IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

GUIDE FÜR IMMOBILIENPROFIS

3/2020

#7

Erste Immobilienfinanzierung mit Token und Blockchain

Corona-Chaos: Wie sich das Büro verändert

Der Online-Lebensmittelhandel hebt ab, die Peripherie wird beliebter

Studie: Die häufigsten Fehler beim Zinshaus-Kauf

TREND GUIDE

Wir leben Immobilien.

Vermittlung | Verwaltung | Bewertung | Baumanagement

ehl.at

An alliance member of BNP PARIBAS REAL ESTATE

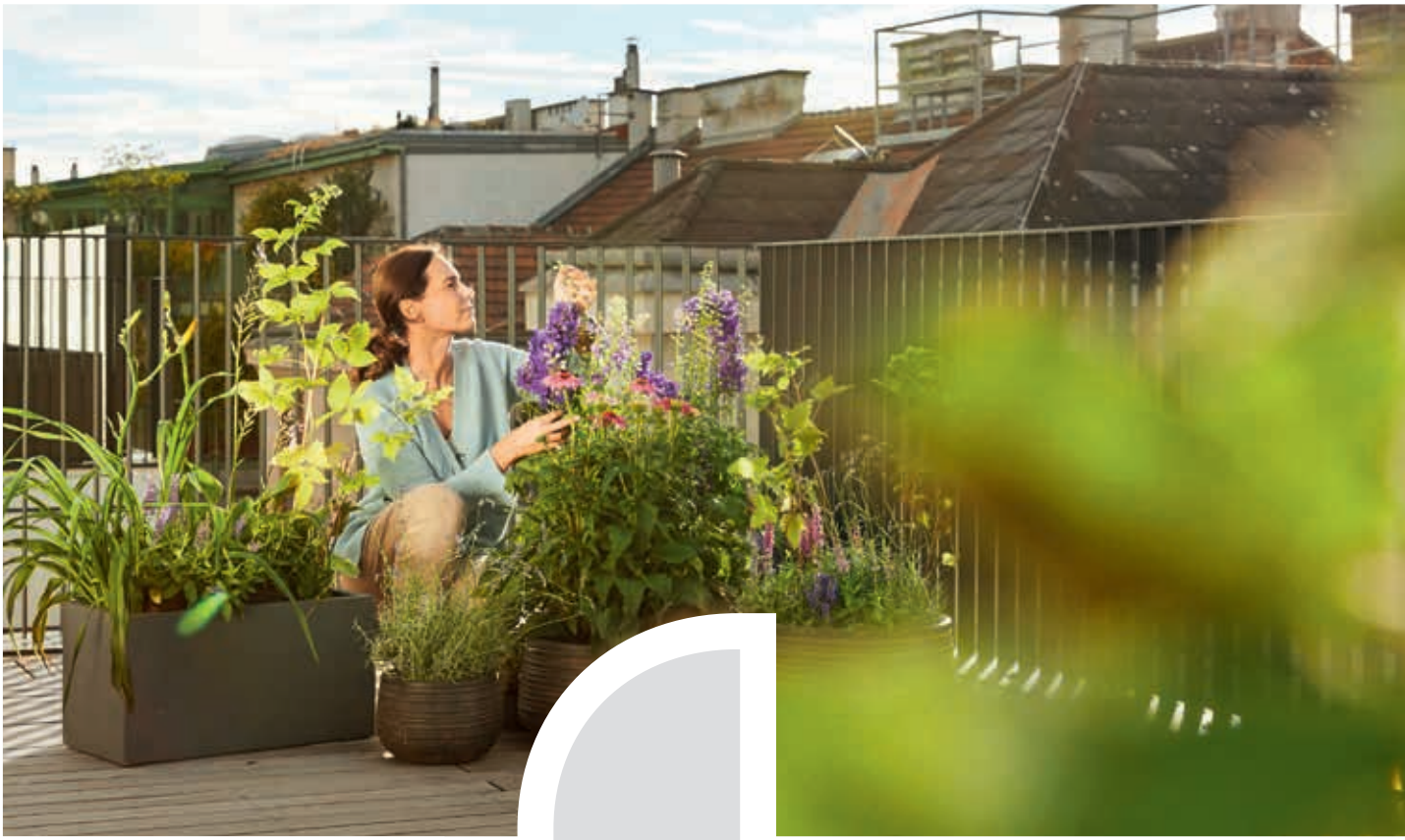
EHL

ARE AUSTRIAN REAL ESTATE

OFFEN FÜR NEUE PERSPEKTIVEN.

NEUE PERSPEKTIVEN:

IMMOBILIEN, DIE WEITBLICK BEWEISEN.



Visualisierung: Schreiner Kastler

Handeln mit Weitblick macht die ARE zur starken Partnerin für die Realisierung von Quartiers- und Stadtteilentwicklungen an aufstrebenden Standorten.

Im 12. Wiener Gemeindebezirk entsteht das Projekt **WILDGARTEN**. Am Fuße des Rosenhügels werden auf etwa 11 Hektar 1.100 Wohneinheiten realisiert. Nach geplanter Fertigstellung 2023 sollen die neuen Bewohner mit der Natur nachbarschaftlich zusammenleben.
www.wildgarten.wien

Mehr Informationen finden Sie auch unter
www.are.at

Heimo Rollett, Chefredakteur

MCBÜRO

Liebe Stadt Wien und Wirtschaftskammer: Ihr braucht eine Idee für leer stehende Erdgeschossflächen. Bitte, ich schenk sie euch: in regelmäßigen Abständen Working-Lounges reinbauen. Zugang mittels Wien-App, minutengenaue Abrechnung. Alle paar Hundert Meter eine Arbeitsmöglichkeit, standardisiert ausgestattet. Zwischendrin größere Hubs mit Ess- oder Kochmöglichkeit, mehr IT, mehr Infrastruktur. Vielleicht in oder über den ÖBB-Bahnhöfen auch noch was.

Die Zeichen mehren sich, dass der klassisch-sterile Büroraum zum Zeitabsitzen ein Auslaufmodell ist (siehe Seite 06). Es wird flexibel, zeitlich und räumlich. Wie gut das funktionieren kann, erlebte ich, als ich vor Jahren wie der Ochs vor dem geschlossenen Tor an der Rezeption eines Hotels in Stegersbach stand. Gepflegt und unaufdringlich hatte ich meinen Namen dem Rezeptionisten mitgeteilt und mehrfach wiederholt.

Er fand dennoch keine Reservierung. Als wir feststellten, dass die Veranstaltung, für die ich angereist war, erst einen Tag später beginnen würde, war es mir ausgenommen peinlich. Es war der Start für einen perfekten Tag.

Entspannt lag ich mal im Hotelbett, mal auf der Couch und tippte gar nicht so blöde Texte in den Laptop. Ich schlenderte durch die Bar und telefonierte und erfreute mich an den stilvoll gesetzten Pflanzen im Außenbereich. In der Hotelbibliothek erledigte ich E-Mails. Hatte ich Hunger, bestellte ich mir ein Sandwich. Rauchte mir der Kopf, löschte ich ihn mit einem Gang ins Dampfbad. Am Abend hatte ich so viel erledigt wie sonst nie – und es ging mir hervorragend.

In einem Büro wäre das unmöglich gewesen. Dabei ist das doch der Ort, an dem wir angeblich produktiv sein sollen. 2014 hatte ich meine Erkenntnis in einem Fachartikel über die Zukunft des Arbeitens dann so festgehalten: „Es wird nicht ausschließlich zuhause mittels Teleworking gearbeitet werden – aber auch. Es wird nicht nur das Büro sein, in dem die Leute arbeiten – aber auch. Und es ist nicht allein das Kaffeehaus, in dem man sich für Meetings trifft. Richtig geraten: aber eben auch.“ Ergänzend kommen nun Flexible-Working-Räume hinzu – am besten alle paar Hundert Meter, einheitlich betrieben, unter einer Marke. I'm loving work!

AUCH ONLINE NACHLESEN UNTER
emagazin.derstandard.at/iw-3-20

Trend-karte

Ihr Überblick über die aktuellen Trends am Immobilienmarkt.

In Wien könnten die Büro-Spitzenmieten um 18 Prozent nachgeben.

Seite 07

NORMAL

TREND #8

SCHLAMPIGE ZINSHAUS-VERTRÄGE

Johannes Reich-Rohrwig hat 600 Kaufverträge von Zinshäusern untersucht und ist auf einiges gestoßen, was man besser machen könnte.

Seite 40

TREND #3

POESIE DER RÄUME

Immobilien sind mehr als Beton. Sie bilden den Rahmen für außergewöhnliche Kunst, ganz abseits von Renditen oder Krisen.

Seite 14

BUCHTIPP

ICH WILL MEHR!

Wer mehr Profi-Wissen will, wird hier fündig: Seit vier Jahren gibt es die Buchreihe Immobilienwirtschaft Edition – mit zahlreichen aktuellen Themen.

Seite 20

TREND #2

INVESTMENT-TRENDS

Mit einem blauen Auge kommt Österreich im internationalen Vergleich davon. Für Wien gibt es erstmals ein Ranking mit Renditen für Neubauwohnungen.

Seite 12

TREND #9

ERSTE TOKEN-FINANZIERUNG

Im Sommer wurde das erste österreichische Immobilieninvestment mittels Token und Blockchain finanziert. Rechtlich gesehen hat das mehr mit Wertpapieren als mit Kryptowährungen zu tun.

Seite 44

TREND #7

GOLDRICHTIG

Neo-CEO Sebastian G. Nitsch von 6B47 Real Estate Investors hat das Unternehmen auf eine solide finanzielle Basis gestellt – und ist bereit für große Projekte.

Seite 38

TREND #6

HARTER AUFPRALL

Mitten in einer Rekordrallye entgleist der Hotelmarkt. Fünf gute Nachrichten, warum die Assetklasse für Betreiber und Investoren dennoch Hoffnung bietet.

