAUTRÄGER NACH VERKÄUFEN

Bauträger	Verkauft gesamt
1 Seeste	€ 54.507.851
2 RBM	€ 40.876.635
3 wvg	€ 39.998.354
4 Buwog	€ 38.239.223
5 SÜBA	€ 26.975.787
6 MS Bau	€ 26.234.570
7 JP Immobilien	€ 25.289.735
8 Sans Soucis	€ 22.932.961
9 Erste Group Immorent	€ 19.648.915
10 Hart & Haring	€ 16.513.720
11 Swietelksy	€ 16.279.152
12 IC Projektentwicklung	€ 16.254.365
13 Hübl & Partner	€ 15.880.670
14 Raiffeisen evolution	€ 14.563.560
15 Raiffeisen Leasing	€ 12.648.914

### Was wird hier gerankt?

Diese Liste bezieht sich auf freifinanzierende Wohnbauträger in Wien, die Eigentumswohnraum schaffen. Da das Bauträgergeschäft sehr volatil ist, wurden Projekte und Umsätze im Zeitraum 2010 bis heute gemessen.

### Warum gibt es zwei Listen? Es kann doch nur einen Sieger geben.

Rankings dienen als Übersicht. Natürlich gibt es einen Ersten, einen Zweiten usw. Aber das ist immer eine Frage der Betrachtungsweise. Für die erste Rangreihung wurde gemeinsam mit angesehenen Bauträgern eine Shortlist mit über 50 aktiv auftretenden Wohnbauunternehmen erstellt.

Diese wurden gebeten, ihre seit 2010 fertiggestellten Projekte und die Anzahl der Einheiten aufzulisten. Diese Informationen stammen also von den Bauträgern selbst. Unabhängig davon wurden von IMMOUnited tatsächlich erfolgte Transaktionen in dem definierten Zeitraum ausgewertet. Diese sind in der zweiten Liste abgebildet. Anhand der tatsächlichen Kaufverträge konnten die einzelnen Verkaufssummen zu Gesamtumsätzen zusammengeführt werden. Es handelt sich also um jene Umsätze, die durch Bauträger-Wohnungsverkäufe im Zeitraum von Beginn 2010 bis Mai 2013 erwirtschaftet wurden und im Grundbuch verzeichnet sind.

Jene Verkäufe, bei denen das Wohnungseigentum noch in Vorbereitung ist und es somit eine Zusage zur Einräumung von Wohnungseigentum gemäß §40 Abs. 2 WEG gibt, wurden nicht berücksichtigt.

### Ist das objektiv?

Ja. Aufgrund der unterschiedlichen voneinander unabhängigen Zugänge (siehe oben) sind die beiden Listen gemeinsam eine objektive Abbildung der Marktrealität.

### Da fehlen doch die ifa und Kallco – wo sind die?

Die ifa hat in den letzten zweieinhalb Jahren gut 1.500 Einheiten gebaut – und zählt damit sicher zu den Schwergewichten. Allerdings

sind all diese Projekte nicht freifinanziert, sondern gefördert. Ähnlich verhält es sich bei Unternehmen wie Kallco.

### Warum ist die BAI in der einen Liste ganz oben und in der anderen gar nicht zu finden?

Die BAI hat drei große Projekte. Die Park Lane Apartments (222 Einheiten), die Eurogate-Wohnungen (85 Einheiten) und Wohnbau Schönbrunn (106 Einheiten). Alle Projekte sind so jung, dass noch keine Wohnungseigentumsbegründung erfolgt ist. Die Eintragung ins Grundbuch beim Projekt Park Lane Apartments stand bei Redaktionsschluss (14. Mai 2013) unmittelbar bevor und würde die BAI auch in dieser Liste auf einen Spitzenplatz katapultieren.

# 7 URLAUBS- > TIPPS FÜR IMMOBILIENPROFIS



Klischee adé! Jesolo verändert sein architektonisches Gesicht.

## JESOLO? JESOLO!

Hausmeisterstrand? Denkste. Mit „The City Beach“ hat der italienische Badeort ein sehenswertes Alleinstellungsmerkmal geschaffen. 28 Projekte wurden im Laufe des letzten Jahres fertiggestellt, geplant wurden sie von klingenden Namen wie Zaha Hadid, Jean Nouvel, Aurelio Galfetti, Gonçalo Byrne, Joao Nunes, Richard Meier, Carlos Ferrater und Kenzo Tange. Und so sehen sie auch aus – von futuristisch rund bis sachlich schlicht reicht die Palette. Abwechslungsreich, modern und dennoch in ein Ganzes eingebettet, auch einige Plätze wurden neu gestaltet. Mit dem Architekturtourismus, neuen Golfvillen und witzigen Einkaufszentren (neben dem von Zaha Hadid gibt es ein weiteres, das vollständig begrünt ist) will sich Jesolo als Ganzjahresdestination behaupten. Fest steht, die zu Stein, Glas und Swimmingpools gewordene Positionierung des Urlaubsortes kann sich sehen lassen.

[www.jesolo2012thecitybeach.it](http://www.jesolo2012thecitybeach.it)

## 2 v

### URLAUB IN DER EINSAMKEIT

Willkommen im Stilwerk Wien! Wer mitten in der Stadt Ruhe und Abgeschiedenheit sucht, ist hier richtig. Als Grund für das Ausbleiben anderer Besucher nennen Immobilienexperten unterschiedliche Gründe: die überhebliche Architektur von Jean Nouvel, die falsche Mikrolage auf der anderen Seite des Donaukanals und der Standort an sich (Wien habe sich schon bei den Ringstraßen-Galerien als schwierig herausgestellt). Fest steht, es gibt Freiflächen mit günstiger Verhandlungsbasis. Dem Vernehmen nach wird auch gerade an einem „Optimierungskonzept“ gearbeitet. Als Besucher können Sie sich derzeit eines individuellen Services seitens der Verkäufer sicher sein.



Schön, aber leer. Das Stilwerk ringt um Mieter und um Besucher.

## 1 >



## SUPERBÄUME IN SINGAPUR

Europa macht sich unabhängig von Gas aus Russland, andere von Wasserimporten. Wie und warum man Wasser selbst „herstellt“, kann man derzeit in Singapur beobachten. Der Stadtstaat hat sich als globales Kompetenzzentrum für Wassertechnologie etabliert. Das hat auch auf Immobilien Auswirkungen. Zum Beispiel entstehen mitten im Stadtzentrum bis zu 50 Meter hohe, künstliche baumförmige Bauwerke. Ende 2012 sind die Metallkonstruktionen eröffnet worden, mittlerweile schlängeln sich tatsächlich schon diverse Grünpflanzen an ihren gitterartigen Oberflächen entlang. Über 162.900 Pflanzen und 200 verschiedene Arten sollen im Endausbau das Regenwasser sammeln. Anschließend wird es in eine Aufbereitungsanlage geleitet, wo es als frische Beimengung zu (ausschließlich mittels Nanofilter und ohne Chemie) gefiltertem Wasser dient. Die Supertrees sind ein Teil der „Gardens by the Bay“, einem stadtplanerisch einzigartigen Projekt. Hinfliegen und anschauen – oder im Internet ansurfen:

[www.gardensbythebay.com.sg](http://www.gardensbythebay.com.sg)

Fragen der Stadtplanung in Singapur: Wie kann die Stadt mit Süßwasser versorgt werden? Die Antwort findet sich in Parks und baumartigen Bauwerken (siehe oben), die den Regen sammeln.



< 3

## WO GELD KEINE ROLLE SPIELT



Das Park Hotel Vitznau am Schweizer Vierwaldstätter See ist das kürzlich fertig sanierte Projekt von Peter Pühringer. Der mag anscheinend lieber richtig große Häuser als Investment: in Wien das Palais Coburg, in der Schweiz das Schloss, für dessen Eröffnung die Wiener Sängerknaben eingeflogen wurden. Überhaupt scheint dem Vermögensverwalter die Schweiz zu gefallen: Ein weiteres Hotel (allerdings „nur“ Vier-Stern) wird gerade saniert und in Vitznau selbst soll noch ein Projekt entwickelt werden – wenig überraschend: ein Hotel. Doch überraschend: Es soll einen Konzertsaal für 400 Personen haben.

^ 4

## 5 &gt;

## AN DER UNI

Wer weiß, wie das Wetter wird ... Gehen Sie heuer lieber kein Risiko ein und dafür auf die Sommeruniversität. Zu empfehlen wäre etwa der Lehrgang Green.Building.Solutions – praktischerweise in Wien. Dabei handelt es sich um ein „Best of“ aus anderen Lehrgängen von fünf österreichischen Universitäten. Was Sie wissen sollten: Die Inhalte sind stark vom Passivhausgedanken getrieben, der ja in Österreich besonders ausgeprägt ist. Insgesamt gibt es in Europa rund 7 Millionen Quadratmeter Fläche in Passivhausstandard, 3,2 Millionen davon stehen in Österreich. Der Sommerkurs positioniert sich daher auch als internationaler Magnet für das Nachhaltigkeitsthema. Gestartet wird am 28. Juli, für die 175 Stunden gibt es sieben ECTS-Punkte (European Credit Transfer System). Wie bei solchen Ausbildungen leider üblich, kosten sie auch ähnlich viel wie ein Urlaub: 2.490 Euro sind für die drei Wochen hinzublättern (es gibt auch Ermäßigungen). Dafür ersparen Sie sich den Ärger über Regenperioden zu dieser Zeit – außer vielleicht bei einer der geplanten vier Exkursionen. [www.inex.org](http://www.inex.org)



Wer eine Unterkunft für die Sommeruni braucht, kann im OeAD-Gästehaus schlafen – und ausprobieren, ob sich das als Passivhaus ausgeführte Objekt im Sommer anders verhält.

## 6 &gt;



Handbuch Immobilienfinanzierung, Linde Verlag, 240 Seiten, 58 Euro



Gegengift, Bastei Lübbe, 192 Seiten, 8,99 Euro

## 7 ES BOOMT!

Auf nach Istanbul! Das Boomland und diesjährige „Country of Honour“ auf der weltgrößten Standort- und Immobilienmesse MIPIM erwartet heuer ein Wirtschaftswachstum von 2,9 Prozent. Insgesamt hat Istanbul 3,2 Millionen Quadratmeter Bürofläche bei einem Leerstand von rund 9 Prozent – wobei im Central Business District gerade einmal 1 Prozent leer steht. 800.000 Quadratmeter neue Büroflächen sind derzeit in Bau. Für ausländische Investoren sind aber vor allem der Wohnungs- und der Retailmarkt interessant. Außerdem wird gerade mitten in Istanbul ein ganzer Stadtteil geschleift und im Osten wird zudem gleich noch eine neue Stadt für 500.000 Menschen gebaut.

Ganz ehrlich: Die Türkei liegt im Trend, aber ob hier für österreichische Immobilienunternehmen noch Chancen schlummern, ist nicht gewiss. Jedenfalls eignet sich Istanbul hervorragend, um die quirlige Stimmung in der Immobilienwirtschaft zu genießen – vielleicht auch als Therapieaufenthalt für CEE-Manager, die sich die Goldgräberstimmung wieder herbeisehen.

Die 13,5 Millionen Einwohner Istanbuls wollen shoppen. Retailinvestoren ermöglichen das – bei durchaus hoher Qualität.



## IM GARTEN

Liegestuhl, Mineralwasser mit Minze und drei Bücher: Erstens: das aktuelle Werk zur Immobilienfinanzierung. Patrick Walch und Klaus Weichselbaum haben als Herausgeber dieses Werks ganze Arbeit geleistet. Alles rund um die aktuelle Situation der Gewerbeimmobilienfinanzierung ist in das Buch hineingepackt – vor allem aber auch, wie sich Basel III und die Solvency-II-Richtlinie auswirken.

Das ist Ihnen zu trocken? Dann nehmen Sie doch einen Schluck vom Mineralwasser und überlegen sich, wie sich die Megatrends, von denen Sie permanent aus den Mündern irgendwelcher Zukunftsforscher hören, auf den Immobilienmarkt auswirken. Ja, gut, bei der Nachhaltigkeit ist das nicht so schwer, Demografie können wir uns auch noch vorstellen. Aber wie wirkt sich die Globalisierung auf die Immobilienentwicklung in Wien aus? Wie verändert der Wandel in der Bildungs- und Arbeitswelt die Art, wie wir bauen? Und was bitte ist Crowdsurfing? Hanspeter Gondring, Professor an der Akademie für Immobilienwirtschaft in Stuttgart, hat die großen Entwicklungen richtig gut aufgearbeitet. Wer Wischiwaschi-Vorhersagen erwartet, wird enttäuscht sein, hier vermischt sich Volkswirtschaft mit Immobilien-Know-how und ein wenig Soziologie (Handbuch Zukunft der Immobilie, Megatrends des 21. Jahrhunderts – Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft).

Beim dritten Buchtipps für diesen Sommer schenken Sie sich ruhig einen Mojito ein. Einen kräftigen. Gerald Hörman, der österreichische Investment-Punk, hat ein neues kurzweiliges Buch geschrieben. Dem Thema Immobilien ist zwar nur ein Kapitel gewidmet, das dafür mit einer seltenen Offenheit daherkommt. So wie es sich schon in der Einleitung des Buchs ankündigt: „Ihr seid den Politikern scheißegal. Bevor ihr dieses Buch weiterlest, will ich, dass euch das klar ist. Die Politiker kümmern sich nicht um euch. Im Gegenteil. Wenn sie eine gesellschaftliche Gruppe abzocken, seid ihr immer die erste Wahl. Sie zocken euch mit jedem Euro an zusätzlicher Staatsverschuldung und mit jeder aus Rücksicht auf die Alten verweigerten Verwaltungsreform ab.“ Na prost! (Gegengift: Wie euch die Zukunft gestohlen wird. Was ihr dagegen tun könnt).

Green Work - Wien - 31.000 m<sup>2</sup> - 2013



Marxbox - Wien - 12.000 m<sup>2</sup> - 2012



Investor  
Projektentwickler  
Generalunternehmer

Hampton by Hilton - Warschau - 307 Zimmer - 2014



Qubix 4 Praha - Prag - 13.000 m<sup>2</sup> - 2013



Wir setzen  
neue Standards!

Von der Idee  
zur perfekten  
Immobilie!