Seite 32

In China haben die Lebensmittel-Lieferungen von Carrefour wenige Wochen nach Ausbruch der Pandemie um 600 Prozent zugenommen.

Seite 26

DAS ENDE DES BÜROS NAHT

DAS BÜRO SOLL SICH ÄNDERN? SHOCKING! DER TREND, ORTSUNABHÄNGIG ZU ARBEITEN, WAR SCHON VOR COVID DA UND WIRD NUN DRAMATISCH VERSTÄRKT – MIT MEHRFACHEN AUSWIRKUNGEN.

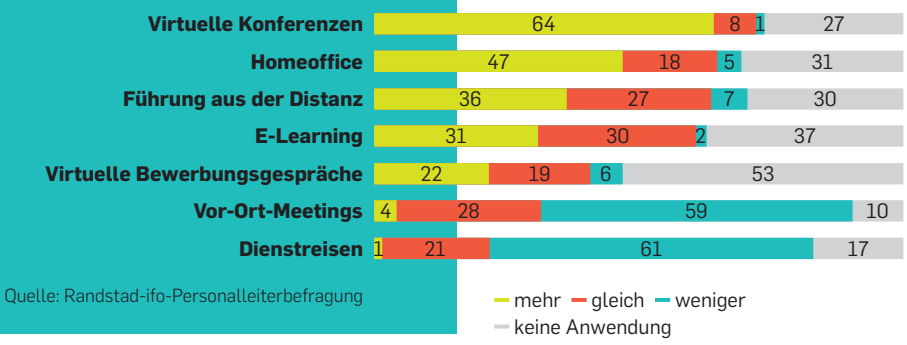
Die Arbeit verändert sich. In Zukunft arbeiten wir dezentral: zuhause, in Co-Working-Räumen, Hotelzimmern und in neu designten Büros, die Flächen für Kommunikation und Kreativität sind.

TREND #1
ZUKUNFT DES BÜROS

Die Frage nach der künftigen Rolle des Homeoffice wird gerne öffentlich diskutiert. Sie ist aber tatsächlich eine der zentralsten in der Immobilienwirtschaft. Die nun möglicherweise anstehenden Veränderungen haben Einfluss auf Milliarden Euro Investments – und auf unser künftiges Leben. Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) errechnete schon im Juni ordentliche Einbrüche bei den Büroraummieten und ergo bei den Kaufpreisen von Office-Immobilien. Das Institut setzte dafür die Bürospitzenmieten und die BIP-Daten in Korrelation, um zu analysieren, welche Städte das höchste Rückschlagpotenzial haben. Wien sieht in dieser Betrachtung plötzlich nicht so stabil aus, wie bis dato angenommen. Obwohl der prognostizierte Rückgang des BIP in Österreich am geringsten ausfällt, sind die Schwankungsbreiten bei den Mieten beachtlich. Konkret bedeutet die Berechnung, dass in Wien die Spitzenbüros um gut 18 Prozent billiger vermietet werden als im Vorjahr. Gemäßigter schockiert die Research-Abteilung von Catella. Sie berichtet von einem erwarteten Büroflächenrückgang von einem bis zehn Prozent.

BLEIBENDE VERÄNDERUNGEN

Viele Abläufe im Arbeitsalltag haben sich aufgrund der Corona-Pandemie verändert.



Quelle: Randstad-ifo-Personalleiterbefragung

Gegenthese: Kurzfristig mehr Bedarf

Es gibt aber auch eine Gegenthese. Zumindest kurzfristig werde es mehr Büroraum brauchen, so die Annahme, weil Abstandsregelungen und Flexibilität mehr Fläche erfordern und nun, nach der „Hurra, wir stellen uns einen Wuzler in die Lobby"-Phase, wieder die gesamte Bürolandschaft umgekrempelt werden muss. Mittelfristig und längerfristig rechnen aber immer mehr Experten mit einem Rückgang der benötigten klassischen Büroflächen. Mehr als die Hälfte der vom ifo-Institut befragten Unternehmen in Deutschland will Homeoffice dauerhaft etablieren. Immer mehr Untersuchungen zeigen, dass sowohl Chefs als auch Mitarbeiter sich eine Arbeitsplatz-Mischung aus klassischem Büro und anderen Orten wünschen. „Das stellt uns vor viele Aufgaben. Wir müssen überlegen, wie die Rahmenbedingungen im Homeoffice zu sein haben und wie das Büro der Zukunft dann aussieht", sagt Peter Engert, Geschäftsführer der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI), die im Juli eine Arbeitsgruppe zum Thema „Wohnen und Arbeiten" gegründet hat. „Ziel ist, radikale Ansätze zu entwerfen und klare Forderungen zu stellen, wie Arbeiten und Wohnen miteinander korrespondieren kann und muss", so Engert.

Neue Qualitäten im Büro

Die bloße Frage nach dem Flächenbedarf sei aber ohnehin zu kurz gegriffen, so Engert. Wer die sich anbahnenden Trends weiterdenkt, werde erkennen, dass es nicht allein um die Quantität von Arbeitsfläche geht. „Dabei entscheidet gar nicht die Quadratmeterzahl, sondern in erster Linie die Qualität der Fläche über deren Zukunftsfähigkeit", heißt es beim Beratungshaus Drees & Sommer. „Das Büro der Zukunft sei individuell, flexibel und ortsungebunden." Denn Covid beschleunigt vielleicht auch die Entwicklung des Büros vom puristischen Arbeitsplatz „zum Zentrum für Kommunikation", so Engert. „Wir müssen das Büro der Zukunft als Begegnungsraum zum Netzwerken, als Fläche für Kooperation und Kreativität begreifen."

>

>

Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft (IW) stimmt ein: „Viele Firmen sehen Büros immer mehr als einen Ort des kreativen Austauschs, weniger als reine Arbeitsstätte." Eine andere Architektur, die Kreativität und Austausch fördert, sei gefragt. Erste Ansätze waren ja schon erkennbar. Vor 15 Jahren noch war alles, was wohnlich gewirkt hat, ein Tabu für Büros, nun kommen immer mehr Ansätze, die das Wohlfühlen berücksichtigen.

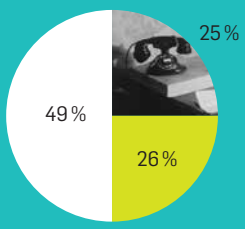
Homeoffice alleine ist nicht die Lösung

73 Prozent der Unternehmen, die während der Pandemie verstärkt auf das Arbeiten von zuhause setzten, planen auch in Zukunft, mehr davon anzubieten. Obendrein will die Hälfte der Unternehmen, die ihr Homeoffice bislang nicht hochgefahren hatten, künftig mehr Möglichkeiten einräumen. Auch bei Unternehmen, die befürchten, dass Mitarbeiter im Homeoffice weniger produktiv sind, planen 61 Prozent, umfangreichere Möglichkeiten der Heimarbeit einzuräumen. Das sind die Ergebnisse einer Studie des ifo Instituts, die ganz klar für das Arbeiten zuhause sprechen. Oder auch nicht. Denn wer nicht im Büro arbeitet, muss nicht zwangsläufig im Homeoffice sitzen. Beispiel Siemens. Dort soll ja mehr als die Hälfte der Mitarbeiter an zwei bis drei Tagen pro Woche nicht im Büro arbeiten, beschloss der Vorstand. Aber auch nicht unbedingt zuhause. Mobilität lautet das Zauberwort. Ob im Park, im Hotel, in Seminarfacilities oder im Co-Working – die Wissensarbeit ist überall zuhause.

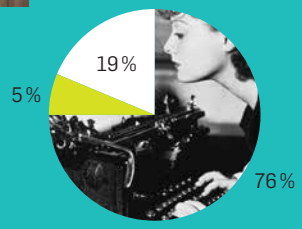
„Arbeitsplätze in Co-Working Spaces anzumieten, zahlt sich auch für Unternehmen aus – nicht nur als Incentive für die eigenen Mitarbeiter. Grob gesagt liegen die Kosten für einen Arbeitsplatz im Co-Working Space rund um die Hälfte niedriger als die kalkulatorischen Kosten im eigenen Büro", wirbt Tobias Kollewe, Präsident des Bundesverbandes Co-Working Spaces Deutschland e. V. (BVCS). Die Zahl der Co-Working Spaces in Deutschland hat sich in den vergangenen 24 Monaten vervierfacht – ganz ohne Virus.

40 Prozent wollen ein bis zwei flexible Tage.

Standard-arbeitsplatz (Schreibtisch, Drehstuhl)



Raum für konzentriertes Arbeiten



Hotels und Erdgeschossflächen

Auch andere Orte können durch den Trend intelligent wieder belebt werden. Dorint Hotels & Resorts haben schon im April flink ein eigenes Produkt entwickelt. „Wenn Homeoffice für Sie keine Alternative ist, dann finden Sie bei uns einen ruhigen Arbeitsplatz mit den Annehmlichkeiten eines Hotels", wirbt die Kette auf ihrer Website. Für 59 Euro pro Tag bekommt man einen Arbeitsplatz in einem Hotelzimmer von 7 bis 19 Uhr, WLAN und Druckerservice, Obst und ein individuelles Frühstück oder Mittagessen am Zimmer. „Damit können wir unsere Kapazitäten etwas mehr auslasten und so die Arbeitsplätze unserer Mitarbeiter sichern", erläutert Jörg T. Böckeler die Idee vom individuellen „Hoteloffice".

Für Hotelbetreiber bedeutet das, dass sie sich in Zukunft wesentlich stärker auf die Arbeitsbedürfnisse ihrer Gäste werden einstellen müssen, fasst ein Beitrag zur Zukunft des Hotels von Engel & Völkers zusammen. Weiter heißt es: „Mit ein paar langweilig gestalteten Konferenzräumen wird das nicht getan sein.

>

EVENT-TIPP

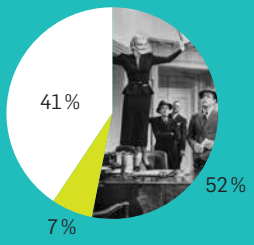
Bis 22. Oktober 2020 gibt es eine Ausstellung zum Zwischenstand der Internationalen Bauausstellung Wien 2022, bei der die Frage „Wie wohnen wir morgen?" im Vordergrund steht. www.iba-wien.at/ausstellung

DIE ZUKÜNFTIGE ARBEITSUMGEBUNG

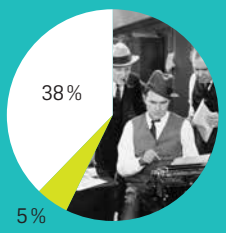
– Gleichbleibende Fläche für ...
– Weniger Fläche für ...
– Mehr Fläche für ...

Quelle: Mitarbeiterbefragung von Drees + Sommer vom Juli 2020, n=1.500

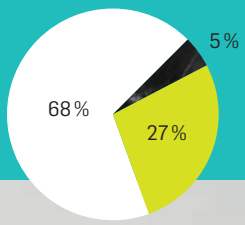
Besprechungs-möglichkeiten



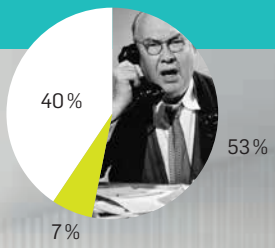
Raum für Kommunikation & Austausch



Unterstützende Infrastruktur-flächen (zum Beispiel Druckerraum, Archiv, Ablage etc.)



Professionelle Räumlichkeiten für Audio-/ Videokonferenzen



Bene hat schnell reagiert und nimmt mit der flexiblen Designlinie PORTS ein wenig vorweg, was noch viel radikaler kommen könnte: Das Büro als multifunktionaler Treffpunkt. Und als Ergänzung zu Homeoffice und Remote Work.

DAS PERFEKTE BÜRO

In einer Studie hat der Immobilien-Dienstleister Savills 1.269 Büroangestellte befragt, womit sie zufrieden sind und was sie sich in ihrem Büro anders vorstellen. Die Ergebnisse sind im Text unten zusammengefasst. Auch das Beratungshaus Drees & Sommer hat eine Umfrage gestartet – unter den eigenen 4.000 Mitarbeitern. Rund 1.500 haben geantwortet. Ihre Vorstellungen sind in den Grafiken links zu sehen.

Traumbüro erhöht Pendelbereitschaft

Drei Viertel der Teilnehmer würden für ihr Traumbüro sogar einen längeren Arbeitsweg in Kauf nehmen, obwohl der Wunsch nach weniger Pendlerverkehr eigentlich an erster Stelle steht. Selbst diejenigen, die aktuell mehr als 30 Minuten für die Fahrt benötigen, würden für den perfekten Arbeitsplatz längere Wegstrecken akzeptieren.

Arbeiten mit allen Sinnen

Anhand von 42 Kriterien wurde überprüft, was dem Büroangestellten von heute wichtig ist. Statt Tischfußball und Cafélounge sind es allem voran die Basics, die stimmen müssen: Sauberkeit (88 Prozent), Lichtverhältnisse (87 Prozent), Geräuschpegel (87 Prozent), Luftqualität (86 Prozent), Temperatur (85 Prozent) und Gerüche (82 Prozent). Zudem sind ein ruhiger Ort zum Arbeiten, der Komfort des Arbeitsplatzes, kurze Arbeitswege und ein stabiles WLAN entscheidend.

Partizipation und Wahlfreiheit

Bei der Frage, womit die Angestellten zufrieden sind und wo noch Handlungsbedarf besteht, gibt es zahlreiche Ansatzpunkte im Kleinen. Hierzu zählen Duschen (37 Prozent Unzufriedene), Fahrradstellplätze (32 Prozent), Grünpflanzen (25 Prozent) und – am wichtigsten – der Geräuschpegel (21 Prozent). Darüber hinaus deuten die Befragungsergebnisse darauf hin, dass es für Unternehmen zwei große Stellschrauben für zufriedenere Mitarbeiter gibt: Partizipation und Wahlfreiheit. Mehr als ein Drittel der Befragten würde gerne freier über den eigenen Arbeitsort entscheiden dürfen. Die Mitarbeiter an der Gestaltung der Büroumgebung teilhaben zu lassen, ist ein weiterer wirksamer Hebel für Unternehmen. Knapp ein Drittel der Befragten gab an, vom Arbeitgeber bei der Konzeption der Büroumgebung einbezogen worden zu sein – 78 Prozent davon sind zufrieden. Von allen anderen ist nur die Hälfte zufrieden.

Tschüss, Schreibtisch! Das Firmenbüro der Wissensgesellschaft ist Tanzfläche für Ideen, privates Kaffeehaus, Förderraum für Kommunikation und Ideen.

RÜCKSCHLAGPOTENZIAL BEI BÜROMIETEN

Berechnung fand im Juni 2020 statt, daher auch die noch moderaten Konjunkturprognosen. Alle Angaben in %

	BIP Prognose 2020	Mögliche Veränderungen der Spitzenmieten 2020	Max. Mietrückgang im Zeitraum 1990 – 2019
Wien	–5,5	–18,2	–15,1
Stuttgart	–6,5	–9,5	–7,9
München	–6,5	–15,3	–13,7
Köln	–6,5	–11,1	–12,7
Hamburg	–6,5	–12,2	–15,9
Frankfurt	–6,5	–15,7	–19,3
Düsseldorf	–6,5	–16,8	–14,0
Berlin	–6,5	–20,0	–16,7
Rotterdam	–6,8	–4,9	–4,1
Lissabon	–6,8	–20,7	–24,7
Amsterdam	–6,8	–11,7	–9,9
Brüssel	–7,2	–9,4	–7,8
Dublin	–7,9	–14,5	–36,4
Paris – CBD West	–8,2	–17,1	–14,3
Paris – Zentrum	–8,2	–19,5	–16,3
Marseille	–8,2	–10,8	–9,1
Lyon	–8,2	–10,9	–9,1
Lille	–8,2	–18,1	–15,2
Mailand	–9,5	–23,3	–23,2

Quelle: European Commission; Institut der deutschen Wirtschaft (IW)

>

Die Überlegungen müssen vielmehr in die Richtung gehen, aus einem Hotel-Schlafzimmer bei Bedarf einen Hotel-Arbeitsplatz zu machen. Das bedeutet völlig neue Herausforderungen in Bezug auf die Raumgestaltung und Innenausstattung von Hotels."

Erdgeschoss-Leerstand nutzen

Auch leer stehende Erdgeschosslokale könnten endlich einer sinnvollen Nutzung zugeführt werden (siehe auch Editorial, Seite 03). Mittels App könnte ein Betreiber wie die Stadt Wien oder die Wirtschaftskammer sogar Arbeitszonen mit einheitlichen Standards zur Verfügung stellen. Dann kann immer und überall eingecheckt und gearbeitet werden.

Welchen Einfluss die neue Arbeitswelt auf Wohnungen selbst und auf deren Grundrisse hat, darüber sind sich Experten noch kaum einig. Dass jeder gerne ein Arbeitszimmer haben möchte und viel Terrasse und Balkon, sei nachvollziehbar, heißt es aus der Branche, wer das aber bezahlen soll, sei halt nicht geklärt. In Berlin wird von einem Wohnprojekt berichtet, das nur gewidmet wird, wenn am Dach – statt eines Penthauses – Büroeinheiten für die Bewohner errichtet werden. Damit wäre eine räumliche Trennung von der Wohnung gegeben, viel Glas würde eine Verbindung zwischen den einzelnen Nutzern schaffen und dennoch dem Wunsch nach Autonomie und den Sicherheitsanforderungen entsprechen.

Neue Standorte

Mit dieser neuen Art, Büros zu denken, werden jedenfalls Standorte neu definiert. Die besten Lagen würden wohl stabil bleiben. Dennoch könnten sich Büros auch von den Innenstädten in die Vororte verlagern, sie könnten dezentral werden – ob in Form von Firmenstützpunkten, Arbeits-Hubs oder als Co-Working-Anmietung. In New York haben die Banken etwa schon längst den Financial District in Lower Manhattan verlassen und sind mit ihren bürokratischen Einheiten den Bewohnern zum Beispiel in New Jersey entgegengekommen (siehe auch Größer, grüner, günstiger: Die Peripherie wird gestärkt, Seite 48). Wer hätte vor 20 Jahren gedacht, dass die Wall Street eine Wohngegend werden würde? ■

ÖGNI-ARBEITSGRUPPE „WOHNEN UND ARBEITEN“

Es gibt viel zu diskutieren. Zu all den Tendenzen des nebenstehenden Artikels kommen noch weitere. Alle will die ÖGNI-Arbeitsgruppe „Wohnen und Arbeiten“ diskutieren. „In der Krise haben wir ganz pragmatisch mal von zuhause aus gearbeitet. Das war gut. Auf längere Sicht fehlen aber entschiedene Punkte, um Homeoffice möglich zu machen“, erklärte ÖGNI-Geschäftsführer Peter Engert am 14. Juli 2020 beim Kickoff der eben dafür gegründeten Arbeitsgruppe. Dazu gehören etwa Themen wie Versicherung, Abrechnung (von Strom, Internet, Hardware etc.), steuerliche Absetzmöglichkeiten, Datenschutz und -sicherheit, Überwachung, betriebsinterne Regelungen bis hin zur Verköstigung – die Betriebskantine entfällt zuhause ja – und der Frage, wie man zwischen Arbeit und Freizeit unterscheidet.