# Immobilien- anleihen

Mit Immobilien lässt sich auf viele Arten Geld verdienen. Eine davon ist indirekt und nennt sich Anleihe. Meist handelt es sich in Wahrheit um Unternehmensanleihen, nun gibt es aber erste echte Immobilienanleihen – mit grundbücherlicher Sicherheit.

## WAS IST > SPEZIELL AN IMMOBILIEN- ANLEIHEN?

Im Gegensatz zu herkömmlichen Unternehmensanleihen wird den Anlegern bei echten Immobilienanleihen ein Pfandrecht an vorhandenen Immobilien oder solchen, die noch gekauft werden sollen, direkt im Grundbuch eingeräumt. Für den Fall, dass der Emittent der Anleihe seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann, können sich die Anleger im Rahmen der Verwertung des betreffenden Objekts schadlos halten.

Ende 2012 hatte man an der Wiener Börse mehrere Gründe, um die Korken knallen zu lassen: Einerseits feierte der Aktienindex ATX ein denkwürdiges Comeback und ließ nahezu alle wichtigen europäischen Märkte hinter sich. Äußerst erfreulich entwickelte sich im Vorjahr allerdings auch der Corporate-Bond-Markt. Ganze 29 Unternehmen legten Anleihen auf mit einem Gesamtvolumen von 5,5 Milliarden Euro, was einen neuen Rekordwert bedeutete. Zum Vergleich: Im bisherigen Rekordjahr 2009 nahmen die Emittenten „nur“ 5,1 Milliarden Euro auf.

### Premiere an der Wiener Börse

Unter den Unternehmen, die im Vorjahr Anleihen auflegten, befanden sich mit der Immofinanz, Conwert und JP Immobilien auch drei heimische Immobiliengesellschaften. Eine Besonderheit stellte allerdings die Emission von JP Immobilien dar, war es doch die erste grundbücherlich besicherte Immobilienanleihe, die an der Wiener Börse emittiert wurde.

Laut Geschäftsführer Daniel Jelitzka handelt es sich bei den betreffenden Liegenschaften nämlich um bereits bestehende Zinshäuser in besten Lagen – sprich, im sechsten, siebenten, neunten und achtzehnten Bezirk – die laufend Erträge abwerfen. Der durchschnittliche Mietertrag der Wohnimmobilien liege bei 5 Euro pro Quadratmeter, so Jelitzka. Anleger werden zudem für das zehnjährige Laufende Papier mit einem jährlichen Kupon von 3,5 Prozent entschädigt. Wie Jelitzka erklärt, entspricht das Anleihenvolumen in der Höhe von 50 Millionen Euro ungefähr 60 Prozent des Verkehrswerts der besicherten Liegenschaften. „Anleger haben also die emotionale Sicherheit, wo ihr Geld ist“, sagt er. Platziert wurde das Papier im Übrigen überwiegend bei institutionellen Investoren, die derzeit – angesichts des niedrigen Zinsniveaus – bekanntlich fieberhaft nach gut rentierenden und gleichzeitig sicheren Anlagemöglichkeiten suchen. Die meisten Privatinvestoren wären zudem wohl auch nicht bereit bzw. in der Lage, die Mindeststückelung von 100.000 Euro auf den Tisch zu legen.

Für weitaus geringere Beträge waren in der Vergangenheit die Unternehmensanleihen der heimischen börsennotierten Immobiliengesellschaften zu haben. Bei der im Vorjahr platzierten Unternehmensanleihe der Immofinanz, die Anfang Juli 2013 ausläuft und ein Volumen von 100 Millionen Euro aufweist, betrug die Stückelung 1.000 Euro. Bereits ab 500 Euro war man wiederum bei der 2009 aufgelegten und im kommenden Jahr auslaufenden Anleihe der CA Immo dabei.



Wie Vorstand Bruno Ettenauer bestätigt, habe man in den vergangenen Jahren insgesamt Anleihen mit einem Gesamtvolumen von 400 Millionen Euro aufgelegt.

Auch die UBM Realitätenentwicklung, die im Segment „Standard Market Auction“ der Wiener Börse gelistet ist, hat 2010 und 2011 Unternehmensanleihen begeben.

Beide Emissionen richteten sich auch an Kleinanleger, wie die Stückelungen von 500 und 1.000 andeuten. Die Titel weisen eine Laufzeit von fünf Jahren auf und zahlen den Anlegern einen jährlichen Kupon von 6 Prozent. Ende des Vorjahres gab das Unternehmen bekannt, die im Jahr 2011 begebene Anleihe um bis zu

>

Da weiß man, was man hat. JP Immobilien wird eine weitere echte Immobilienanleihe begeben. Unter anderem beteiligt man sich damit am 25 Hours Hotel in Wien – und steht damit im Grundbuch.



Wohnen aus Leidenschaft ...



## Residenz am Nussberg

Wien XIX, Nussberggasse 2c, Appartements von 200 bis 325 m<sup>2</sup>

Eingebettet in die malerischen Weingärten Nussdorfs finden Sie eines der exklusivsten Apartmentobjekte Wiens. Die aussergewöhnliche Anlage erfüllt alle Anforderungen für Wohn-Connoisseurs: moderne Architektur, großzügige Fensterfronten, grandiose Aussicht über Wien, Echtholzböden, mit Schieferstein getäfelte Kamine, funktionelle Küchen, Garagenplätze sowie jede Menge liebevoller Details. Tief im Inneren des Südhanges wurde der original erhaltene alte Bockkeller zum urigen Mehrzweckgewölbe adaptiert – ideal für Feierlichkeiten geeignet. Eigene Kellerabteile dienen der Lagerung erlesener Weine. Zur Erholung steht ein exklusiver Spa-Bereich, Sauna und Dampfbad, ein Indoor-Pool sowie ein Außenbecken inmitten einer Grün-Oase zur Verfügung. Alle Wegstrecken sind überdacht zu begehen.

Beratung & Infos unter:



**01 535 01 01**



Wohnungen Büros Geschäftslokale Hausverwaltung

## „WIR WOLLEN GRUNDBÜCHERLICH BESICHERTE ANLEIHEN ALS ALTERNATIVE ZU KONSERVATIVEN VERANLAGUNGEN ETABLIEREN.“

Daniel Jelitzka, Geschäftsführer JP Immobilien

>

25 Millionen Euro auf 100 Millionen Euro aufstocken zu wollen – allerdings sollten diesmal im Rahmen einer Privatplatzierung ausschließlich „qualifizierte Anleger“ angesprochen werden. Als Mindestbetrag wurde dementsprechend eine Mindeststückelung von 100.000 Euro pro Anleger genannt.

### Massiver Unterschied

Der Vorteil einer grundbücherlichen Sicherung für die Anleihengläubiger liegt auf der Hand: Im Falle eines Defaults – das heißt, der Emittent kann die laufend anfallenden Zinszahlungen nicht mehr bedienen oder den Nominalwert am Ende der Laufzeit nicht zurückzahlen – oder einer Insolvenz werden sie gegenüber Gläubigern, die nicht im Grundbuch eingetragen sind, bevorzugt behandelt. Auch wenn keine grundbücherliche Sicherung vorliegt, haben Anleihenbesitzer grundsätzlich bessere Chancen, bei einem Ausfall zumindest einen Teil ihres Kapitals zurückzubekommen, als Aktionäre desselben Unternehmens. Letztere haben dafür Mitsprache- und Eigentümerrechte.

Die Wienwert Immobilien Finanz AG hat seit 2009 insgesamt acht Anleihen erfolgreich platziert. Mit den aufgenommenen Finanzmitteln wurden „Markenchancen wahrgenommen“. Die jüngste Anleihe, die Anlegern eine jährliche Verzinsung von 7,75 Prozent bietet, wurde mit einem Dreifachschutz angepriesen. Konkret wird von einem Treuhänder überwacht, dass die Gelder ausschließlich für den Ankauf und die Finanzierung von Immobilien verwendet werden. Das

bei jedem erworbenen Objekt erstellte Verkehrswertgutachten soll zudem die Angemessenheit des Kaufpreises überprüfen. Darüber hinaus erhält der Treuhänder bei jedem Kauf eine angemessene grundbücherliche Sicherung. Der grobe Unterschied zu dem Modell von Jelitzka: Wienwert sammelt erst Geld ein und kauft dann Objekte, bei Jelitzka weiß man schon vorher, was man bekommt.

Wie kann man als Privatanleger einschätzen, ob man sein Geld dem richtigen Unternehmen anvertraut? Ein guter Weg, um halbwegs auf Nummer sicher zu gehen, stellen Ratings dar. Die 2012 platzierte Anleihe von JP Immobilien wurde etwa von der Creditreform Rating AG mit der Topbewertung „A+“ eingestuft. „Bei der aktuellen Emission liegt das vorläufige Rating zwischen „AA- und A+“, sagt Jelitzka. Wie Florian Vanek, Anleihenexperte in der Listing-Abteilung der Wiener Börse, erklärt, setzen vor allem internationale institutionelle Investoren die Bonitätseinstufung einer Ratingagentur als Bedingung für ein Investment voraus. Dass ein Rating nicht zwangsläufig eine Frage der Unternehmensgröße ist, führt etwa das Beispiel Immofinanz vor Augen, die im Übrigen über keines verfügt. Probleme, sich über den Kapitalmarkt Geld zu beschaffen, hatte die Immobilien-gesellschaft in der Vergangenheit dennoch nicht – allein in den letzten zehn Jahren wurden drei Wandelanleihen und eine Unternehmensanleihe erfolgreich platziert. Für ein sicheres Gefühl unter den Anlegern dürfte wohl der solide Portfoliowert in der Höhe von rund 10 Milliarden Euro

gesorgt haben. Dazu kommt eine attraktive Verzinsung – im Falle der im Vorjahr aufgelegten fünf Jahre laufenden Unternehmensanleihe waren es 5,25 Prozent.

### Neue Jelitzka-Anleihe

Demnächst wird JP Immobilien eine weitere grundbücherlich besicherte Anleihe auflegen. Anleger – wie auch bei der ersten Emission sollen institutionelle Investoren angesprochen werden – werden diesmal allerdings mit einem leicht attraktiveren Kupon von 3,75 Prozent entschädigt. Die Laufzeit soll zwischen zehn und zwölf Jahre betragen. Die etwas „dynamischere Verzinsung“ geht laut Jelitzka darauf zurück, dass sich das Portfolio diesmal zu 40 Prozent aus Gewerbeimmobilien zusammensetzt. Konkret gehört zum Gewerbeanteil unter anderem das 25 Hours Hotel in Wien-Neubau sowie ein Büroobjekt in der Linken Wienzeile.

Mit der neuerlichen Emission will Jelitzka den Zugang zum Kapitalmarkt ausbauen. „Wir wollen grundbücherlich besicherte Anleihen als Alternative zu konservativen Veranlagungen etablieren“, sagt er. Mit den aufgenommenen Mitteln (das Emissionsvolumen liegt bei 60 Millionen Euro) soll einerseits – gemeinsam mit Eigenmitteln – die weitere Expansion vorangetrieben und gleichzeitig Kreditlinien frei bekommen werden. Seiner Einschätzung zufolge werden Projekte in der Branche nach wie vor in erster Linie mit Bankmitteln finanziert. Anleihen sind da eine willkommene Beimengung bei immer strengeren Eigenkapitalanforderungen. ■

# Immobilienethik

Compliance lautet das große Schlagwort, das von der Wirtschaft als Antwort auf Korruptionsfälle oder Ethikfragen gegeben wird. Immer mehr Unternehmen legen sich daher selbst Regeln auf. Aber was bedeutet das konkret? Wie viel darf ein Geschenk, das die Mitarbeiter erhalten, wert sein? Welche Maßnahmen zur Umweltentlastung gibt es?



## „WERTGRENZEN SINNLOS“ >

**HANS-PETER WEISS**  
BIG

Ein umfassendes Compliance-System ist in Ausarbeitung, und selbstverständlich existieren im BIG Konzern schon lange Regeln zur Geschenkanahme. Die Beurteilung der Situation im Alltag muss aber trotzdem von jedem Einzelnen erfolgen, wobei der Unterschied zwischen „Richtig“ und „Falsch“ aus meiner Sicht nicht so schwer zu erkennen ist. Im Zweifelsfall steht unsere Compliance-Managerin für Rückfragen zur Verfügung.

## „EMPFEHLUNG“ >

**CHRISTOPH PETERMANN**  
Raiffeisen Immobilien Vermittlung

Als Teil der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien Gruppe gelten für die Raiffeisen Immobilien Vermittlung die schriftlichen Compliance-Regeln der Gruppe. Maßnahmen zur Umweltentlastung sind natürlich auch für die RIV ein Thema. Wir empfehlen all unseren Mitarbeitern wenn möglich öffentliche Verkehrsmittel zu nutzen und übernehmen die Kosten für die Jahreskarte (Wiener Linien).

## „NULL TOLERANZ“ >

**CHRISTOPH URBANEK**  
DLA Piper

DLA Piper hat eine ganz klare Null-Toleranz-Politik, was das Geben oder Nehmen von Geschenken betrifft, mit welchen in irgendeiner Form Einfluss auf jemanden ausgeübt werden soll. Hierzu gibt es keine Wertschwelle.



## < „PRÜFUNGSPFLICHT!“

**REINHARD POGLITSCH**  
ISS Österreich

ISS hat international und national Compliance-Regeln und hat alle Manager anhand eines web-basierenden Tools geschult. Darüber musste jeder einzelne Manager eine Prüfung ablegen. ISS ist in Österreich außerdem nach der Umweltmanagement-norm ISO 14001 zertifiziert und arbeitet nach Umweltzielen. Dies gilt für die eigenen Häuser, aber auch für Tätigkeiten beim Kunden. Mitarbeiter sind angehalten, öffentlich zu reisen.



## < „BIS ZU 100 EURO“

**BRUNO ETTEAUER**  
CA Immo AG

Seit 2011 sind wir nach den Standards der deutschen Initiative Corporate Governance zertifiziert. Darunter fallen immobilien-spezifische Vorgaben, wie zum Beispiel eine Vergaberichtlinie, als auch Standards im Umgang mit Vertragspartnern, Lieferanten etc. Die Geschenkerichtlinie orientiert sich am regionalen Marktumfeld; in Deutschland ist „zero tolerance“ Gebot, in Österreich und Osteuropa dürfen Geschenke bis zu einem Wert von 100 Euro angenommen werden.