Hinzu kommen ganzheitliche Aspekte, die in der ÖGNI gut aufgehoben sind – weil sie an der Nachhaltigkeit orientiert ist und den Anspruch hat, interdisziplinär und holistisch zu denken. So predigt sie schon seit Langem den Quartiersgedanken, in dem die Wege kurz sind und die Nutzung gemischt ist. Engert sieht durch den Wandel in der Arbeitswelt auch eine Chance für Sanierungen und Nachnutzungen. Engert: „Die Büroflächen müssen nicht unbedingt weniger werden, sie werden sich nur anders verteilen – und zum Beispiel auch dort sein, wo Mitarbeiter wohnen. So wie es Sammelgaragen gibt, wird es vermehrt Shared Offices geben.“

Bürogebäude, die dann nicht mehr gebraucht werden, können saniert und umgenutzt werden. Das käme dann zu einem guten Zeitpunkt, so Engert, der mit einem Einbruch der Bauwirtschaft um das Jahr 2022 rechnet.

ÖGNI-Geschäftsführer Peter Engert

„Ja, wir wollen aufregen!“, gibt Engert also die Devise aus und zieht den Vergleich mit einem Modeschöpfer, der bewusst übertreibt. Seine Ideen finden sich dann gemäßigt in der Massenmode. Die Tätigkeit der Arbeitsgruppe soll sich über ein Jahr erstrecken und im Sommer 2021 mit einem Positionspapier – mit klaren Forderungen und Diskussionsgrundlagen für die Politik – abgeschlossen werden.

www.ogni.at

Stabilität und Sicherheit.

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

buwog.at

BUWOG

INVESTMENT TRENDS #2

TREND #2
MARKTTENDENZEN

PFLEGE-IMMOBILIEN

„Der Run auf die Pflegeimmobilien geht weiter, immer mehr große Akteure treten auch in Deutschland in den Investmentmarkt ein", heißt es in einem Blogeintrag des Beraterhauses JLL. Mitbewerber CBRE spricht von 888 Mio. Euro, die in Deutschland im 1. Halbjahr 2020 in Pflegeimmobilien geflossen sind. Zum Vergleich: In Hotels sind im gleichen Zeitraum knapp 1,4 Mrd. Euro gelandet. Ganz wesentlich ist die Tendenz. Während Pflegeimmobilien von Corona profitieren, reduzierten sich die Hotelinvestitionen von Q1 auf Q2 gleich mal von 1,1 Mrd. Euro auf schlappe 279 Mio. Euro.

Quelle: JLL, CBRE

IMMOBILIEN-INVESTITIONEN IN ÖSTERREICH

HALBJAHRESVERGLEICH (1. HALBJAHR 2019/2020)

-11 %

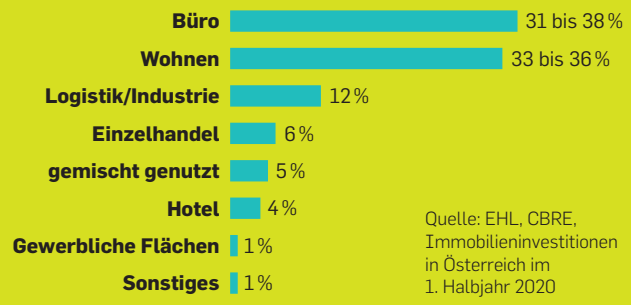
Das Transaktionsvolumen ging im Halbjahresvergleich zwar um rund 11 Prozent zurück, mit rund 1,5 Mrd. Euro wurde dennoch ein Wert erreicht, der noch vor wenigen Jahren auch unter normalen Begleitumständen als durchaus zufriedenstellend bewertet worden wäre.

Quelle: EHL

HOT & FLOP

MARKTVOLUMEN NACH SEKTOREN

Büro und Wohnen sind die beliebtesten Assetklassen in den Krisen. In den Messungen von CBRE haben Investments in Wohnimmobilien (36 %) jene in Bürogebäude (31 %) sogar bereits überholt. Fest steht, dass Logistik an Bedeutung zunimmt und der Einzelhandel aktuell kaum überzeugen kann.



Quelle: EHL, CBRE, Immobilieninvestitionen in Österreich im 1. Halbjahr 2020

-7,3 %

Konjunktur

Quelle: IHS-Prognose der Konjunkturentwicklung für Österreich 2020, Stand: 20. Juli 2020

NUR EIN BLAUES AUGE

Österreich fährt besser

„Österreich hat sich bis jetzt anders entwickelt und verhalten als andere europäische Staaten. Wir hatten ein schwaches 1. Quartal mit rund 450 Millionen Euro Investmentvolumen, im 2. Quartal wurde allerdings mehr als doppelt so viel, nämlich rund eine Milliarde Euro, in österreichische Immobilien investiert", kommentiert Andreas Ridder, Managing Director CBRE Österreich & CEE, die Situation.

Quelle: CBRE, Vergleichszeitraum ist das jeweilige Quartal von 2019

WOHNEN IN WIEN

Basierend auf den Zahlen und Fakten der zum Verkauf stehenden Neubauwohnungen in Wien und dem Preisspiegel der Mieten, der von Willhaben publiziert wurde, hat Wohnbauentwickler Ernst Kovacs, KE Wohnimmobilien GmbH, ein Ranking der in den einzelnen Bezirken im Durchschnitt zu erzielenden Renditen erstellt. Die höchsten Erträge werden in Favoriten und der Donaustadt erreicht, hier können aufgrund der aktuellen Marktdaten rund 3,9 % Return-on-Investment p. a. kalkuliert werden.

Quelle: KE Wohnimmobilien, Willhaben.
Stand: Juli 2020

Bezirk	Durchschnittlicher VKF-Preis Eigennutzer	Durchschnittlicher VKF-Anleger (-10 %)	Durchschnittliche Miete	Rendite
22. Bezirk	5.007	4.506	14,50	**3,9 %**
10. Bezirk	4.624	4.162	13,40	**3,9 %**
23. Bezirk	4.563	4.107	13,10	**3,8 %**
11. Bezirk	4.449	4.004	12,60	**3,8 %**
21. Bezirk	4.765	4.289	13,30	**3,7 %**
20. Bezirk	5.378	4.840	13,40	**3,3 %**
12. Bezirk	5.308	4.777	13,10	**3,3 %**
16. Bezirk	5.309	4.778	13,10	**3,3 %**
15. Bezirk	5.406	4.865	12,90	**3,2 %**
14. Bezirk	5.673	5.106	13,30	**3,1 %**
2. Bezirk	6.719	6.047	14,30	**2,8 %**
13. Bezirk	6.942	6.248	14,40	**2,8 %**
3. Bezirk	7.296	6.566	14,70	**2,7 %**
8. Bezirk	7.374	6.637	14,60	**2,6 %**
18. Bezirk	7.364	6.628	14,20	**2,6 %**
5. Bezirk	7.276	6.548	14,00	**2,6 %**
6. Bezirk	7.729	6.956	14,80	**2,6 %**
17. Bezirk	6.814	6.133	13,00	**2,5 %**
9. Bezirk	7.760	6.984	14,60	**2,5 %**
7. Bezirk	8.252	7.427	15,00	**2,4 %**
4. Bezirk	8.345	7.511	15,10	**2,4 %**
19. Bezirk	9.489	8.540	14,90	**2,1 %**
1. Bezirk	19.115	17.204	19,30	**1,3 %**

Bei den Zahlen handelt es sich um Bruttoanfangsrenditen.

PROBLEMKIND

BÜROFLÄCHEN-UMSATZ STÜRZT AB

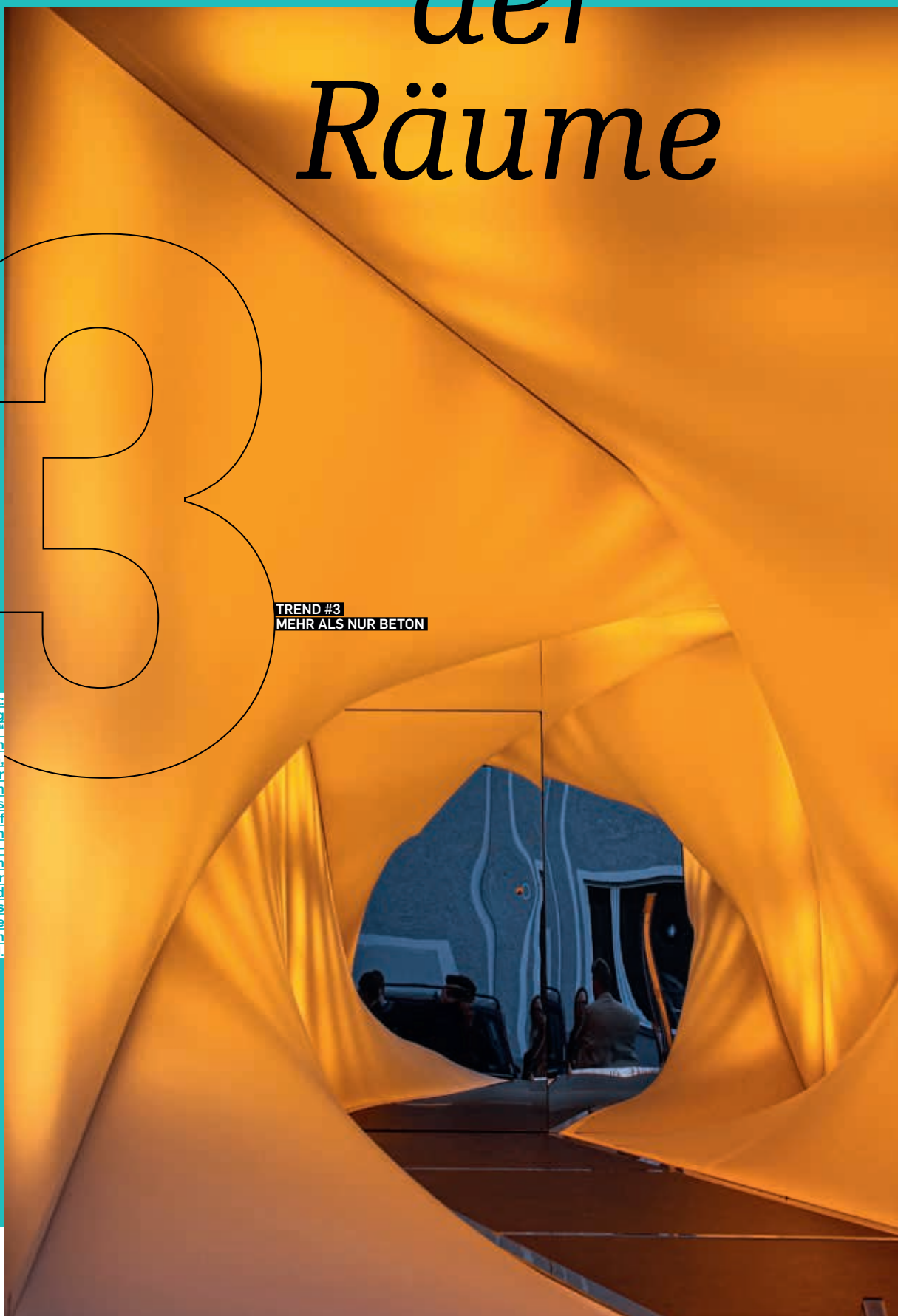
Kaum ein großes Unternehmen mietet aktuell neue Büroflächen an, zu unsicher ist, was passieren wird. JLL geht zwar von einer Erholung im 4. Quartal 2020 und im 1. Quartal 2021 aus. Das Vermietungsvolumen dürfte 2020 aber rund 30 Prozent unter dem 3-Jahres-Durchschnitt (2017, 2018, 2019) liegen; 2021 könnten es gegenüber dem gleichen Zeitraum –15 Prozent sein.