## < „FLIEGEN IST PEINIGUNG“

**MARTIN SABELKO**  
CBRE Global Investors

Beim Reisen verzichte ich seit Anfang des Jahres auf meinen Dienstwagen und reise nur mehr öffentlich. Innerhalb Europas bevorzuge ich die Bahn. Das Fliegen innerhalb Europas ist schon derart unattraktiv geworden, eine echte Peinigung. Mit dem Zug kann ich komfortabel nach Prag oder Budapest fahren, habe eine schöne Lounge, Service wie im Flugzeug, kann viel meiner Arbeit erledigen und steige entspannt am Zielort aus. Wenn ich ein Auto brauche, nehme ich „Car2Go“. Für alle Compliance-Fragen haben wir übrigens ganz klare Regeln, die im „Red Book“ – auch genannt „Die Bibel“ – zusammengefasst sind.



# ERFOLGSFAKTOREN

Alle reden von Asset Management. In diesem Gastbeitrag setzt sich Herwig Teufelsdorfer mit der Bedeutung von Asset Management in der Praxis und den Faktoren für Erfolg und Qualität auseinander. Der Autor startet dabei mit der These, dass Immobilienunternehmen außerhalb des Heimatmarktes nicht erfolgreich sein können.



## ÜBER > HERWIG TEUFELSDORFER

Herwig Teufelsdorfer ist seit deren Gründung 2008 Vorstand der IVG Austria AG in Wien und darüber hinaus Geschäftsführer der IVG-Tochtergesellschaften in Ungarn und Italien. Er begann seine berufliche Laufbahn im Bereich Consulting, war danach bei Vivico Real Estate (Frankfurt), der BIG (Wien) und der Bank Austria Real Invest (Wien) in leitender Funktion tätig. Teufelsdorfer ist Mitglied der RICS, Gründungspräsident des Vereins zur Förderung der Qualität in der Immobilienwirtschaft (immQu), Autor mehrerer immobilienwirtschaftlicher Publikationen und als Mitglied des wissenschaftlichen Beirats des Lehrgangs „International Real Estate Valuation“ an der Donauuni Krems sowie als Faculty Member des Continuing Education Centers der TU Wien tätig.

Österreichische Immobilienunternehmen haben seit der Öffnung des Eisernen Vorhangs konsequent ihren Aktivitätsradius ausgeweitet und laufend neue Märkte erschlossen. Waren dies bis Mitte des ersten Jahrzehnts in erster Linie die Staaten des zentralosteuropäischen und südosteuropäischen Raums, so erfolgte in den vergangenen Jahren eine konsequente Portfolioallokation in Richtung Westen und teilweise die Wiederaufnahme von Aktivitäten in Russland, vornehmlich in Moskau. Im Einzelfall beträgt der Österreichanteil am Gesamtportfolio der beiden größten Immobilienaktiengesellschaften im einen Fall nur rund 37 Prozent, im anderen Fall 14 Prozent. Damit drängt sich die Frage nach dem erfolgreichen Management des Cashflows außerhalb von Österreich auf.

Die Herausforderung bei der Internationalisierung des Portfolios bzw. des Unternehmens ist vielschichtig – umfasst sie neben der Auswahl der Märkte, in denen investiert werden soll, auch die wesentliche Entscheidung, in welchen Abschnitten der Wertschöpfungskette das Unternehmen außerhalb des Heimatmarktes tätig werden möchte; Sollen

fertiggestellte, bereits vermietete Objekte eingekauft werden oder beginnt man die eigene Aktivität bereits im Bereich des Developments von Objekten mit dem damit einhergehenden höheren Risiko/Renditeniveau?

Unabhängig vom Fokus auf einzelne Objekte/Projekte wäre auch ein Wachstum über den Ankauf von Portfolios von Mitbewerbern oder den Erwerb von bestehenden Marktteilnehmern selbst eine Möglichkeit. In jedem Fall sind aufbauend auf die Strategie der Erweiterung des Unternehmens/des Portfolios das richtige Timing in Bezug auf den Markteintritt, die Festlegung der Asset Allokation für die außerhalb Österreichs liegenden Märkte und auch die damit erforderliche Einwerbung von Eigenmitteln zur Investitionstätigkeit die große Herausforderung.

In meinen nachfolgenden Betrachtungen möchte ich mich ausschließlich auf die Ebene von Objekt/Projekt und die damit im Zusammenhang stehenden Erfolgsfaktoren beschränken.

Die Kunst des nachhaltigen Erfolges beginnt unzweifelhaft mit der Akquise, „buy low – sell high“ ist ebenso banal wie göltig. Fehler, die beim Ankauf des

# DIE VIER VORAUSSETZUNGEN

Objektes begangen wurden, können im weiteren Verlauf des Lebenszyklus nicht mehr wettgemacht werden. Eine zu geringe Qualität des Objektes, sei es aufgrund seines technischen Zustandes, der Qualität seiner inneren Struktur, des Standortes oder der Mieterstruktur, aber auch und sehr häufig das falsche Timing (Stichwort „Immobilienzyklus“) führen laufend zu erhöhtem Betreuungsaufwand durch die Eigentümer bzw. deren Dienstleister und den damit verbundenen Ausgaben bei gleichzeitig laufend schlechter werdender Wettbewerbsposition des eigenen Objektes im Vergleich zu jenen der Mitbewerber, die keine Fehler beim Ankauf gemacht haben.

Setzt man voraus, dass der Ankauf des Objektes erfolgreich war und dabei keine Fehler be- und Kompromisse eingegangen wurden, so ist der Erhalt des Wertes des Objektes in weiterer Folge durch ein laufendes professionelles Management des Objekt-Cashflows gesichert.

Diese einzige Anforderung an das erfolgreiche Management von Investitionen zeigt sich bei näherer Betrachtung aber als diffizile Aufgabe mit vier notwendigen, aber nicht hinreichenden Voraussetzungen (siehe Checkliste rechts). Aus diesen

## 1 KNOW YOUR ASSETS

Die Kenntnis des Objektes mit all seinen Spezifikationen ist zwingend und erfordert eine entsprechende EDV-technische Erfassung sämtlicher Daten zum Objekt und seinen Mieteinheiten sowie die laufende Pflege der Daten. Dies gilt ebenso für sämtliche Informationen, die aus dem täglichen Bespielen des Objektes entstehen und von den lokalen Dienstleistern im Property- und Facility Management aufgenommen und verarbeitet werden müssen. Das Treffen von Entscheidungen auf Basis der durch die Systeme, der eigenen und jener der Dienstleister, zur Verfügung gestellten Daten, so sie nur das Objekt selbst, losgelöst von Kontext der Umgebungseinflüsse betreffen, ist möglich und würde trotz des unmittelbaren Einflusses auf die Einnahmen- und Ausgabensituation des Objektes nicht zwingend die Anwesenheit eines Asset Managers vor Ort erfordern.

## 2 KNOW YOUR MARKET

Anders verhält es sich, sobald man die zweite notwendige Voraussetzung in Betracht zieht: Die Kenntnis des Marktes bezieht sich auf den lokalen Immobilienmarkt bestehend aus dem Investitionsmarkt und Vermietungs- bzw. Mietermarkt des Makro- und Mikrostandortes ebenso wie auf die gesamtwirtschaftliche Situation des Ziellandes. Diese Informationen lassen sich mit entsprechender Zeitverzögerung auch aus den diversen Marktberichten extrahieren, können aber nicht den eigenen Finger am Puls des tagtäglichen Geschehens ersetzen. Wer nicht vor Ort ist, wird von wechselwilligen Mietern erst erfahren, wenn diese das Mietverhältnis im eigenen Gebäude kündigen, während jene, die bei anderen Marktteilnehmern kündigen, als potenzielle neue Mieter für die eigenen Gebäude verloren gehen, denn andere Marktteilnehmer, die vor Ort vertreten sind, haben sie bereits für den Cashflow in deren Bestand vertraglich gesichert.

3 &gt;

### KNOW YOUR TENANTS

Im Bezug auf die Voraussetzung der Kenntnis der Mieter wird die Notwendigkeit der Präsenz vor Ort noch augenscheinlicher. Wer seine Mieter und deren Bedürfnisse nicht kennt, kann darauf nicht oder zumindest nicht adäquat reagieren: Sind die vorgebrachten Forderungen einzelner Mieter berechtigt, was ist an Maßnahmen und Aktivitäten notwendig, um den Mieter mit vertretbarem Aufwand als solchen zu behalten und damit für ein stabiles Niveau der Einzahlungen zu sorgen? Der Aufwand einen neuen Mieter zu finden und zu kontrahieren ist in jedem Fall mit höheren Auszahlungen verbunden als einen bestehenden zu halten. Neben den für einen neuen Mieter zu erbringenden Leistungen wie fit-out contributions, rent free periods etc. die zu einer im Vergleich zur headline rent verminderten net effective rent führen, sind auf der Objektebene Effekte, die zur darüber hinausgehenden Verringerung des Cashflow-Niveaus führen, festzustellen: Zeiten, in denen der Mietgegenstand leer steht, führen nicht nur zu fehlenden Einnahmen, sondern auch zu erhöhten Auszahlungen des Vermieters durch die bei ihm verbleibenden Betriebskosten.

### KNOW YOUR COMPETITORS

Zu guter Letzt verbleibt die Anforderung, seine Mitbewerber zu kennen. Dies umfasst neben der Kenntnis der Mitbewerber selbst auch die Kenntnis über deren Bestand und die in diesem Zusammenhang stehenden auslaufenden Mietverträge sowie die Kenntnis zukünftiger Projektentwicklungen, um gegebenenfalls einer Ansprache und der Abwerbung der eigenen Mieter zuvorzukommen bzw. von der Umzugswilligkeit von Mietern aus Objekten von Mitbewerbern zu profitieren.

4 &gt;

## ÜBER > IVG AUSTRIA AG

IVG Austria AG ist eine 100-prozentige Tochter der größten deutschen börsennotierten Immobiliengesellschaft, IVG Immobilien AG, und fokussiert auf Immobilieninvestment und -management im CEE-Raum. IVG Immobilien AG ist in 11 Ländern mit 16 Niederlassungen vor Ort und bewirtschaftet mit eigenen Mitarbeitern rund 21 Milliarden Assets under Management.

> vier Anforderungen ergibt sich, dass ein professionelles Team vor Ort ein wesentlicher und unabdingbarer Erfolgsfaktor für das aktive und erfolgreiche Management des Cashflows der Bestandsimmobilien ist.

Die Frage, ob das Vor-Ort-Team aus eigenem Personal oder aber in Form eines Teams eines Geschäftspartners besteht, hängt neben der strategischen Positionierung des Immobilienunternehmens auch von der Zielgröße des Portfolios und der am Markt zur Verfügung stehenden Professionalität ab, auch die Geschäftsbeziehungen der potenziellen Geschäftspartner zu Mitbewerbern sollten in die Entscheidungsfindung einfließen, um sicherzustellen, dass das eigene Portfolio durch den Dienstleister mit der erforderlichen Intensität und Priorität behandelt wird und nicht nur das bekommt, was die anderen Auftraggeber des Dienstleisters nicht brauchen können.

Zurück zur Ausgangsthese: Die in diesem Text formulierten Anforderungen sind essenziell für das erfolgreiche Immobiliengeschäft außerhalb des Heimatmarktes. Sie sind auch Messkriterien für die Beurteilung der Professionalität eines Immobilienunternehmens, oder anders ausgedrückt: Immobiliengesellschaften, die Vorgesagtes nicht in der Strukturierung ihres Geschäftes berücksichtigen, können außerhalb des Heimatmarktes dauerhaft sicher nicht erfolgreich sein. ■

# ANDROMEDA TOWER

Die Einzigartigkeit  
des Originals

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

HWB 76 kWh/m<sup>2</sup>a

**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/m<sup>2</sup>a

[WWW.BOERSEBUROS.COM](http://WWW.BOERSEBUROS.COM)



Inspired  
by the  
city. Powered  
by the  
building.

[www.fleischmarkt1.at](http://www.fleischmarkt1.at)

**FLEISCH  
MARKT**  
Premium  
Offices

HWB 51 kWh/m<sup>2</sup>a

# ARES TOWER

Arbeiten mit  
Weitblick

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

HWB 61 kWh/m<sup>2</sup>a

# IMMOBILIEN – FIT FÜR DIE ZUKUNFT

Der Wert einer Immobilie hängt im hohen Maße von der Betreuung während des gesamten Lebenszyklus ab. Analysen sind geeignete Steuerungsinstrumente zur Betrachtung des Gesamtumfeldes von Immobilien.



Martin Voigt, Head of Consulting PORREAL

## RESÜMEE > PRAXISLÖSUNGEN VON EXPERTEN

PORREAL bietet als Komplettanbieter im Immobiliengeschäft in relevanten Märkten im In- und Ausland ein Full-Service-Portfolio in den Bereichen Property, Facility und Asset Management sowie Immobilien-Consulting an. Die PORREAL-Gruppe ist mit Standorten in Österreich, Ungarn, Deutschland, Polen, Tschechien und Rumänien aktiv.

Nähere Informationen unter:  
[www.porreal.com](http://www.porreal.com)

Viele entscheiden sich in diesen Tagen für ein Coaching, wenn sie sich persönlich weiterentwickeln möchten und neue berufliche oder sportliche Ziele anstreben. Das ist in der modernen Gesellschaft bereits selbstverständlich und setzt sich immer mehr auch im Immobilienbereich durch. Es geht um eine ganzheitliche, individuelle und nachhaltige Betrachtung von Gebäuden. Die Coaches sind in diesem Fall Consultants, die sich mit der Analyse, Bewertung und Lösung aller Fragen rund um eine Immobilie befassen. Martin Voigt, Head of Consulting PORREAL: „Unser Consulting Team unterstützt Eigentümer bei ihren Bemühungen, Immobilien zu optimieren. Wenn Audits regelmäßig durchgeführt werden, dann erlebt der Investor keine Überraschungen. Im Rahmen unserer wiederkehrenden Vendor Due Diligence Audits liefern wir darüber hinaus nicht nur Zustandsanalysen, sondern auch Lösungen und Verbesserungsvorschläge.“ Zudem bietet PORREAL praxisorientierte Beratung, professionelles Management und kundenorientiertes Reporting. Ein leistungsfähiges Immobilien-Management analysiert die Interessen aller – vom Investor und Eigentümer bis zum Mieter und Nutzer – und vernetzt deren Bedürfnisse.