Quelle: JLL

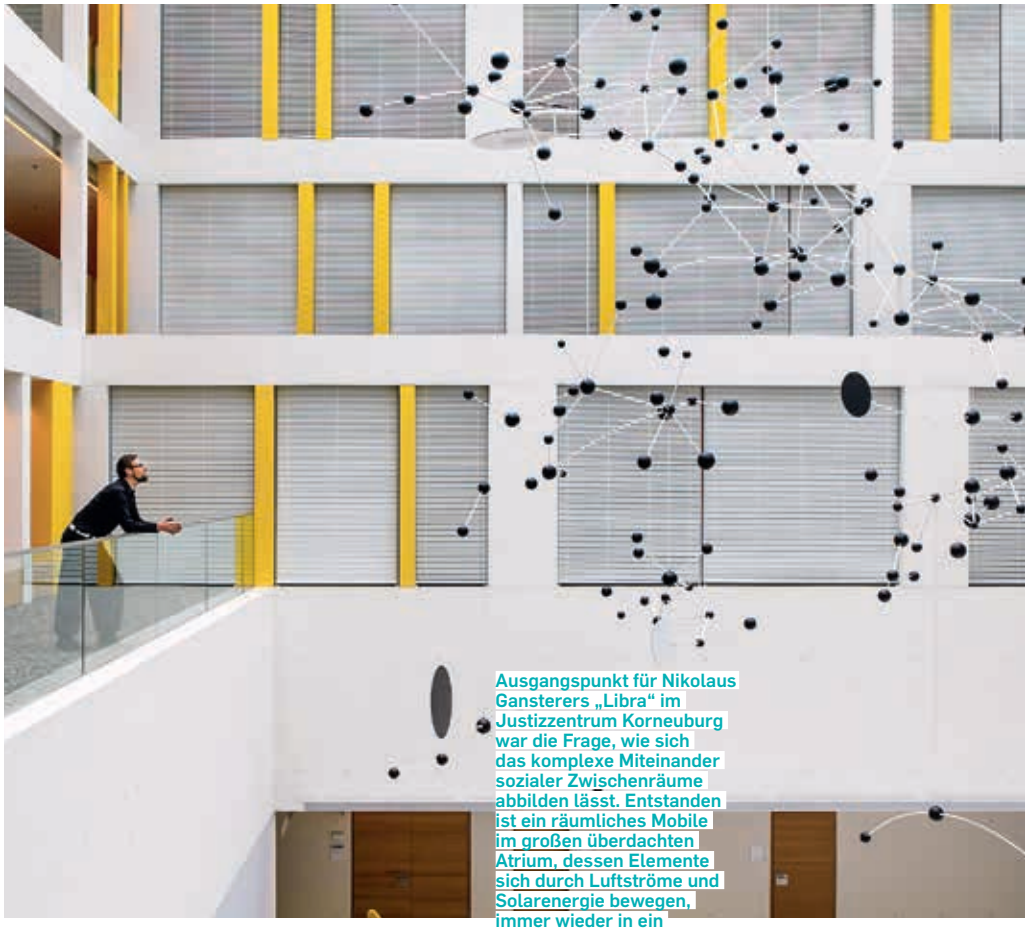
Poesie der Räume

#3

TREND #3
MEHR ALS NUR BETON



Mobile Kunst: In diesem Fall ging der „Light Path“ von Biedermann auf Reisen, innerhalb einer Minute wird im Inneren des LKWs der reale Verlauf des natürlichen Lichts imitiert – 24 Stunden innerhalb einer Minute. Die Band Sofa Surfers komponierte analog dazu den Sound.



Ausgangspunkt für Nikolaus Gansterers „Libra“ im Justizzentrum Korneuburg war die Frage, wie sich das komplexe Miteinander sozialer Zwischenräume abbilden lässt. Entstanden ist ein räumliches Mobile im großen überdachten Atrium, dessen Elemente sich durch Luftströme und Solarenergie bewegen, immer wieder in ein Gleichgewicht zurückfinden und so auch das Prinzip der Waagschale als Sinnbild Justitias reflektieren.

Immobilien: Zahlen, Renditen, Beton.
Kunst: Gesellschaftskritik, Gefühl, Diskussion.
Kunst am Bau: beides.

Es ist ein Missverständnis. Kunst am Bau ist kein Graffiti-Kritzikratzi zwischen Mischmaschine und Schalungsplatten. Nein, mit dem Bauen selbst hat diese Kunstform kaum was zu tun, es sind vielmehr Kunstwerke, die sich mit einem Gebäude, dem Inhalt oder den Menschen in dem Gebäude auseinandersetzen, die Architektur ergänzen oder einen Kontrapunkt setzen. Oder wie es der Künstler Friedrich Biedermann formuliert: „Kunst am Bau, also Kunstinterventionen im öffentlichen Raum, ist für mich mittlerweile etwas Natürliches – damit meine ich, dass sich gute Kunst im öffentlichen Raum in den Ort eingliedert und gleichzeitig einen Moment des Verblüffens oder Staunens erzeugt.“

Lebendiger, toter Baum

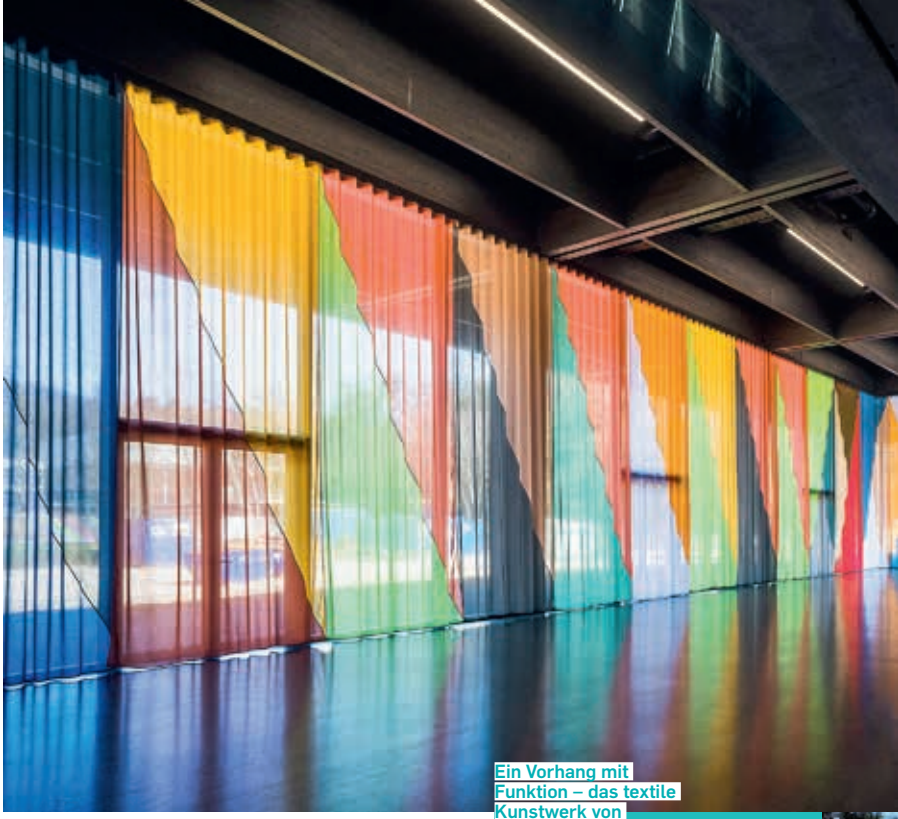
Im gerade entstehenden Vivarium in Wien wird dieser Aspekt besonders augenscheinlich. Mark Dion, ein international erfolgreicher US-amerikanischer Künstler, der sich in seinen Arbeiten oft mit Natur und der Repräsentation von Natur auseinandersetzt, hat für das Foyer des Biologiezentrums der Universität Wien ein Vivarium, ein Schauterrarium, konzipiert. In einer Art Gewächshaus ruht ein aus dem Ökosystem der Baustelle entfernter Baumstamm, der in das universitäre Forschungsumfeld transferiert wird. Die künstlerische Arbeit schafft damit eine Verbindung von Innen und Außen, von der Vergangenheit des städtebaulichen Umfelds und der Gegenwart der wissenschaftlichen Einrichtung. Der Baum ist zugleich tot und lebendig – nicht mehr Natur, vielmehr Repräsentation von Natur.