### Werte erhalten und vermehren

Aufgrund der nach wie vor spürbaren Auswirkungen der Wirtschaftskrise und der Ressourcen- und Energieknappheit sind die Eigentümer von Immobilien zunehmend gefordert, nachhaltig mit ihren Gebäuden umzugehen und zu wirtschaften. Martin Voigt dazu: „Wir gehen beim Thema Gebäudeoptimierung niemals nur

theoretisch an eine Aufgabe heran. Wir setzen auf einen sehr praxisnahen Ansatz, nicht auf Zahlenspiele. Einsparungen und Optimierung erreichen wir daher oft mit einfachen, aber sehr operativen Maßnahmen, wie etwa mit der Regulierung der Haustechnik! Der Vorteil: Ökonomische Erfolge machen sich rascher bemerkbar. In unserem Team arbeiten Experten, keine Theoretiker. Praktiker, die in allen Fragen rund um die Immobilie firm sind!“

### Individuelle Konzepte versus Routine

Vorausschauende Immobilien-Eigentümer befassen sich intensiv mit der Frage „Wie kann ich meine Immobilie attraktiv für den Markt erhalten?“. Die Besonderheit bei PORREAL ist, dass eine direkte Rückkoppelung in die Praxis besteht. Alle Maßnahmen haben sich zuvor bereits in einer von PORREAL betreuten Immobilie bewährt. Gerhard Haumer, Geschäftsführer PORREAL: „Jede Immobilie ist anders, jede ist auf ihre Art etwas ganz Besonderes. Es ist unsere Erfahrung in diesem Bereich, die dem Investor die Sicherheit gibt.“ Die Analysen beginnen häufig schon bei der Planung. Bei Bestandsimmobilien dienen sie neben der dauernden Optimierung auch als Entscheidungshilfe für Eigentümer oder Gremien. Ob sich eine Sanierung betriebswirtschaftlich rechnet oder ob ein bestimmtes Objekt früher verkauft werden soll, kann dann auf Basis einer fundierten Analyse entschieden werden. Die Eigentümer bekommen in jedem Fall ein geeignetes Steuerungsinstrument, mit dem sie das Gesamtumfeld ihrer Immobilien betrachten und sie damit fit für die Zukunft machen können. ■

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

juergo MATT/Photomax

Über 7000 Objekte für Ihren Erfolg:  
[derStandard.at/Gewerbeimmobilien](http://derStandard.at/Gewerbeimmobilien)



## Ihr Erfolg. Unsere Flexibilität

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](http://www.wisag.at)



## High-Tech-Logistikzentrum in Linz zu vermieten!

- Automatisches Hochregallager für 13.000 Paletten
- Fachbodenlager mit 31.900 m<sup>2</sup> Nutzfläche
- 1.000 m<sup>2</sup> Bürofläche
- Multimodale Verkehrsanbindung

## Weitere Immobilien-Angebote

- **Wels** Grundstücke für Handel und Gewerbe, 5.000 m<sup>2</sup> bis 12.000 m<sup>2</sup> zu verkaufen
- **Wien-Süd** Lagerhallen, ca. 10.000 m<sup>2</sup> - 16.000 m<sup>2</sup> Nfl. ab sofort zu vermieten
- **Wien 23** Bürogebäude, ca. 2.000 m<sup>2</sup> Nfl., Tiefgarage, nahe U6, zu vermieten
- **Wien 23** Gewerbegrundstück, sehr gute Lage, ca. 30.000 m<sup>2</sup> zu verkaufen

Weitere Informationen: Meir Logistik Center GmbH  
Pollheimerstraße 15, Wels, Tel.: +43 7242 46620

[www.meir.at](http://www.meir.at)

## AM BÜROMARKT ZÄHLT MEHR DENN JE DIE QUALITÄT.



Die Zeiten, in denen Büros in Wien schon vor ihrer Fertigstellung voll vermietet waren, sind vorbei. Heute stehen viele Büroflächen leer, was die Konkurrenz unter Projektentwicklern zuletzt deutlich angeheizt hat.

Zu den erfolgreichsten Projekten Wiens zählt das EURO PLAZA in Meidling. Seit 2002 wächst der Office Park. Bis Mitte 2014 kommen in der fünften Bauphase drei Gebäude mit mehr als 36.000 Quadratmetern hinzu. Die Vermarktung des EURO PLAZA läuft anders als der Trend am Markt. Obwohl sich die neuen Gebäude noch im Rohbau befinden, sind viele Flächen schon vermietet.

Nächstes Jahr werden unter anderem 3M und Philips ihre neuen Büros am Wienerberg beziehen. In den letzten Jahren hat sich der Office Park zu einem Business-Cluster mit einer lebendigen Community entwickelt.

Für die Mieter im EURO PLAZA ist neben dem guten Standort vor allem dessen Qualitätsangebot entscheidend.

Dass die Quadratmeterkosten im Vergleich zu anderen Büros im Premium-Segment durchaus moderat sind, ist ein weiterer Pluspunkt und wesentlich für den anhaltenden Erfolg des EURO PLAZA.

[www.europlaza.at](http://www.europlaza.at)

Werbung

**NEW BUSINESS**  
CHANCE FÜR  
INNOVATIVE  
VERWALTUNGEN





# Migration als Herausforderung für Hausverwaltungen

Das machen üblicherweise Hausverwaltungen: Instandhaltung, Betriebskostenabrechnungen, Organisation der Hausbesorger und vieles mehr. Was sie für gewöhnlich nicht machen: Konflikte präventiv vermeiden. Sollten sie aber.

Bisher zählen in erster Linie rechtliche und wirtschaftliche Tätigkeiten zum Tagesgeschäft bei Hausverwaltungen. Erst ökologische Aspekte wie Energieeffizienz brachten frischen Wind in den recht standardisierten Job. Jetzt könnte – oder sollte – bald noch eine Dimension die Verwaltertätigkeit ergänzen, denn die starken gesellschaftlichen Veränderungen der vergangenen Jahre rücken zunehmend soziale Themen in das Aufgabengebiet beim Wohnmanagement. Im Zentrum stehen dabei migrationssensible und integrationsfördernde Maßnahmen – zumindest in der Theorie. Denn sich um solche „Soft-Themen“ zu kümmern, dazu habe er keine Zeit und dafür werde er auch nicht bezahlt, gibt ein Geschäftsführer einer großen Hausverwaltung unumwunden zu. Seinen Namen möchte er nicht in der Zeitung lesen.

## **Kaum Kundenorientierung**

Es ist ein Tabuthema, das so gar nicht in die Welt der verstaubten Hausverwaltungen passt. Die meisten Verwaltungsbüros haben noch nicht einmal eine standardisierte Kundenorientierung entwickelt. Und dann soll er sich auch noch um Streitigkeiten der Bewohner kümmern?

Ja, soll er. Und zwar aus mehreren Gründen, durchaus auch aus wirtschaftlichen, vor allem aber aus gesellschaftlichen. Langsam, aber sicher steigt das Bewusstsein bei Wohnimmobilienverwaltungen, dass auf die starken gesellschaftlichen Veränderungen der letzten Jahre reagiert werden müsse, bestätigt Tania Berger, wissenschaftliche Mitarbeiterin des Departments für Migration und Globalisierung an der Donau-Universität Krems. Berger spricht vor allem die zunehmende Diversifikation innerhalb der Gesellschaft an. Im Fokus stehen neu zugewanderte vs. alteingesessene Bewohner. Dies sei aber bei Weitem nicht der einzige soziale Aspekt mit Konfliktpotenzial. Manche Experten sprechen nicht mehr vom Clash of Cultures, sondern vom Clash of Generations. „Die Alten fahren mit unseren Pensionen in der Weltgeschichte herum und können sich die größeren Wohnungen leisten, während wir wie deppert arbeiten und uns nicht einmal um eine Familie kümmern können – was bitte ist daran gerecht?“, macht ein 23-jähriger Bewohner eines Mehrparteienhauses in Wien-Simmering seinem Ärger Luft. „Es gibt heute eine Reihe unterschied-

---

## WOHNEN > UND ENERGIEARMUT

Laut Statistiken der E-Control Austria haben rund 300.000 Menschen in Österreich keinen sicheren Zugang zu Elektrizität, können sich also das Heizen nicht mehr leisten. Das sind immerhin mehr Personen, als in der Landeshauptstadt Linz leben. Werden Gebäude dann thermisch saniert, hat das weitreichende Auswirkungen: die Mieten steigen an, die ursprünglichen Bewohner können sich die Wohnungen dann oft nicht mehr leisten und müssen in schlecht gewartete Substandardwohnungen umziehen, was wiederum die Kosten für Energie ansteigen lässt. Die Erkenntnis: Ökologische, ökonomische und soziale Komponenten hängen beim Wohnbau stärker zusammen als auf den ersten Blick erkennbar.

>

## LEISTBARES WOHNEN > UND INTEGRATION

Eine der großen Herausforderungen der Zukunft ist erschwingliches Wohnen – insbesondere in den Städten. Um vor allem in Stadtgebieten keine sozialen Parallelwelten entstehen zu lassen, muss gerade im Wohnbereich viel getan werden. Bei diesen Herausforderungen geht es nicht nur um Migration, sondern ganz allgemein um soziale Integration verschiedenster Gruppen. Die Teilhabe am gesellschaftlichen Leben sollte für alle Menschen möglich sein, egal aus welcher sozialen Schicht sie kommen. Österreich hat mit dem Wohnbauförderungsmodell seit Jahrzehnten ein sehr erfolgreiches Sozialmodell. Der geförderte Wohnbau ist kein Randprogramm, sondern spiegelt heute die gesamte Gesellschaft unseres Landes wider. Diese Erfolgsgeschichte gilt es auch für die Zukunft zu sichern.

> lichster Lebensmodelle, die zum Konflikt führen können“, weist Berger auf die vielschichtige Problematik hin.

### Wirtschaftlicher Schaden

Mieterkonflikte bedeuten für die beteiligten Hausverwaltungen und Genossenschaften einen großen zeitlichen und finanziellen Aufwand. Mögen die Unstimmigkeiten zwischen Bewohnern in Wohnhausanlagen vorerst als „Tagesgeschäft“ erscheinen und eine Zeit lang mitlaufen, so werden diese spätestens dann zum (finanziellen) Problem, wenn Streitigkeiten unter Hausbewohnern zur Eskalation führen. Häufig müssen in so einem Fall externe Mediatoren eingesetzt werden oder es fallen Rechtsanwaltskosten an. Hausverwaltungen und Genossenschaften sollten deshalb pro-aktiv agieren und ein (Wohn-) Ambiente schaffen, das den Bewohnern Möglichkeiten einräumt, miteinander zu reden und potenzielle Konflikte auszusprechen, betont Migrationsexpertin Tania Berger. „Es gibt so breit gefächerte Lebenskonzepte. Hierfür bedarf es einer Kultur, die das Miteinander in der Wohnanlage fördert.“ Der Bewohner soll sich nicht in seiner Wohnung vergraben und bei jeder Kleinigkeit bei der Hausverwaltung beschweren. Eine „Kultivierung des Miteinander-Redens“ lässt Probleme in einer Wohnanlage erst gar nicht entstehen.

### Qualitätsstandards

Was wird also getan, um Hausverwaltungen für das Thema zu begeistern? Im Rahmen des „Austria Gütesiegel Dienstleistung“ für Hausverwaltungen sind gerade Kriterien und Qualitätsstandards in Entwicklung, die eine Ergänzung in Richtung integrationssensible Hausverwaltungen betreffen. Auch haben bereits zwei Tagungen auf der Donau-Uni Krems stattgefunden, die das Thema Wohnen und Integration explizit behandelt haben. Aus diesen beiden Tagungen erscheint im Juni 2013 ein Tagungsband, der Beiträge zu migrationssensiblen Qualitätsstandards zum Inhalt hat. In diesem Band ist unter anderem auch ein Text einer steirischen Genossenschaft zur wirtschaftlichen Relevanz dieses Themas zu finden.

### Eine Frage der Vermarktung

Auch auf die Vermarktung von Immobilien kann sich das „soziale Umfeld“ auswirken. Wo Wohnungen leer stehen, entsteht ein schlechtes Image, wohnen Menschen nicht gerne, ziehen die Leute weg. Umgekehrt gilt: Wo ein attraktives Wohnumfeld vorhanden ist, es aktive Nachbarschaftsangebote wie Gemeinschaftsräume, Kinderspielplätze oder generationenübergreifende Angebote wie Leihomas für die Kinder in der Anlage gibt, verfügt der Standort sogar über



## Umfassendes steuerliches Spezialwissen für die Immo- bilienbranche auf 0,021m<sup>2</sup>.

Jetzt kostenlos die Broschüre bestellen und profitieren:  
service@tpa-horwath.com oder unter [www.tpa-horwath.at](http://www.tpa-horwath.at)

„ES GIBT SO BREIT GEFÄCHERTE  
LEBENSKONZEPTE. HIERFÜR BEDARF  
ES EINER KULTUR, DIE DAS MITEINANDER  
IN DER WOHNANLAGE FÖRDERT.“

Tania Berger, Migrationsexpertin

einen Vermarktungsvorteil, der zu einem entscheidenden Kriterium für den Kauf oder die Miete einer Wohnung werden kann. Integrationsfördernde Maßnahmen liefern also durchaus wirtschaftlich positive Impulse für die Hausverwaltungen.

### **Gelungene Beispiele**

Mit der Etablierung des Nachbarschafts-Service „Wohnpartner Wien“ wurde ein erster wichtiger Schritt in Österreich gesetzt, um das Thema des migrationssensiblen Wohnmanagements in die Öffentlichkeit zu bringen. Das breitenwirksame Signal: Beschwerden und Konflikte von Mietern sollten nicht mehr nur als harmlose und lästige Erscheinung im Zusammenleben in der Wohnanlage abgetan werden, sondern als wichtige Aufgabe, die es zu lösen gilt. Wiener Wohnen, als größte Hausverwaltung der Welt mit über 200.000 Gemeindewohnungen, hat diese Service-Einrichtung ins Leben gerufen, um die sozialen Herausforderungen des Zusammenlebens in den Gemeindebauten zu meistern. Mit Erfolg, wie sich in der Zwischenzeit zeigt. In über drei Jahren wurden bereits viel Erfahrung und Know-how aufgebaut und eine Reihe von Projekten initiiert, die eine Erhöhung der Wohnzufriedenheit in den Anlagen erreichen konnten.