>

>

Oft wird in der Kunst am Bau auch mit Licht gearbeitet – ebenso ein Aspekt, der Natur mit Immobilie verbindet. Aktuell fertiggestellt wurde etwa das textile Kunstwerk „Farbräume, Segel“ von Gilbert Bretterbauer für die neue Kepler Hall am Campus der JKU Linz. Der Vorhang, der sowohl die gesamte Fassade einrahmt als auch im Innenraum den Sportbereich abtrennt, variiert das Grundmaß der Fenster in Farben, spaltet es geometrisch auf und belebt damit das elegante und schlichte Bauwerk. Eine andere Art, mit Licht künstlerisch umzugehen, hat Friedrich Biedermann in der Wiener Kanzlei von nhp Rechtsanwälte umgesetzt. Strahlenstränge scheinen sich durch die gesamten Büroräumlichkeiten zu ziehen, hie und da kommen sie filigran wie Rauchschwaden aus der Decke heraus, dann bündeln sie sich zu kräftigen Lichtlinien und füllen skulptural den Platz im Stiegenhaus. Wer hier vorbeigeht, kann die Kunst nicht ignorieren.

Und genau das soll auch passieren. Die Kunst muss nicht gefallen – kann sie ja auch nicht jedem. Auch der Bauherr muss sie nicht gut finden. „Als Bundesimmobiliengesellschaft ist es uns wichtig, dass sich die Kunst – am Bau – frei entwickelt und niemals als Accessoire der Architektur instrumentalisiert wird“, formuliert Hans-Peter Weiss, CEO der Bundesimmobiliengesellschaft (BIG), ein eisernes Prinzip. Weiss weiter: „Selbstverständlich folgt die Kunst anderen Gesetzmäßigkeiten als die wesentlichen strategischen Zielsetzungen in unserem Konzern – sie eröffnet uns aber immer wieder alternative Denk- und Handlungsspielräume, die uns helfen, neue Ideen zu generieren.“ Kunst soll anregen. Ja, darf auch aufregen. Bei einem Projekt mit der „Neuen Heimat Tirol“ realisierte Friedrich Biedermann Skulpturen im Außenraum. „Da entstanden tolle Diskussionen“, erzählt Biedermann, „manche hinterfragten, was es mit der Skulptur auf sich hat, waren begeistert und freuten sich einfach über das Kunstwerk und Landmark. Bei anderen führte die Anwesenheit von Kunst zur Irritation. Im Grunde entstand dadurch ein Raum auf der Suche nach Verständnis. Diese Art der Auseinandersetzung birgt etwas Ehrliches in sich.“



Ein Vorhang mit Funktion – das textile Kunstwerk von Gilbert Bretterbauer spielt nicht nur mit dem Licht, es trennt auch den Sportbereich in dem Uni-Gebäude vom Rest ab.

Die „Zerknitterte Wand“ von Karl-Heinz Klopf am BG/BRG Kufstein ist ein beeindruckendes Beispiel für die von BIG ART angestrebte Symbiose von Kunst und Architektur: Die vor die Fassade gehängte Wand, die auch als Beschattungselement dient, konnte von Anfang an und in enger Zusammenarbeit mit Architekt Johannes Wiesflecker mit dem Erweiterungsbau mitwachsen.

Öffentliche Gebäude sind ideal

Gerade deswegen fühlt sich die BIG auch so wohl bei dem Thema. Seit 15 Jahren realisiert die BIG Kunstprojekte unter der Überschrift BIG ART. BIG ART bringt Kunst zu den Menschen, die in der Stadt leben, die in den BIG-Gebäuden ein- und ausgehen oder einfach nur daran vorbeigehen. „Ein großer Schwerpunkt der BIG-ART-Projekte liegt auf Bildungsbauten. Welche Orte könnten besser geeignet sein, um Fantasie und geistige Offenheit in den Alltag zu integrieren und ein aufmerksames und sensibles Bewusstsein für unsere Umgebung zu formen?“, so BIG-Chef Hans-Peter Weiss. Aber auch sonst ist das Unternehmen prädestiniert, denn die Gebäude der BIG werden tagtäglich von mehr als 500.000 Menschen wahrgenommen, durchschritten, zum Wohnen, Lernen, Studieren oder Arbeiten genutzt. Für die Kunstwerke gibt es dabei keine Grenzen: Von innenliegenden Wandarbeiten, Reliefs, aber auch benutzbaren Skulpturen bis zu Fassadengestaltungen, Wasserspielen, Lichtarbeiten, künstlerischen Filmen oder ephemeren Arbeiten kann alles gedacht werden, was der Funktion des Gebäudes nicht entgegensteht. Wichtig sei, dass die Kunstprojekte eine starke Aussage haben, eine poetische Ausstrahlung, dass sie mehrdeutig sind und sich auf Dauer im (halb-)öffentlichen Raum behaupten können. ■

Für LIV Immobilien hat Friedrich Biedermann ein ähnlich imposantes Lichtwerk umgesetzt wie in den Büroräumlichkeiten einer Wiener Rechtsanwaltskanzlei.

Ein Baumstamm, der von der Baustelle entfernt wurde, wird Teil des Kunstwerks von Mark Dion – ein Schauterrarium, in dem der Baum weiterleben wird ...

WO INNOVATION STADT FINDET

Um eine Stadt für die Zukunft zu bauen, braucht es gleichermaßen Erfahrung und Neugier. Mit innovativen Projekten arbeitet **aspern** Die Seestadt Wiens am nachhaltigen Leben im urbanen Raum.

Wer einen ganzen Stadtteil baut, in dem in wenigen Jahren mehr als 20.000 Menschen wohnen und Tausende arbeiten werden, hat auch das Leben zukünftiger Generationen im Blick. In aspern Seestadt hat man sich daher einer ressourcenschonenden und nachhaltigen Bauweise verschrieben. Als „Urban Lab" der Smart City Wien will die Seestadt ein Vorbild in der Stadtentwicklung sein: Innovationen in Wohnbau, Mobilität und Energie werden hier getestet, die auch andernorts angewandt werden sollen.

Skyline Seeparkquartier (Bild oben), Technologiezentrum Seestadt, Gebäudeteil tz2 (Bild unten)

Preisverdächtig

Den Anspruch auf hohe Qualität und Innovationskraft zeigen die zahlreichen Preise in Sachen Ökologie und Energieeffizienz, welche die Entwicklungsgesellschaft Wien 3420 AG, Magistratsabteilungen, Planungsbüros, Bauträger und Partner bereits für Seestadt-Projekte erhalten haben. 2019 erhielt etwa das ganze Quartier am Hannah-Arendt-Park den „Staatspreis Architektur und Nachhaltigkeit" des Klimaschutzministeriums. Dank der verpflichtend hohen Standards, die Seestadt-Projekte etwa anhand des TQB (Total Quality Building)-Bewertungssystems der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (ÖGNB) aufweisen müssen, ist die Dichte an klimaaktiv-Auszeichnungen wohl nirgendwo in Österreich so hoch wie in aspern Seestadt.

Smarte Energiekonzepte

Auch im Norden, wo die Bauarbeiten im Quartier „Am Seebogen" laufen, will man an die Erfolge anknüpfen: Der neue Liselotte-Hansen-Schmidt-Bildungscampus wird energietechnisch weitgehend autark sein und ausschließlich erneuerbare Energiequellen nutzen. Bereits seit 2013 nützt die Aspern Smart City Research (ASCR) Echtdaten aus der Seestadt, um Energiesysteme zu optimieren. Das tz2, die Erweiterung des Technologiezentrums der Wirtschaftsagentur Wien in der Seestadt, ist die erste Gewerbeimmobilie in Wien, deren Energieverbrauch für mögliche neue Energielösungen ausgewertet wird. Eine Entwicklung der ASCR – eine energieeffiziente Kühlmethode über das System der Fußbodenheizung – wurde bereits exportiert und kommt jetzt auch in einem Wohnhaus außerhalb der Seestadt zum Einsatz.

Gamechanger

Damit die gesamte Bau- und Immobilienbranche vom Know-how aus der Seestadt profitiert, ist die Wien 3420 AG auch bei Vernetzung und Innovation vorne mit dabei: Erst im Juni wurde „Digital findet Stadt" unter Federführung der IG Lebenszyklus Bau und der AIT Austrian Institute of Technology GmbH gestartet. Die Plattform bündelt Innovationsaktivitäten im Bereich Digitalisierung der Branche und möchte damit Synergieeffekte schaffen. Und wo befindet sich deren Demonstrationslabor, wo die Zukunft des Bauens und Wohnens erlebbar wird? Natürlich in der Seestadt. ■

Fotos: © Daniel Hawelka, © Wirtschaftsagentur Wien/Kurt Kuball

OTTO IMMOBILIEN | Knight Frank

IHRE IMMOBILIENEXPERTEN SEIT 1956

In Wien verwurzelt, in der Welt zuhause.

Seit mehr als 60 Jahren begleiten wir unsere Kunden - oft über mehrere Generationen - mit Erfahrung, Engagement und Leidenschaft für unser Handwerk. Heute zählen wir mit unseren Experten und der Partnerschaft mit Knight Frank zu den größten unabhängigen Beratern für Vermarktung, Verwaltung und Bewertung von Wohn- und Gewerbeimmobilien – national und international.

www.otto.at

OTTO Immobilien GmbH · Riemergasse 8, 1010 Wien · +43 1 512 77 77 · office@otto.at

ICH WILL MEHR!

Seit vier Jahren gibt der Linde Verlag die EDITION IMMOBILIENWIRTSCHAFT heraus. Statt ziegelsteinschweren Kompendien sind die Bücher als kompakte Übersicht mit Fallbeispielen und Checklisten konzipiert.