„Es sind ständige Prozesse in den einzelnen Wohnanlagen, die im Grunde nie abgeschlossen sind“, erläutert Tania Berger den laufenden Work-in-Progress im Wohnumfeld. In Wien gebe es Gemeindebauanlagen, in denen monatlich rund 100 Mieter ausziehen und einziehen. Dies sei ein ständiger Wechsel an Mietern, den eine Hausgemeinschaft einmal verkraften müsse, da brauche es erst gar keine Klischees wie Ausländer oder Ähnliches. Es braucht nur jene Hausverwaltungen, die sich auch auf das Thema einlassen – abseits von Abrechnungs-Excel-Listen und OGH-Entscheidungen. ■



## **KONFLIKTE BEWÄLTIGEN – ATTRAKTIVES WOHNUMFELD SCHAFFEN**

Wie kann ein gelungenes Miteinander einer immer vielfältigeren Bevölkerung aktiv gestaltet werden? Einen Fachlehrgang zum „Migrationssensiblen Wohnmanagement“ veranstaltet die Donau-Universität Krems im Oktober 2013.

„Wir versuchen mit diesem Lehrgang Bewusstsein zu schaffen, wollen aufzeigen, wie wichtig es ist, den Mitarbeitern in den Genossenschaften und Hausverwaltungen Werkzeuge zur Konfliktlösung in die Hand zu geben. Vor allem aber geht es darum, präventiv Prozesse in Gang zu bringen, die eine Eskalation erst gar nicht entstehen lassen“, betont Lehrgangsführerin Tania Berger.

Wichtig: Für diesen Lehrgang werden auch Stipendien vergeben. Als Zielgruppe gelten insbesondere Menschen mit Migrationshintergrund, die diesen Lehrgang zu günstigen Konditionen besuchen können. Der gesamte Lehrgang wird sehr praxisorientiert gestaltet. Dabei werden Experten ihr Methodenwissen und ihre Werkzeuge vorstellen. Der Lehrgang ist modular und berufsbegleitend aufgebaut und findet jeweils von Donnerstag bis Samstag, sechs Mal im Semester statt. Jeder der Lehrgangsböcke hat ein Schwerpunktthema und kann auch einzeln gebucht werden. Als Zielgruppe gelten Genossenschaften, Hausverwaltungen, Wohnbauträger, aber auch Gemeinden und Sozialarbeiter.

[www.donau-uni.ac.at/mig/wohnen](http://www.donau-uni.ac.at/mig/wohnen)

# DIE MÄR STETIG STEIGENDER BÜROBESCHÄFTIGTENQUOTEN

Dass der Strukturwandel unserer Gesellschaft dauerhaft zu mehr Bürojobs  
und somit zu mehr Bedarf an Büroimmobilien führt, hält Tobias Just für eine Mär.  
In diesem Gastartikel erklärt er, warum.

So leicht verschätzen sich  
Investoren: Teleworking- und  
Co-Working-Spaces beeinflussen  
den Bürobedarf der Zukunft.  
Selbst statistische Zahlen sind  
nicht immer zuverlässig.



Unter Immobilienprofis gibt es ein paar Dogmen, an denen ungern gerüttelt wird, denn die unterstellte Richtigkeit gehört fast schon zur DNA eines Immobilienmenschen. Dazu gehört für Wohnungsinvestoren, dass Immobilien immer vor Inflation schützen sollen oder dass Top-Lagen die höchsten und womöglich sogar die sichersten Renditen abwerfen. Beide Binsenweisheiten sind wenigstens in dieser verkürzten Form unzutreffend und erfordern zumindest eine deutlich stärkere Differenzierung.

#### **Vorsicht vor Daten auf Stadtebene**

Für Büroinvestoren ist einer dieser Glaubenssätze, dass der Strukturwandel dauerhaft zu mehr Bürojobs in den Städten Westeuropas führt und dass deshalb die Büroflächennachfrage in den nächsten Jahrzehnten weiter steigen wird. Doch mit Glaubenssätzen ist es eben so eine Sache: Sie halten der wissenschaftlichen und empirischen Analyse nicht zwingend stand. Und auch hierbei gilt, dass man zunächst einen Blick in die Daten riskieren sollte, bevor man ein Urteil fällt. Für Deutschland liegen Daten zur Entwicklung von Bürobeschäftigtenzahlen auf Stadtebene vor. Und diese Daten mahnen deutlich zur Vorsicht.

#### **Drei-Sektoren-Hypothese**

Dabei spricht zunächst einmal vieles dafür, dass entwickelte Nationen über lange Zeiträume steigende Bürobeschäftigtenquoten aufweisen. Seit Jean Fourastié vor rund 60 Jahren seine Drei-Sektoren-Hypothese publiziert hat, gilt es als Alltagsweisheit, dass eine Volkswirtschaft auf ihrem Entwicklungspfad von einer Agrargesellschaft über den Zwischenschritt einer Industriegesellschaft schließlich in eine Dienstleistungsgesellschaft mündet. Der technologische Fortschritt insbesondere in den Informations- und Kommunikationstechnologien hat

es zudem verstärkt, dass ein wachsender Anteil dieser Dienstleistungsberufe in Büroräumen arbeitet.

#### **Strukturwandel begünstigt Bürojobs**

Setzt man die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Büroarbeitskräfte ins Verhältnis zu allen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, so erhält man als Mittelwert für 94 deutsche Städte eine Quote von etwa 39 Prozent. Im Jahr 1999 lag diese Bürobeschäftigtenquote noch bei 37 Prozent. Ein Zugewinn von 2 Prozentpunkten innerhalb von zwölf Jahren ist eine beachtliche strukturelle Veränderung. In einzelnen Städten stieg die Quote sogar um 5 Prozentpunkte an. Insgesamt wiesen 88 dieser 94 Städte 2011 eine höhere Bürobeschäftigtenquote auf als 1999. Demnach scheint es deutliche Hinweise dafür zu geben, dass der Strukturwandel weiterhin Bürojobs begünstigt. Dies ist für Immobilieninvestoren eine wichtige Botschaft, denn Büros gehören weiterhin zu den beliebtesten Anlageformen institutioneller Immobilieninvestoren.

#### **Im Auge des Betrachters**

Doch Statistik ist trügerisch. Die ausgewiesenen Wachstumsraten hängen stark von der Wahl des Betrachtungszeitraums ab. In den oben gewählten Zeitraum fallen die Jahre der Dotcom-Euphorie, wo tatsächlich sehr umfangreich Bürojobs geschaffen wurden, und die nachfolgende Rezession hat diese Jobs offensichtlich nicht vollständig wieder vernichtet. Blendet man dennoch diese besondere Phase aus und schaut auf den zurückliegenden Zyklus von 2006 bis 2011, weist nur noch etwas mehr als die Hälfte aller Städte steigende Bürobeschäftigtenquoten auf. Der Mittelwert der knapp 100 Städte ist heute nicht höher als im Jahr 2005. Tatsächlich waren die vergangenen zwei Aufschwungphasen seit 2005 geprägt durch starkes Wachs-

## ÖSTERREICH > ZAHLENBASIS FEHLT

In diesem Gastartikel beschreibt Tobias Just, dass nicht unbedingt immer mit mehr Bürobedarf gerechnet werden kann. Er zeigt diese Situation anhand deutscher Städte auf. Österreichische Unternehmen sind als Immobilienentwickler in diesen Städten sehr aktiv, die CA Immo AG stellt etwa einen der größten Developer in Deutschland dar. Und was ist mit Österreich? Die Analyse trifft hier natürlich genauso zu – außer die Aufforderung, die „Zahlen“ der Bürobeschäftigten zu relativieren. Denn in Österreich gibt es keine Zahlen. Statistik Austria, Hauptverband der Sozialversicherungen, Wirtschaftskammer, Arbeiterkammer, AMS, WIFO – keiner kann Aussagen über die Anzahl oder gar die Veränderung der Bürobeschäftigten in Wien oder Österreich nennen oder Zahlen herausrechnen. Auch die Stadt Wien muss auf die Anfrage passen. Eine spannende Situation ist die Folge: Stadtentwicklung wird betrieben und von Investoren werden Milliarden in Bürobauten investiert, ohne eine seriöse Datengrundlage zur Entwicklung der Bürobeschäftigten zu haben. Otto Kantner, der für die Investkredit (heute Volksbank AG) regelmäßig angesehene Research-Reports zum Wiener Büromarkt herausbrachte, dazu: „Spannend ist sehr diplomatisch formuliert.“

>

> tum des verarbeitenden Gewerbes. Selbst in den bei institutionellen Investoren so beliebten Bürohochburgen Düsseldorf, Frankfurt oder München nahm die Bürobeschäftigtenquote seit 2006 nicht mehr zu. Starke Zuwächse gab es, wenn überhaupt, in industriell geprägten Städten wie Leverkusen, Wolfsburg oder Erlangen. In diesen Städten sind die Bürotätigkeiten zu großen Teilen in Industrieunternehmen entstanden. Dieser Nachfrageanstieg führte also bestenfalls mittelbar zu mehr Flächenabsorption in Büros, die für institutionelle Investoren geeignet sind.

#### Risiko angemessen bewerten

Immobilieninvestoren sollten aus zwei weiteren Gründen vorsichtig mit der These dauerhaft steigender Bürobeschäftigtenquoten sein. Erstens altern die Gesellschaften in Europa rasch, und

in einer alternden Gesellschaft könnten menschenbezogene Dienstleistungen wie Gesundheitsdienste wichtiger werden als Bürotätigkeiten. Aphoristisch formuliert braucht eine alternde Gesellschaft eher mehr Pflegekräfte als Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer. Zweitens erlaubt gerade die Informations- und Kommunikationstechnologie, dass symbolanalytische Bürotätigkeiten in Länder verlagert werden können, in denen das Lohnniveau geringer ist. Dies ist keineswegs als der Abgang der Bürotätigkeiten in Europa zu verstehen – auch das verarbeitende Gewerbe ist heute stärker, als vor 20 Jahren von vielen vermutet. Jedoch sollten Immobilieninvestoren mit ihren lieb gewonnenen Dogmen aufräumen und zumindest das Risiko nicht mehr steigender Bürobeschäftigtenquoten angemessen bewerten. ■



#### DER AUTOR > PROF. DR. TOBIAS JUST

Tobias Just leitet wissenschaftlich sowie geschäftsführend die IREBS Immobilienakademie und hat den Lehrstuhl für Immobilienwirtschaft am IREBS Institut für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg inne. Zuvor war Tobias Just führend für das Branchen- und Immobilienmarktresearch der Deutschen Bank tätig.



## DACHGESCHOSSEIGENTUM AN DER HIMMELSTRASSE.

Zum Verkauf gelangen Dachterrassenwohnungen in einem im Jahre 1914 von Architekt Oskar Neumann erbauten Jahrhundertwendeaus. Die Wohnfläche beträgt ca. 190 bis 323m<sup>2</sup> zuzüglich Terrassen mit ca. 52m<sup>2</sup>. Die Wohnungen bieten einen unverbaubaren Blick. Garagenplätze im Haus können optional erworben werden. Fertigstellung ist geplant für Nov. 2013. Kaufpreis ab € 2.054.708,-. Mehr erfahren Sie von Frau Inge Schwarzenberg, MA unter +43/1/535 53 05-45 oder [i.schwarzenberg@colliers.at](mailto:i.schwarzenberg@colliers.at)

In der Halle von Recheis werden Nudeln produziert. Der Strom dafür – 175.000 Kilowattstunden pro Jahr – kommt vom Dach.



# Kraftwerk statt Sparbuch

Photovoltaik ist eine sichere Wertanlage. Allein die Wiener Gewerbeimmobilien haben ein Strompotenzial von zwei Donaukraftwerken. Vor allem die Dachflächen von großen Betrieben sind schlummernde Kapitalreserven.

Rund 10.000 Dachflächen von Industrie-, Gewerbe- und Handelsimmobilien in der Bundeshauptstadt Wien sind für die Installation von Photovoltaik-Anlagen gut geeignet. Auf diesen Dachflächen könnten pro Jahr rund 2 Millionen Megawattstunden (MWh) Strom erzeugt werden. Das ist in etwa doppelt so viel, wie das Donaukraftwerk Freudenau im gleichen Zeitraum produziert.

Das haben die Solarenergie-Experten Ludwig Ems und Werner Erhart von der österreichischen Green Tech Solutions GmbH errechnet. Zum Vergleich: Ein durchschnittlicher Wiener Haushalt verbraucht pro Jahr rund 2.500 Kilowattstunden. Ems und Erhart haben bereits Photovoltaik-Anlagen in England, Griechenland, Bulgarien und Österreich mit einer Gesamtleistung von 40 Megawatt Peak (MWp) entwickelt – einige davon wurden auf den Dächern Wiener Einkaufszentren errichtet.

## Zwischen 6 und 8 Prozent Rendite

Die Wirtschaftlichkeit einer Photovoltaik-Anlage hing bisher vor allem von Förderrahmenbedingungen und Einspeisetarifen ab. Da beide Parameter sich in der Vergangenheit oft verändert haben, war es schwierig, eine langfristige wirtschaftliche Kalkulation anzustellen. „Wir beschränken uns nicht darauf, eine Anlage aufzustellen, die Solarstrom produziert, wir überlegen uns auch, wo und unter welchen Bedingungen die produzierte Energie effizient verbraucht werden kann“, erklärt Ems. So könnten Projekte auf der „grünen Wiese“, die

kilometerlange Stromleitungen erfordern, sehr rasch unwirtschaftlich werden, wenn einmal „Maut für die Strom-Autobahn“ eingehoben werden sollte.

Speziell in Wien wäre das Aufstellen von Photovoltaikpaneelen eine gute und sichere Wertanlage. Aufgrund der derzeitigen Direktförderung der Stadt Wien, der aktuellen Anlageinvestitionen und der aktuellen Strombezugstarife rechnen sich solche Photovoltaik-Kraftwerke innerhalb von acht bis zehn Jahren. Die reale Rendite nach AfA beträgt sechs bis acht Prozent. „Ein Gewinn, der derzeit mit Immobilien-Investitionen nicht zu erzielen ist“, betont Ems.

## Ideal für Logistikgebäude

„Nicht alle Flächen sind für den effizienten Einsatz von Photovoltaik-Anlagen geeignet“, ergänzt der Techniker. „Wir evaluieren die Standorte und prüfen die Genehmigungs- und Förderbedingungen. Zukünftige Betreiber gehen daher kein Risiko ein, was diesen Bereich betrifft.“ Flachdächer von Lagerhallen wären optimal geeignet – sofern diese das Gewicht der Anlagen tragen können, was nicht immer der Fall sei. „Bei der Errichtung wurde an derartige Aufbauten nicht gedacht.“

„Für Unternehmen mit großen Betriebsflächen ist das Dach ein bisher ungenutztes Kapital“, betont Ems. Betriebe sind vor allem deshalb besonders für Photovoltaik-Anlagen geeignet, weil sie den produzierten Strom gleich selbst verbrauchen können und somit unabhängig von Einspeisetarifen und der Nutzung des Leitungsnetzes der öffentlichen Energie-

versorger bleiben. Darüber hinaus fällt in Betrieben zumeist während der Arbeitszeit, also untertags, Strombedarf an. Das ist auch jene Zeit, in der Photovoltaik-Anlagen Strom produzieren.

## Sonne für Nudeln

Großflächige Projekte, die bereits installiert sind, muss man in Österreich noch suchen. Eines steht in Tirol. Im vergangenen Herbst ging auf dem Dach des Haller Teigwarenherstellers Recheis eine der größten Photovoltaik-Anlagen in Betrieb. Auf einer Dachfläche von über 1.000 Quadratmetern produzieren die Photovoltaik-Elemente pro Jahr rund 175.000 Kilowattstunden Strom. Zu einem erhöhten Fördertarif wird er ins Netz gespeist. Die erzeugte Menge entspricht in etwa dem Jahres-Strombedarf von 50 Haushalten. Unternehmer Stefan Recheis betont, dass die Anlage auch bei bewölktem Wetter funktioniere. 330.000 Euro habe der Betrieb investiert, in zehn bis elf Jahren soll sich die Anschaffung rechnen.

## Eigenverbrauchsdeckung im Gemeindebau

Auf die Deckung des Eigenverbrauchs setzt die Gemeinde Wien bei einer Wohnhausanlage in Wien-Liesing. Die Solarpaneele, die im Zuge der Sanierung des Gemeindebaus auf 15 Häusern installiert werden, können nach Angaben des Rathauses 80 Prozent des Strombedarfs in der Wohnhausanlage decken. Die Gesamtkosten der Anlage liegen bei rund 700.000 Euro. Eine Amortisation ist laut Stadt bereits in der ersten Hälfte der Lebensdauer von rund 25 Jahren zu erwarten. ■



JOCHEN  
KEYSBERG

Der Grundgedanke ist, dass eine Gesamtverantwortlichkeit über alle Lebenszyklusphasen einer Immobilie besteht. Garantien sichern die Prozesse ab und bilden so eine solide Planungsgrundlage.

# Das Ende der Schnittstellen

Es deckt die komplette Wertschöpfung der Bau- und Immobilienwirtschaft ab und soll allen Beteiligten Vorteile bringen: Bilfinger one – ein Konzept, eine Konzernstrategie, ein Versuch. Jochen Keysberg, Vorstandsmitglied des Milliardenkonzerns Bilfinger SE, erklärt, wie das Ganze funktionieren soll.

## Die Immobilienwirtschaft ist in viele unterschiedliche Player zersplittert. Heben Sie diesen Umstand mit dem „one“-Konzept auf?

Wenn ein privates Unternehmen die Errichtung oder Sanierung eines Gebäudes plant, steht es vor der Herausforderung, seine gesamten gestalterischen Wünsche und funktionalen Anforderungen zunächst sehr genau zu definieren und dann technisch aufbereiten zu müssen. Keine einfache Aufgabe, da die Vielzahl der Prozesse und Details sich oft erst im Verlauf des Projekts ergibt, sich ändern und ständig angepasst werden muss. Im Anschluss werden die sich hieraus ergebenden Aufgaben auf zahlreiche Branchenteilnehmer verteilt: Unterschiedliche Spezialisten wie Architekten, Berater, Ingenieure, Projektentwickler, Baufirmen und Gebäudebetreiber kümmern sich in der Regel um die Umsetzung. Große Konzerne können hierbei auf interne Fachabteilungen zurückgreifen, die beratend und steuernd wirken. Viele Unternehmen stehen jedoch vor der Aufgabe, diesen Koordinationsaufwand „irgendwie“ alleine stemmen zu müssen. Aufgrund der Vielzahl von Beteiligten sind langwierige Abstimmungsprozesse vorprogrammiert. Die hohe Anzahl an Schnittstellen führt

nicht selten zu Informationsverlusten, Ineffizienzen, und Verantwortliche lassen sich in diesen Prozessen oft nur schwer feststellen.

## Kommen wir zum Punkt: Wie lösen Sie das?

Diesen unerwünschten Abläufen klassischer Immobilienbeschaffung stellt Bilfinger one ein neues Verantwortungsmodell gegenüber. Andere Branchen dienen hier als Vorbild. Der Grundgedanke ist, dass eine Gesamtverantwortlichkeit über alle Lebenszyklusphasen einer Immobilie besteht. Durch die Bündelung aller Aufgaben bei einem „Single Point of Contact“ werden die Abstimmungsprozesse von der Planung über den Bau und Betrieb bis hin zur Revitalisierung gebündelt und effizienter gestaltet. Die Anzahl der Schnittstellen wird dabei deutlich reduziert. Garantien sichern die Prozesse ab und bilden so eine solide Planungsgrundlage für Immobilieneigentümer und -nutzer.

## Wie kam es zu der Idee, sämtliche Leistungen zu integrieren und als One-Stop-Shop anzubieten? Oder anders formuliert: warum erst jetzt?

In den letzten Jahren hat ein Umdenken in der Immobilienbranche stattgefunden.

Neben eine ausschließliche Wirtschaftlichkeitsbetrachtung, in der die reine Baukosteneffizienz oft den Ton angab, ist eine neue Sichtweise getreten. Viele Aspekte wie Energie- und Ressourceneffizienz, Wirtschaftlichkeit, Flächenqualität sowie Produktivität und Wohlbefinden der Immobiliennutzer stehen gleichbedeutend nebeneinander. Sie erfordern ein ganzheitliches und vor allem nachhaltiges Immobilienmanagement, das allen Beteiligten einen spürbaren wirtschaftlichen, ökologischen und gesellschaftlichen Mehrwert bietet.

## Wie sieht der Rollout-Plan aus – derzeit gibt es Bilfinger one in Deutschland. Was ist mit Österreich?

Zum Start von Bilfinger one im Jahr 2011 haben wir uns zunächst auf Deutschland konzentriert. Der ganzheitliche Immobilienansatz ist nach erfolgreicher Markteinführung auch in gleichem Umfang in Österreich umsetzbar.

Eine erste Referenz für ein Lebenszyklusprojekt in Österreich ist die Betriebsfeuerwehr am Industriepark Schwechat. HSG Zander Austria war im Rahmen einer ganzheitlichen Realisierung des Feuerwehrgebäudes seit Baubeginn 2012 an

Erstes mit dem one-  
Ansatz realisiertes  
Objekt: Die neue  
Hauptverwaltung  
Bilfinger Power  
Systems geht diesen  
Sommer in Betrieb.



## THE FIRST ONE > BILFINGER POWER SYSTEMS

Der Betriebsbeginn für das erste Bilfinger-one-Projekt ist für Juli 2013 geplant. Wie so oft bei neuen Konzepten, muss der Anbieter zuerst einmal einen Beweis schaffen, dass seine Ideen auch funktionieren. Daher wird erst mal ein Objekt für eine Schwestergesellschaft realisiert – die neue Hauptverwaltung von Bilfinger Power Systems im deutschen Oberhausen. Umgesetzt wird ein Gesamtpaket aus Entwicklung, Planung, Bau und Betrieb mit einer umfassenden Qualitäts- und Kostengarantie – auch für die Nutzungsphase. Mit dem Leistungsspektrum deckt Bilfinger zum ersten Mal mit einer Marke/einem Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette in der Bau- und Immobilienwirtschaft ab und ist auch für den wirtschaftlichen Erfolg der Immobilie mitverantwortlich.

Auch dem Investor der Hauptverwaltung, der SachsenFonds-Gruppe, schmeckt das Konzept. Das Gebäude mit 15-jährigem Mietvertrag ist in einen Eigenkapital-Fonds gepackt. Der Kapitalmarkt hat das Konzept also auch schon entdeckt.

Weitere Projekte seien derzeit in Planung oder befänden sich bereits in den ersten Umsetzungsphasen, heißt es auf Anfrage von Immobilienwirtschaft bei Bilfinger one. Zum Beispiel habe der Chemiekonzern BASF Bilfinger one mit der Planung und dem Bau eines neuen Bürogebäudes in Ludwigshafen beauftragt. Auf 38.000 Quadratmetern wird es Platz für 1.500 BASF-Mitarbeiter bieten, die für den IT- und den Warenflussbereich tätig und im Moment auf 30 Standorte verteilt sind.



## CITY-Büros

*Kunst und Kreativität fördern den  
gedanklichen Freiraum für Ihre tägliche Arbeit.  
Hermann Nitsch setzt dies gekonnt in Szene.*

**1020 Wien, Raimundgasse 1**  
270m<sup>2</sup> bis 2.300m<sup>2</sup>

ab € 10,80/m<sup>2</sup>

the place to work

**art & garden**  
office

[www.art-garden.at](http://www.art-garden.at)



**ALTERNATIVE  
MODELLE**

Ansätze ähnlich dem one-Konzept gab es in Österreich auch schon. Oft wurden sie als PPP abgewickelt. Nun starten Modelle mit Betriebskostengarantien.

>

dem Lebenszyklusprojekt beteiligt. Der Vollwartungsvertrag über die technische und die infrastrukturelle Betriebsführung läuft über 25 Jahre – somit über den kompletten Lebenszyklus der Anlagen. Das Ziel dieses lebenszyklusorientierten Bauvorhabens ist höchste Anlagenverfügbarkeit und Werterhaltung der Immobilie und ihrer Anlagen.

Die hohe Relevanz der integrierten und partnerschaftlichen Realisierung von Immobilien zeigt auch die Mitgliedschaft unserer Tochter HSG Zander Austria bei der IG Lebenszyklus Hochbau. Diese hat sich verpflichtet, innovative Ansätze für eine nachhaltige und ganzheitliche Betrachtungsweise bei der Finanzierung, Planung, Beschaffung und dem Betrieb eines Gebäudes zu entwickeln.

**Sie haben doch noch ein Tochterunternehmen in Österreich, das sich mit so einem Thema auseinandersetzt?**

Da der österreichische Immobilienmarkt auch in puncto Nachhaltigkeit und Energieeffizienz sehr aktiv ist, hat die bau-performance GmbH im Februar 2012 einen Standort in Wien eröffnet. Als 100-prozentige Beteiligung der Bilfinger Hochbau GmbH bietet das Unternehmen individuelle Beratung rund um die Performance von Immobilien, betreut Kunden aus dem Immobilienmanagement und begleitet bei Projektentwicklung, Neubau sowie Bauen im Bestand. Der Fokus liegt insbesondere auf den Themen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz – also wesentlichen Kernaspekten von Bilfinger one. ■



**FH ST. PÖLTEN**

Als eine der Ersten hat die Stadt St. Pölten den Mut und die Innovation gehabt, ein Lebenszyklusmodell zu realisieren. Für den Neubau der Fachhochschule St. Pölten wurde im Jahr 2005 nicht nur die Errichtung als Totalunternehmer für Planung und Herstellung ausgeschrieben, sondern auch die Finanzierung, der Betrieb und die Instandhaltung. Ob in der Nutzungsphase nun Gebäudeteile einem Verschleiß ausgesetzt sind, Anlagen erneuert werden müssen oder was die tägliche Reinigung ausmacht – darum wollte sich das Land bzw. die Stadt später nicht mehr kümmern. Es wurde eine fixe Pauschale für 25 Jahre Bewirtschaftung vereinbart. Bürgermeister Matthias Stadler: „Wir haben dazu Siemens Gebäudemanagement & Services GmbH, Immorent AG, Porr Projekt und Hochbau AG, NÖ Raiffeisen Kommunalprojekte Service GmbH, Raiffeisen-Leasing GmbH und Sparkasse NÖ Mitte West AG als Konsortium ins Boot geholt.“ Um die Qualität im laufenden Betrieb sicherzustellen, wurden Service Level Agreements (also genaue Qualitätsniveaus und -beschreibungen) vereinbart.

**SILO, WIEN**

Einen Schritt weiter in der Evolution von „All inclusive-Gebäuden“ ist das Büroprojekt SILO in Wien-Liesing. Dieses wird gerade gebaut und verspricht seinen Mietern ebenso eine Betriebskostengarantie. Zwar nur für zehn Jahre, allerdings ist die Herausforderung für einen Investor, der mehrere Büromieter mit unterschiedlichen Laufzeiten und Vertragsgestaltungen in einem Haus unterbringen will, ungleich höher. Bei einer Schule oder einer Feuerwehr ähnelt das Modell ja oft auch einem PPP (Public Private Partnership). Hier werden erstmals mehrere private Unternehmen untergebracht und sie bekommen bis zu zehn Jahre lang gleiche Betriebskosten vorgeschrieben – egal, wie hoch nun die Energiekosten wirklich steigen werden.

**CAMPUS LODGE, WIEN**

Im Wohnbereich ist die Nationalbank-Tochter IG Immobilien zu diesem Thema vorgeprescht. Für ihre Campus Lodge verspricht sie ihren Mietern ebenso eine Pauschalmiete: Energiekosten, Benutzung der Finesseinrichtungen und des Outdoor-Pools sind für drei Jahre gedeckelt.