#1

1 X 1 DER IMMOBILIEN-VERWALTUNG

Zäuner

Von der Liegenschaftsübernahme bis zur Abgabe

Immobilienverwalten leicht gemacht

Von der Übernahme der Verwaltungstätigkeit einer Liegenschaft über die Arbeit während der Verwaltungszeit bis zur Abgabe: Alle wichtigen Themen, die im Laufe einer Verwaltung auftreten, komprimiert dargestellt bietet Ihnen das „1x1 der Immobilienverwaltung".

€ 34,–

#2

BIM

Gary (Hrsg.)

Digitale Revolution und ihre Grenzen

Die Herausforderung BIM meistern! Be BIM-ready!

Alle sagen es, keiner tut es: BIM – Building Information Modeling. Mehr Effizienz, keine Schnittstellenprobleme mehr, Kostenreduktion und eine bessere Ressourcenplanung sind die Stichworte, mit denen die BIM-Fans werben. BIM ist ein Prinzip, eine Arbeitsmethodik – schlichtweg eine Denkweise, die umfassendes interdisziplinäres Arbeiten – von der Planung bis zum Bau und der Bewirtschaftung – ermöglicht.

€ 39,–

#3

DAS 1 X 1 DER ABRECHNUNG IM MIETS- UND ZINSHAUS

Klinger, Klinger

Im Bereich der Immobilienwirtschaft bietet das Handbuch für Auszubildende sowie für Anwender in der Praxis, wie zum Beispiel Immobilientreuhänder und selbst verwaltende Eigentümer, einen umfassenden Überblick über Abrechnungen im Miets- und Zinshaus samt zahlreicher Praxisbeispiele.

€ 29,–

#4

DAS 1 X 1 DER STEUERN BEI IMMOBILIEN

Portele, Portele

So navigieren Sie sich durch den Steuerdschungel

Gesetzesnovellierungen und Richtlinienwartungen haben gravierende Veränderungen im Bereich der Immobilienbesteuerung gebracht. In der aktualisierten dritten Auflage finden Sie die aktuelle Rechtslage, zahlreiche Beispiele zur täglichen Anwendung bieten Lösungen und Anleitungen.

€ 32,–

#6

#7

#8

#9

#10

#5

DER TOD DES MAKLERS

Rollett

Und seine Rückkehr als Held

Erste umfassende Darstellungen der Veränderungen im Maklerberuf

Der Druck wächst. Immobilienmakler haben eine schwierige Zeit vor sich und müssen ihre Geschäftsmodelle anpassen. Wer sich allerdings jetzt mit den richtigen Themen beschäftigt, wird nach der Konsolidierung zu den Gewinnern gehören.

€ 29,–

#6

IMMOBILIEN VERERBEN UND VERSCHENKEN

Fuhrmann, Verweijen, Witt-Dörring

Dos and Don'ts bei der Immobilienübertragung

Der kompakte Überblick zum unentgeltlichen Immobilienerwerb

Wie kann man über eine Eigentumswohnung verfügen? Benötigt man für eine Schenkung eine grundverkehrsbehördliche Genehmigung? Unter welchen Voraussetzungen kann die Schenkung einer Immobilie angefochten werden? Wie errechnet sich die Steuer bei einer Schenkung oder Erbschaft? Diese und viele andere Fragen werden in diesem Buch anhand von Beispielen aus der Praxis beantwortet.

€ 29,–

#7

KLASSISCHE FALLEN IM MIETRECHT

Kothbauer

40 Fall(en)beispiele für Vermieter und Mieter

Wege zum problemfreien Mieten und Vermieten

Wer muss die kaputte Therme zahlen? Welche Zu- und Abschläge beim Richtwertmietzins gibt es? Wie ist der Kündigungsschutz in Ihrem Anwendungsbereich geregelt? Unter den Unklarheiten des österreichischen Mietrechts leiden Mieter und Vermieter. Wie Sie typische Fehler und damit wirtschaftliche Nachteile oder haftungsrechtliche Konsequenzen vermeiden, zeigt Ihnen dieses Buch. In 40 Beispielen werden einige der typischen „Fallen" für Vermieter und Mieter und Wege, sie zu umgehen, aufgezeigt.

€ 38,–

#8

MIETRECHT IN DER PRAXIS

Richter

Von der Anwendbarkeit des Mietrechtsgesetzes bis zum mietrechtlichen Außerstreitverfahren: „Mietrecht in der Praxis" weist Ihnen kompakt und verständlich den Weg durch das Regelungsgewirr des österreichischen Mietrechts und hilft Ihnen, häufige Fehler zu vermeiden. Mit Fokus auf die praxisrelevanten Fragen gibt das Buch Einblick in die grundlegenden Strukturen des Mietrechts und unterstützt Sie dabei, den Blick für das Ganze zu schärfen und sich nicht in der Menge an Details zu verirren. Eine thematische Gliederung erleichtert Ihnen das gezielte Nachschlagen.

€ 39,–

#9

RENDITESTARK DURCH INNOVATION

Rollett, Höhne (Hrsg.)

Umweltfreundlich und ästhetisch anspruchsvoll sollen Gebäude und Städte der Zukunft sein und dabei noch die Vorteile der vernetzten Welt nutzen. Dieses Buch zeigt, wie innovative Ansätze in der Branche angewendet werden: von Building Information Modeling bis zu neuen Methoden im Facility Management.

€ 28,–

#10

WOHNRECHT

Eliasz

70 klassische Fälle aus MRG, ABGB und WEG

Das Wohnrecht ist durch häufige Novellen in einem stetigen Wandel. Die Praxis wirft viele Fragen auf, deren Lösungen sich nicht immer dem Gesetz entnehmen lassen. Dieses Buch widmet sich 70 klassischen und praxisorientierten Fragen, die Mieter, Vermieter und Eigentümer betreffen.

€ 32,–

Bestellen Sie online unter: www.lindeverlag.at

EXPERTEN FORUM

VERZUG ODER VERHÄNGNIS:

WER HAFTET FÜR DIE CORONA-VERSPÄTUNG AM BAU?

Covid-19 hat die Bauwirtschaft hart getroffen: Nicht nur die anfänglichen Baustopps haben Bauzeiten und -kosten erhöht.

Team Immobilienrecht (Haslinger / Nagele Rechtsanwälte)
RA Dr. Daniela Huemer, LL.M. (Harvard) [im Bild],
RA Mag. Christoph Dupal, P LL.M.,
RAA Dr. Alexander Müller

Die erschwerten Begleitumstände wie etwa: Einhaltung der Schutzvorschriften, Einreisebeschränkungen, Verzögerungen in der Lieferkette, Effizienzverluste u. dgl. haben Baubudgets gewaltig strapaziert. Die gesamten Folgekosten dieser Verzögerungen sind noch kaum abschätzbar, aber die Frage, wer für den Covid-19-Schaden zu haften hat, stellt sich bereits jetzt.

Was wurde vereinbart?

Entscheidend für die ewige Frage „Wer zahlt's" ist, was die Parteien vertraglich vereinbart haben. Wurde die Gefahrtragung im Falle einer Pandemie geregelt? Wen sollte das Risiko einer Pandemie treffen? Den Werkbesteller (Bauherrn)? Den Werkunternehmer? Oder beide? Vielfach findet sich in den Verträgen (oder in Allgemeinen Geschäftsbedingungen) keine explizite Regelung zur „Pandemie", sondern nur eine Standardklausel für „unabwendbare Ereignisse" bzw Fälle „höherer Gewalt". Als solche kann auch die Pandemie verstanden werden.

Was gilt, wenn nichts Konkretes vereinbart wurde?

Wurde im Vertrag keine ausdrückliche Regelung zur Pandemie getroffen und fehlen auch Bestimmungen zur höheren Gewalt, gilt entweder (nur) das Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch (ABGB) oder eine ÖNORM (zum Beispiel ÖNORM B 2110 oder B 2118) – vorausgesetzt, deren Anwendung wurde vereinbart. Wurde Letzteres versäumt, bleibt es beim guten alten ABGB, wonach das Risiko der Pandemie tendenziell der Sphäre des Werkunternehmers zugerechnet wird. Die nachteiligen wirtschaftlichen Folgen (vor allem die Verzugsfolgen) sind daher in solchen Konstellationen zumeist vom Werkunternehmer zu tragen. Anderes kann gelten, wenn der Vertrag die gesetzliche Risikozuweisung grundsätzlich abgeändert hat (etwa auch in Allgemeinen Geschäftsbedingungen). Wurde die ÖNORM B 2110 oder B 2118 vereinbart, greift eine weitreichende Risikoverschiebung Platz: Die Zurechnung von unvorhersehbaren / unabwendbaren Ereignissen ist in weitem Umfang in die Sphäre des Auftraggebers (= Werkbesteller, Bauherr) verlagert. Diesfalls ist die Covid-Verspätung kein Verzug des Werkunternehmers, sondern das Verhängnis des Bauherrn, dessen Folgen er allein zu tragen hat.

Was bringt die Zukunft?

Man muss kein Prophet sein, um überall dort, wo die Covid-19-bedingten Verzögerungen hohe Schäden verursachen (Bauverzögerungen, Pönalen, Nicht-Einhaltung von Fertigstellungsterminen), vermehrt Bauprozesse (oder gar Insolvenzen) vorherzusagen. Keiner der Beteiligten wird im Vorfeld zugestehen, dass das Risiko der „Seuche" – wie es in § 1104 ABGB heißt – in seine Sphäre fällt. Unter dem Druck eines Prozesses geraten vermeintliche Gewissheiten häufig ins Wanken: Ein vermeintlich wasserdichter Risikoausschluss kann sich als lückenhaft erweisen und erst recht eine Einfallspforte für die Haftung darstellen. Unter diesem Druck können Ergebnisse entstehen, die weder Gesetz noch ÖNORM vorgesehen haben – wie zum Beispiel die Teilung des Corona-Verspätungsschadens. Wie auch immer diese Prozesse ausgehen mögen, die Vertragspraxis ist ein lernfähiges System: In künftigen Bauverträgen wird wohl eine Klausel kaum fehlen – jene, die das Seuchenrisiko regelt. ■

WERTSECURE SCHAFFT LEISTBARES WOHNEN

Ethisch zu investieren, liegt für Anleger voll im Trend. Besonders gut eignet sich dafür das nachhaltige Bauherrenmodell, worauf die Immobilienprofis von WertSecure bauen.