**WAZ MEDIEN GRUPPE, ESSEN**

In Deutschland arbeitet das österreichische Unternehmen M.O.O.CON gerade an einem Projekt für die WAZ Medien Gruppe Essen. „Unter Einbindung der im Kerngeschäft verantwortlichen Manager wurde nach einem systematischen Verfahren entlang der unternehmerischen Zielfelder Kultur, Organisation, mitarbeiterbezogene und wirtschaftliche Vorgaben ein Gebäudemodell für das Bauprojekt erarbeitet. Auf Basis eines datenbankgestützten Lebenszyklusprognosetools wurden die wesentlichen Kennwerte für Flächen-, Energie- und Kosteneffizienz der Investition sowie der Nutzung und darauf aufbauend der Lebenszykluskosten errechnet“, heißt es bei dem Beratungsunternehmen.



[HTTP://MAKLER.RUSTLER.EU](http://makler.rustler.eu)

# Auswege für alte Büroflächen

Die Anforderungen an Büroimmobilien werden immer dynamischer und die Mieten stagnieren. Schlechte Karten für Eigentümer von Office-Objekten, die in die Jahre gekommen sind. Ob eine Umnutzung ein ökonomisch sinnvoller Ausweg aus dem Dilemma ist, hat eine Abschlussarbeit untersucht.

## ÜBER > DEN AUTOR

Mag. Stefan Egelkraut, MA hat in seiner Abschlussarbeit im Rahmen eines Masterlehrganges für Immobilienmanagement an der FH Wien die Nachnutzung von unzeitgemäßen Büroimmobilien zu Hotels untersucht. Beruflich ist Egelkraut seit mehreren Jahren als Immobilienberater für Büroflächen bei der Dr. Eugen Otto GmbH tätig.

„Solange Immobilien in Wien mit Renditen deutlich unter 7 Prozent gehandelt werden (im Zinshausbereich teilweise unter 3 Prozent), immer höhere Qualitätsanforderungen erfüllt werden müssen und das Mietniveau auf einem stabilen niedrigen Niveau bleibt (teilweise über die vergangenen zehn Jahre real sogar rückläufig ist), wird es künftig unumgänglich sein, eine gewisse Flexibilität in der Nutzung zu gewährleisten, um die Objekte nachhaltig mit Gewinnen zu bewirtschaften“, glaubt Stefan Egelkraut. Er muss es wissen – in seiner Abschlussarbeit hat der hauptberufliche Büromakler Nachnutzungen für Wiener Büroflächen untersucht.

### Umzüge in bessere Büroflächen

Bekannterweise gibt es in Wien kaum Zuzug neuer Firmen, sondern hauptsächlich Umzüge von Unternehmen, die ihre Bürosituation verbessern wollen. Leer bleiben in die Jahre gekommene Flächen, oft aus den 70er- bis 90er-Jahren. Was tun damit? Stefan Egelkraut hat ausgerechnet, was sich auszahlt, und die Zahlen mit strategischen Überlegungen und Argumenten verknüpft.

Konkret hat er den Wert einer fiktiven Immobilie in Wien über eine Discounted Cashflow-Darstellung in zwei Varianten ermittelt, eine, in der die Räumlichkeiten weiter als Büro genutzt werden und dafür

saniert werden müssen, eine andere, in der eine Hotelnutzung simuliert wird – ebenso mit den entsprechenden Kosten der Adaptierung.

### 10 Prozent mehr wert

Das Ergebnis hat gezeigt, dass es aus Bewertungssicht, trotz höherer Risikoprämien (1 Prozent höherer Kapitalisierungssatz bei Hotelnutzung gegenüber Büronutzung unter der Annahme eines Fixpachtvertrages) der Investoren, durchaus sinnvoll sein kann, eine Immobilie einer Umnutzung zu einem Hotel zu unterziehen. Egelkraut kam auf einen über 10 Prozent höheren Immobilienwert in der Hotelvariante. „Für das Ergebnis gibt es mehrere Gründe“, erklärt der 36-Jährige. „Teilweise lassen sich höhere Einnahmen im Hotel lukrieren, vor allem spricht aber die Langfristigkeit der Nutzung und das über die Laufzeit gesehen geringere Investment auf Vermieterseite für die Hotelvariante.“

Auch das ist eine wesentliche Erkenntnis der Arbeit: Der Umbau zum Hotel ist nicht zwangsläufig teurer als die Generalsanierung bei gleichbleibender Nutzung. Das Kostspieligste bei Hotels ist meist der nachträgliche Einbau von Bädern und Toiletten. Hierfür gibt es allerdings bereits sehr kostengünstige Systeme. Eine aufwendige Bürosanierung mit



Wo heute noch in Excel-Listen gestarrt wird, könnten morgen schon Hotelgäste schlafen. Die Umnutzung ist ökonomisch rentabel.

- ein Single-Tenant oder ein Großmieter im Bürobereich ist ebenso riskant oder sogar noch gefährlicher, da er in aller Regel in ein Alternativobjekt übersiedeln kann, was für ein Hotel quasi kaum möglich ist
- Neuvermietungskosten im Bürobereich werden vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten immer höher und der Markt kompetitiver

neuer Kühlungs- und Lüftungsanlage, die Erneuerung oder Errichtung eines Doppelbodens etc. steht den Hotelmaßnahmen um nichts nach. Viel mehr als die Struktur des Gebäudes wird bei einer Generalsanierung sowohl im einen als auch im anderen Fall nicht übrig bleiben.

Anstatt verschiedene Nutzungen professionell zu analysieren, findet Egelkraut in Österreich aber eine gewisse „Gemütlichkeit“ vor. „Leider ist in der Praxis häufig die sogenannte Bierdeckelmethode vorzufinden, bei der eine aktuelle (gute) Ertragssituation einer Immobilie mit einer gewissen „üblichen“ Yield in alle Ewigkeit kapitalisiert wird. Auf die spätere Nachvermietung oder Nachnutzung werde aber kein Augenmerk gelegt, was sich vor allem bei Bürogebäuden immer häufiger bereits nach zehn bis 15 Jahren als Irrmeinung herauskristallisiere. „Hier

sind vor allem Akquisiteure großer Immobilieneigentümer, Bewerter, aber auch Architekten und Makler gefragt, wieder eine höhere Nachhaltigkeit in die Immobilienwirtschaft zu bringen, um Großstädte auch in Zukunft attraktiv zu halten und vor ganzen Stadtteilen mit Geisterhäusern zu bewahren“, so Egelkraut.

#### Vorteile der Hotelvariante

Was spricht nun gerade für die Hotelnutzung? Die wesentlichen in der Abschlussarbeit herausgearbeiteten Argumente sind:

- starker Anstieg der Nächtigungen in Wien
- längere Vertragslaufzeiten
- Interesse des Betreibers, das Hotel in gutem Zustand zu erhalten
- geringere Anforderungen an gewisse Gebäudequalitäten (Raumhöhe, Heizung, Kühlung, Lüftung, Strom)

#### Ein Lebenszyklus hat viel Potenzial

Es bestehen somit für Immobilieneigentümer, Entwickler und Investoren, die sich mit der Nischenmaterie Hotel beschäftigen, derzeit noch hohe Potenziale, mit dieser Nutzungsart attraktive Projekte zu realisieren, glaubt Egelkraut. Im gleichen Atemzug stellt er aber fest, dass er in der Hotelnutzung nicht das Allheilmittel von Problemimmobilien sieht. Auch im Hotelbereich sind zahlreiche Grundvoraussetzungen, vor allem hinsichtlich der Lage und der Gebäudestruktur, zu erfüllen – auch hier geht es beispielsweise um Flächeneffizienz. Da Hotels ihre Pachten pro Zimmer (oder pro Fensterachse) entrichten, ist es von essenzieller Bedeutung, möglichst viele und möglichst homogene Zimmer in das Bestandsobjekt integrieren zu können.

„Natürlich gibt es Pros und Contras. Aber eine derartige Nutzung bereits im >

*Informieren  
sich  
jetzt!*

**Technische Universität Wien**  
Ihr kompetenter Partner im  
Bereich Bauen, Energie &  
Umwelt



MEng International Construction Project Management

MEng Membrane Lightweight Structure

MEng Nachhaltiges Bauen

MSc Environmental Technology & International Affairs

MSc Immobilienmanagement & Bewertung

MSc Renewable Energy in Central & Eastern Europe

Professional MBA Facility Management

Universitätslehrgang Immobilienwirtschaft & Liegenschaftsmanagement

Universitätslehrgang Nachhaltiges Bauen

Universitätslehrgang Energy-College

Spezialseminar Ecotecture

Spezialseminar Ingenieurbefund



**Technische Universität Wien**  
**Continuing Education Center**  
Operngasse 11 • A-1040 Wien  
T +43/(0)1/58801-41701  
office@cec.tuwien.ac.at  
cec.tuwien.ac.at



>

Vorhinein kategorisch auszuschließen, ist aus meiner Sicht absolut nicht zielführend“, so Egelkraut. Die Arbeit solle zum Nachdenken anregen, wie auf immer dynamischer werdende Anforderungen an Büroimmobilien bei gleichzeitig stagnierenden Mieten eingegangen werden kann. Die Hotelnutzung ist hier ein kleiner Ausschnitt aus einer Vielzahl an Alternativnutzungen. Solange man von Lebenszyklen von über 50 Jahren ausgeht (was für die meisten Nutzungsarten von Immobilien der Fall ist und sein sollte), sollten laut Egelkraut auch Umnutzungen Platz finden dürfen.

### Profundes Wissen fehlt

So hip Hotels in Wien derzeit sind, so unerforscht sind diese als Immobilie. Auch das fand der Akademiker heraus. „Die Hotelimmobilie ist ein weitgehend unerforschtes Gebiet, vor allem im deutschsprachigen Raum. Es gibt kaum einschlägige Literatur und nur sehr wenige Experten auf diesem Gebiet“, resümiert Egelkraut. Diese Tatsache, in Kombination mit der naturgemäß geringeren Anzahl an Markttransaktionen (sowohl Verpachtung als auch Veräußerung der Immobilie) und somit fehlenden Vergleichswerten, macht die Hotelnutzung für unerfahrene Immobilieneigentümer zu einer relativ unbeliebten und mit Ungewissheit behafteten Nutzungsart. Genau das führt zu den höheren Risikoprämien, die auch für Fixpachtverträge mit Betreibern bester Bonität nach wie vor verlangt werden.

Dabei sei Umnutzung eigentlich gar kein so unbekanntes Thema. Das Wiener Gründerzeithaus hat bewiesen, dass Lebenszyklen auch jenseits der 100 Jahre erreichbar sind – und es ist beliebter denn je. Auch ehemalige Fabriksareale erfreuen sich spätestens seit Entdeckung der Lofts in den 1940er-Jahren in New York und London unter neuer Nutzung größter Beliebtheit. So können auch unzeitgemäße Bürohäuser aus den 70er- bis 90er-Jahren mit alternativer Nutzung ihre wirtschaftliche und städtebauliche Daseinsberechtigung erhalten und weiterhin zum Stadtbild und zur Gewinnerzielung der Eigentümer beitragen. Letzteres wurde in der Arbeit analysiert – und bewiesen. ■

# „Stadt des Kindes“ Wohnen am Wienerwald.



## Wohnhausanlage „Stadt des Kindes“ – Eigentumswohnungen Wien 13. und 14., Hofjägerstraße 2 + 8

- Freifinanzierte 2 und 3 Zimmer-Eigentumswohnungen
- Villenartige Wohnhäuser – errichtet in Niedrigenergie-Technik, HWB 34
- Alle Wohnungen mit großzügigen Freibereichen wie Loggia, Balkon oder Terrasse
- In der Anlage befinden sich: Hallenbad, Sporthalle, Sauna, Gemeinschaftsräume und Kinderspielplätze
- 300 m zu S50 Station „Weidlingau“
- 200 m zum Auhof-Center mit Ärztezentrum, Einkaufs- und Unterhaltungsmöglichkeiten
- Bezugstermin Juni 2013

[ Direkt vom  
Bauträger ]



### Preisbeispiele:

**2 Zimmer 56 m<sup>2</sup>**  
mit Südwest-Terrasse und Loggia  
(gesamt 20 m<sup>2</sup>) Kaufpreis inkl. Tiefgarage  
€ 237.600,-

**3 Zimmer 87 m<sup>2</sup>**  
und einer Südwest-Terrasse  
mit 22 m<sup>2</sup> Kaufpreis inkl. Tiefgarage  
€ 339.900,-

**Informieren Sie sich** über unser vielfältiges Wohnungsangebot unter [www.arwag.at](http://www.arwag.at)  
damit auch Ihre Wohnträume bald in Erfüllung gehen.

## ARWAG Immobilientreuhand GesmbH

A-1030 Wien, Würtzlerstraße 15 | Herr Wolfgang Tröscher  
Tel: +43 (0)1 79 700-124 | E-mail: [wolfgang.troescher@arwag.at](mailto:wolfgang.troescher@arwag.at)



# EIN BISSCHEN GRÖSSENWAHN HILFT

Große Ideen brauchen starke Visionen – oder Realitätsfremde. Zumindest kann niemand behaupten, dass es diesen Immobilienentwicklern an Mut und Beharrlichkeit fehlte.

Schneller Assoziationstest: Was fällt Ihnen zu China ein? Unter den Highlights finden sich natürlich Umweltzerstörung, kommunistische Regierung und „M6 – bitte nicht scharf“. Schade, denn man könnte auch sofort an Zhang Yue denken. Der Mann, der in 24 Stunden sechsstöckige Häuser baut. Der mit der Herstellung von

Klimaanlagen reich geworden ist und als Firmensitz ein Stadt- und Fabriksviertel baute, das Fabriken, Werkshallen, Arbeiterwohnungen, Theater, Freizeitmöglichkeiten und Erholungsinfrastruktur durcheinanderwürfelt. Broad Town heißt es, benannt nach dem Unternehmen des Schöpfers: Broad Group. Die Angestellten

bekommen kostenlos Wohnungen und Essen, sie werden angehalten, mit dem Fahrrad zu fahren oder für lange Strecken den Zug zu nehmen. Umweltschutz rangiert ganz oben in der Prioritätenliste.

Damit schneidet sich der chinesische Milliardär ins eigene Fleisch, denn Broad Town, seine real gebaute Vision, soll

„Peu à peu“ lautet die Strategie beim Immobilienentwickler Orascom. Im jüngsten Projekt in Montenegro stehen insgesamt 6,8 Millionen Quadratmeter Land zur Verfügung. Begonnen wird mit einem kleinen Dorf.



Vom Traum zur Visualisierung zur Realisierung: In Luštica Bay sind Immobilien im Wert von 12,6 Millionen Euro verkauft, jetzt wird gebaut!



möglichst wenig seiner eigenen Produkte verwenden müssen. Klimaanlage verbrauchen Unmengen an Energie und seien Gift für die Umwelt, ist Yue überzeugt. Angeblich polte das große Erdbeben 2008 den Geschäftsmann um. Über 87.000 Menschen starben damals in China, viele, weil die Gebäude völlig desaströs gebaut waren. Neben Klimaanlage hat sich Yue, dessen Vermögen von Forbes aktuell auf 860 Millionen US-Dollar geschätzt wird, nun also auf Gebäudetechnik und nachhaltiges Bauen spezialisiert.

#### Verdichtung – darum Türme

Sein nächster Coup: Er plant das höchste Gebäude der Welt zu errichten. Wir ersparen Ihnen hier die Auflistung der Superlative, was dieser Tower mit dem Namen Sky City nicht alles kann. Jedenfalls soll er 838 Meter hoch sein, in der Millionenmetropole Changsha stehen und Tausende Wohnungen, aber auch Schulen und ein Krankenhaus beherbergen. Warum es ein Turm sein muss? In der Verdichtung sieht Yue die einzige Möglichkeit, der Natur genug Raum zu lassen. Die Baukosten für Sky City beziffert er mit 1.500 US-Dollar pro Quadratmeter – ein revolutionärer Benchmark. Jedenfalls haben die Visionen des umtriebigen Chinesen, der gerne von Lebens-

zyklen spricht, Kraft. Und wer weiß, dass er ein sechsstöckiges Haus auf der EXPO 2010 in Shanghai in nur 24 Stunden errichten ließ, kann sich vorstellen, dass der Mann es ernst meint. Mit dem Konzept der Fertighochhäuser will Yue massiv expandieren – ein ähnliches Konzept wie die LifeCycle Tower von Rhomberg in Vorarlberg, allerdings ein paar Nummern größer. Yues Fabriken sind bereits darauf ausgelegt, gut 500 Hochhäuser pro Jahr mit Bauteilen zu beliefern. Für seine nächste Idee, das höchste Haus der Welt, hat Yue bereits ein Pilotobjekt errichtet. Hier prüft er Materialien und führt Tests zur Erdbebensicherheit durch. Die Bauzeit für den 30-stöckigen Turm betrug 15 Tage.

#### Wüste, Alpen, Montenegro

Auch ein anderer Herr träumt in großen Dimensionen – der Ägypter Samih Sawiris. Zuletzt wurde der 56-Jährige einer breiteren Öffentlichkeit bekannt, weil er in Andermatt in ganzes Resort neben dem alten Dorfkern baut: Sechs Hotels im Vier- und Fünfsternebereich, 490 Apartments in 42 Gebäuden, rund 25 Villen, 1.970 Parkplätze, 35.000 Quadratmeter Gewerbefläche, ein Sport- und Freizeitzentrum, Kongresseinrichtungen für 600 Personen sowie einen 18-Loch-Golfplatz. Bremst den gut situierten Herrn die

Krise ein? Offensichtlich nicht. Der stets locker wirkende Sawiris träumt weiter – und baut weiter. Jetzt wieder am Meer und ausgerechnet einen Steinwurf von dem Luxusprojekt Porto Montenegro entfernt will er das übliche Programm fahren: ein kleines Dorf hinstellen. Wohnflächen im Wert von 12,6 Millionen Euro sind bereits verkauft – womit die Bauarbeiten von Luštica Bay starten können. Für Tourismusprojekte eher unüblich ist die Nachhaltigkeitszertifizierung nach dem LEED-Standard.

#### 15.000 Bewohner: ein guter Beweis

Klingt abartig? Nicht für Sawiris. Zwei Tourismusprojekte größeren Ausmaßes in Ägypten (El Gouna und Taba Heights) sowie im Oman gehören zum Track Record seines Unternehmens Orascom Development. El Gouna hat sogar schon einige Jahre am Buckel: Vor 20 Jahren begann Sawiris, aus dem Nichts in der trockenen ägyptischen Wüste diese Stadt aus dem Boden zu stampfen. Eine eigene Wasseraufbereitung, ein Krankenhaus, ein eigenes Mobilfunknetz inklusive. Heute leben dort 15.000 Menschen. Ganz schön viele, für eine verrückte Idee. ■

[www.lusticabay.com](http://www.lusticabay.com)  
[www.broad.com](http://www.broad.com)

KOMMENTAR >  
ANDREAS GNESDAYahoo! – Das Ende  
des Home Office

Ende Februar hat Yahoo! seine Mitarbeiter weltweit aus dem Home Office zurückgeholt. Diese Aktion löste hitzige Debatten über die Pros und Contras dieser Entscheidung und über das Thema „Home Office“ im Allgemeinen aus. Die Börse reagierte, es wurde auch vermutet, dass Yahoo! die Loyalität und Produktivität seiner Mitarbeiter auf die Probe stellen wolle. Die These lautete, nur produktive Mitarbeiter würden gerne ins Büro zurückkehren.

Das Arbeiten im Home Office bietet fraglos viele Vorteile: Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie wird gefördert, das Wegfallen der Wege zum Arbeitsplatz spart eine Menge Zeit und letztlich auch Geld. Andererseits müssen bestimmte Voraussetzungen gegeben sein, um ein konzentriertes und effizientes Arbeiten von zu Hause aus zu ermöglichen.

Das technische Equipment stellt dabei die geringste Herausforderung dar. Mit Handy, Laptop und einem Drucker ist das mobile Büro schnell eingerichtet. Wichtiger ist die Klärung der Platzfrage. Gibt es im „trauten Heim“ einen Ort, an dem man ungestört seiner Arbeit nachgehen kann? Ist die Ablenkung durch die alltäglichen Pflichten nicht zu groß? Kann man einen klaren Strich zwischen Arbeit und Freizeit ziehen oder vermischt sich diese Work-Life-Balance zusehends? Durch die technischen Voraussetzungen ist die Erreichbarkeit 24/7 gegeben. Durch die Einhaltung von fixen Kernarbeitszeiten kann der Druck verringert werden, rund um die Uhr erreichbar sein zu müssen. Dies erfordert eine funktionierende Kommunikation zwischen Mitarbeiter und Ar-

beitgeber, um Konflikten und Unsicherheiten vorzubeugen. Aufgrund unserer Erfahrungen in vielen Kundenprojekten sehen wir, dass das Projekt „Home Office“ sehr viel Vertrauen und Disziplin von beiden Seiten – Mitarbeitern und Arbeitgeber – erfordert. „Dazu gehört in besonderer Weise, dass man Mitarbeitern zutraut, ihre Aufgaben zu erledigen, ohne Überwachung, egal wo sie sich gerade befinden“, sagt hierzu beispielsweise Richard Branson von Virgin.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die soziale Interaktion. Der regelmäßige Austausch mit Kollegen, eine professionelle Arbeitsumgebung, die motivierend und unterstützend wirkt, sowie die Identifikation mit Unternehmenswerten und der Unternehmenskultur sprechen für das Arbeitsumfeld im gemeinsamen Büro. Auch der Aufbau und die Pflege von Netzwerken außerhalb der eigenen vier Wände gewinnen zunehmend an Bedeutung.

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten und Krisen ist auch sicher die Kostenfrage eine entscheidende Komponente. Kommt es günstiger, dem Mitarbeiter das notwendige Equipment zur Verfügung zu stellen und damit bei Fläche und aufwendiger Büroausstattung zu sparen oder ist eine effizientere Nutzung der verfügbaren Ressourcen der bessere Weg? Diese Fragen kann man nur individuell beantworten – frei zitiert nach Markus Hengstschläger, Genetiker und Autor des Buches „Die Durchschnittsfalle“, ist die Zukunft heute nicht mehr vorhersehbar. Wir können nur reüssieren, wenn wir so viele Varianten wie möglich bereithalten, um für zukünftige Herausforderungen gerüstet zu sein, auch wenn wir weder wissen, wann sie kommen, noch wie sie aussehen werden.

Yahoo! hat sich auf eine Variante festgelegt. Ich halte sie für radikal, denn gerade im Bereich IT ist das „Home Office“ eine weit verbreitete Arbeitsweise, die sicherlich auch in Zukunft ihre Berechtigung hat und von den Mitarbeitern eingefordert wird.

**Andreas Gnesda** ist Geschäftsführer von teamgnesda, einem führenden Beraterunternehmen für die Suche, Auswahl und Gestaltung von Büroimmobilien.

## IMPRESSUM

**Chefredakteur** Heimo Rollett

**Grafik** Andrea Höbarth, Barbara Günther, Karin Noichl, Vera Kapfenberger

**Illustration** Sascha Vernik (S. 37)

**Fotos** Michael Krebs (S. 1, 3, 6, 9), Getty Images/Spiderstock (S. 3), Zaha Hadid (S. 10), Stilwerk (S. 10), Park Hotel Vitznau (11), OeAD Wohnraumverwaltungs GmbH (S. 12), ECE (S. 12), 25 Hours Hotel Company (S. 14, 15), Suzy Stöckl (S. 17), IVG Austria AG (S. 18), Barbara Günther (S. 24, 27), Walter Hodges/CORBIS (S. 28), IREBS (S. 30), Green Tech Solutions (S. 31), Bilfinger SE (S. 32), Bilfinger Hochbau GmbH, RKW Architekten (S. 33), Erste Group Immorent (S. 34), IG Immobilien (S. 34), KSP Jürgen Engel Architekten/M.O.O.CON (S. 34), Orascom (S. 40, 41), team gnesda (S. 42)

**Autoren** Helmut Wolf, Michael Neubauer, Tobias Just, Herwig Teufelsdorfer, Andreas Gnesda

**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**

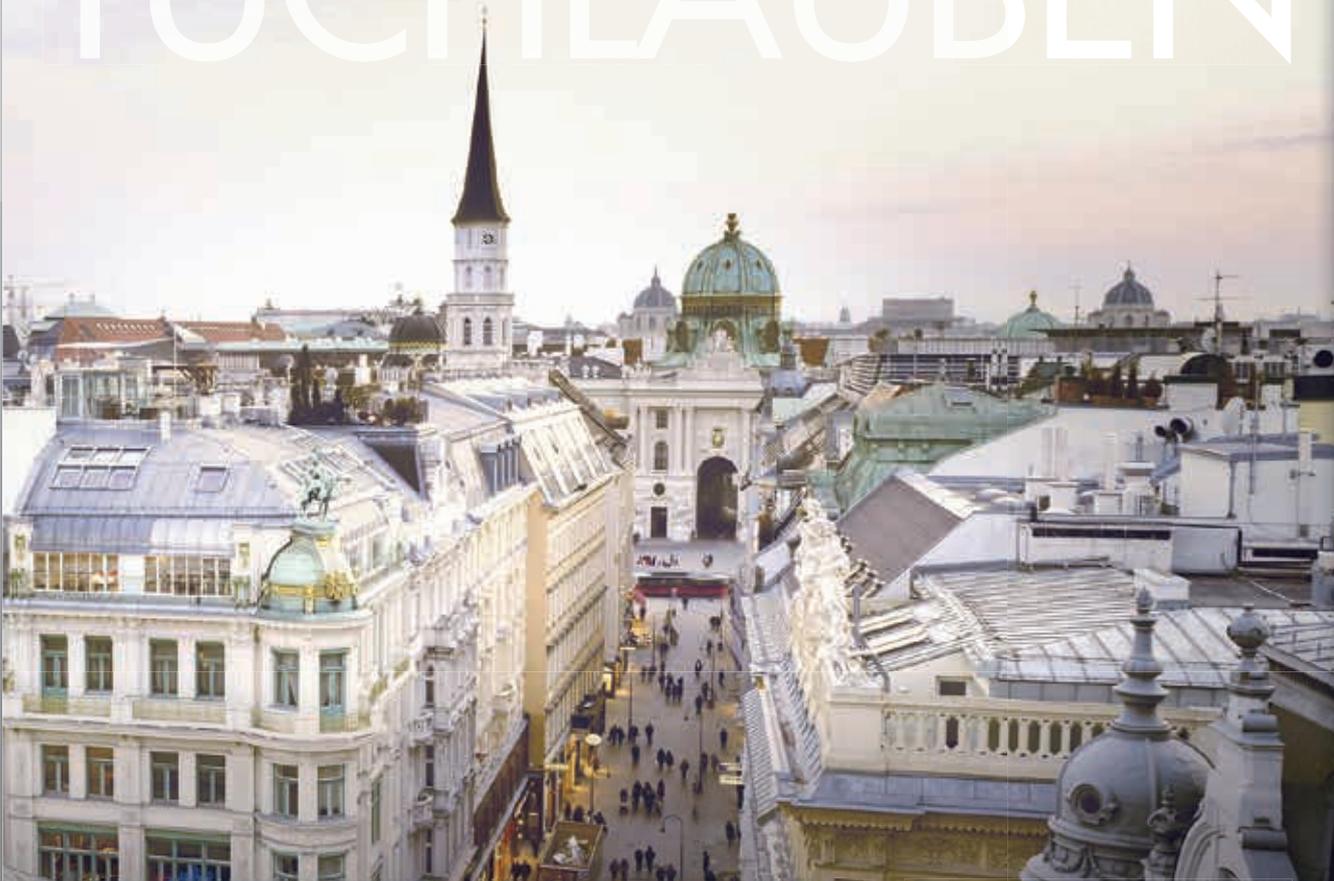
<http://www.egger-lerch.at/de/impressum>



GOLDENES QUARTIER

OFFICE

TUCHHLAUBEN



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

EINZIGARTIGE BÜROFLÄCHEN AB 250 m<sup>2</sup>  
[www.goldenesquartier.com](http://www.goldenesquartier.com)





## IHR EINKAUFSZENTRUM – UNSERE MISSION

Center Management | Vermietung | Refurbishment



EKAZENT – Österreichs führender Experte wenn es um die Konzeption, Entwicklung, Errichtung und den Betrieb von modernen Handelsimmobilien geht. Aktivieren Sie Ihre Handelsimmobilie. Mit uns!

**EKA Z ENT**  
IMMOBILIENMANAGEMENT

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