WertSecure steht für die Schaffung leistbaren Wohnraums für Mietinteressenten mithilfe privaten Kapitals. Die geschäftsführenden Gesellschafter Mag. Julia Holzinger und Mag. Harald Kitzberger haben sich mit ihrem Team auf das Bauherrenmodell spezialisiert. Im „All-in-Konzept" entwickeln, vermarkten und realisieren sie für private Investoren.

250 Wohnungen bis 2023

Die Experten für nachhaltigen Wohnbau schaffen 250 leistbare Mietwohnungen in Wien und Linz. Das Investitionsvolumen beträgt rund 80 Millionen Euro. „Wir bieten dabei das Instrument des Bauherrenmodells und immobilisieren so die Werte unserer Kunden, die als Investoren beteiligt sind", sagt Kitzberger.

Ethisch investieren

Der Nutzen für Anleger liegt in den Förderungen und Steuerbegünstigungen, wie etwa einer reduzierten Abschreibdauer von nur 15 Jahren. Und nach der Fertigstellung natürlich in den Mieteinnahmen. Die Mieter profitieren von einer ökologischen Bauweise mit hochwertigen Materialien. Trotzdem ist die Miete um rund ein Viertel günstiger als bei freifinanziertem Wohnraum. „Unseren Anlegern ist der ethische Ansatz der Investition zunehmend wichtig", so Holzinger. „Wir von WertSecure nutzen vorhandene Objekte. Uns geht es um städtische Nachverdichtung statt ums Zubetonieren freier Flächen."

Hohe Dämmwerte, niedrige Betriebskosten und qualitätsvolle Materialien sichern eine hohe und leistbare Wohnqualität. „Das macht unser Modell für Anleger so interessant. Sie profitieren mit gutem Gewissen", ergänzt Kitzberger.

Neue Projekte in der Pipeline

Mitte September erfolgte die Gleichenfeier für ein Projekt in Wien, Breitenfurter Straße, mit 27 Wohnungen. In der Angeligasse im 10. Bezirk entstehen 19 Wohnungen und 27 Wohnungen in Linz, Andreas-Hofer-Straße mit Baustart im Frühjahr 2021. ■

WertSecure GmbH
+43 732 27 21 50
j.holzinger@wertsecure.at
wertsecure.at

Anleger schätzen das „All-in-Konzept" der WertSecure-Geschäftsführer Julia Holzinger und Harald Kitzberger

WAS IST EIN BAUHERRENMODELL?

Es wurde vom Gesetzgeber geschaffen, um den Einsatz von privatem Kapital im Wohnbau zu forcieren. Mithilfe von Privatinvestoren werden bereits bebaute Flächen sinnvoll erweitert. Anleger erwerben vor Baubeginn Anteile an einer Immobilie und sind damit rechtlich gesehen Bauherren. WertSecure entwickelt, vermarktet und realisiert für sie.

EXPE
RTEN
FORUM

WIE SIEHT DIE ZUKUNFT DER RETAIL-IMMOBILIEN AUS?

Die Corona-Krise hat dem österreichischen Einzelhandel nicht nur ein außergewöhnlich schwieriges Jahr 2020 beschert, sondern auch einen nachhaltigen und tiefgreifenden Strukturwandel eingeleitet.

Mag. Mario Schwaiger
Bereichsleiter Einzelhandels-immobilien von EHL Gewerbe-immobilien

Das hat auch die Lage auf dem Markt für Einzelhandelsimmobilien entscheidend geprägt: Alle großen Handels- und Gastronomieunternehmen arbeiten an neuen Standortstrategien, auf Vermieterseite werden Investitionsvorhaben kritisch evaluiert, in zahlreichen Objekten stehen Nutzungskonzepte und Mietermix auf dem Prüfstand. Während der Pandemie und vor allem im Lockdown haben die Konsumenten als auch die Händler die Online-Shopping-Plattformen für sich entdeckt. Zahlreiche Prognosen für das restliche Jahr 2020 sagen daher dem Online-Handel einen Umsatzanstieg von rund 20 Prozent voraus, während der stationäre Handel ca. 8 Prozent des Umsatzes einbüßen muss. Die Kennziffern für den stationären Modehandel sprechen leider noch eine deutlichere Sprache: Im ersten Halbjahr 2020 wurde ein Minus von 35 Prozent verzeichnet, und für das Gesamtjahr werden Umsatzrückgänge von 17 bis 22 Prozent erwartet. Dies baut einen enormen Anpassungsdruck auf den stationären Einzelhandel auf und führt zu einem verringerten Bedarf an stationären Ladenflächen. Dennoch sei zu beachten, dass Covid-19 nicht unbedingt die Ursache der Krise in bestimmten Branchen ist, sondern lediglich Brandbeschleuniger, da viele Einzelhändler auch schon in den vergangenen Jahren angezählt gewesen sind und zu spät auf neue Trends reagiert haben.

„COVID-19 IST NICHT URSACHE DER KRISE IN MANCHEN BRANCHEN, SONDERN LEDIGLICH BRAND-BESCHLEUNIGER.“

Mag. Mario Schwaiger

Wie sieht also der Trend für die Zukunft aus?

Vermieter und Mieter müssen gemeinsam Strategien entwickeln, um auf die geänderten Rahmenbedingungen zu reagieren und sich auf ein faires Mietniveau zu verständigen. In den kommenden Jahren wird die kreative und konsequente Nutzung neuer technischer Möglichkeiten im Bereich der Mobile Communications zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor für Retailer und die Betreiber von Einkaufszentren werden. Ebenso wichtig wird die weitere Optimierung des Mietermix – sowohl innerstädtisch als auch in Fachmarkt- und Einkaufszentren – an das geänderte Konsumentenverhalten sein. Die wohl größte Herausforderung in Zeiten wie diesen. ■

CORONA IST DER MOTOR FÜR HOMEOFFICE UND NEUES ARBEITEN!

Gerade weil Homeoffice auf dem Vormarsch ist, sind moderne, neue und flexible Büroflächen so wichtig wie noch nie für talentierte Mitarbeiter, Führungskräfte und somit für den nachhaltigen Unternehmenserfolg!

Stephan Pasquali, Geschäftsführer Projektentwicklung AT, eyemaxx Real Estate Group

Spätestens seit dem Lockdown ist uns klar, dass das Homeoffice nicht mehr aufzuhalten ist. Arbeitskultur muss neu gedacht werden – jetzt ist auch wirklich allen bewusst geworden, dass Produktivität auch ohne Anwesenheit möglich ist. Auf der anderen Seite der Medaille verstehen wir, dass gleichzeitig die Themen Kommunikation, agile Führungskompetenzen und vor allem die Mitarbeitervernetzung immer mehr in den Vordergrund rücken.

© Fotos: eyemaxx/SQUAREBYTES

LMNT Offices von eyemaxx Real Estate Group mit rund 20.000 m² werden 2023 fertig.

Laut der New-Work-Expertin Alice Greschkow leiden nämlich Kollaboration und Teamgeist unter räumlicher Distanz bzw. steigt das Risiko, Vertrauen und Loyalität der Mitarbeiter zu verlieren, wenn nur sporadischer Kontakt besteht. Letztlich können auch notwendige Konflikte digital nicht optimal ausgetragen werden.

Die Kombination ist die Lösung!

Genau aus diesen Gründen ist „Büro" wichtiger denn je. Neues Arbeiten heißt u. a. gemeinsam erarbeiten, kreativ sein, visionär sein. Ebenfalls haben wir aus dem Lockdown gelernt, dass es oft auch Gold wert sein kann, „in Ruhe" auf einem ergonomisch und technisch perfekt ausgestatteten Arbeitsplatz arbeiten zu können. Kurzum: Erfolgreiche Unternehmen bieten den Mitarbeitern eine vernetzte Arbeitsumgebung von/mit/zwischen Homeoffice und Unternehmensstandort! Neue Büroprojekte – wie zum Beispiel LMNT Offices – müssen diesen neuen Anforderungen standhalten und gleichzeitig ein vernünftiges Preis-Leistungs-Verhältnis bei Miete und Betriebskosten anbieten. ■

Der Online-Lebensmittelhandel steht vor dem Durchbruch

TREND #4
ONLINE-HANDEL

Das Virus ließ den Lebensmittelhandel in die Höhe schießen. Das Umfeld von Retail- und Logistikimmobilien verändert sich dadurch noch rasanter, wie Gastautorin Jennifer Güleryüz berichtet.

ÜBER DIE AUTORIN

Jennifer Güleryüz arbeitet in der Research-Abteilung bei Savills in Berlin. Ihre These zur Entwicklung des Online-Handels ist Teil einer Hypothesensammlung, die in einer Kooperation zwischen der EBS Universität für Wirtschaft und Recht und Savills unter dem Titel „Covid-19-Pandemie: Langfristimplikationen für die Immobilienmärkte“ erstellt wurde.

Über Jahre lag der Online-Anteil im Lebensmittelhandel hierzulande bei lediglich 1 Prozent. Dann kam Covid-19 und die Online-Lebensmittelverkäufe sind über Ländergrenzen hinweg stark gestiegen. In China haben die Lieferungen von Carrefour zum Neujahrsfest, das wenige Wochen nach Ausbruch der Epidemie stattfand, beispielsweise um 600 Prozent zugenommen. Der chinesische Online-Händler JD.com verzeichnete allein in den ersten zehn Tagen des Monats Februar einen Anstieg der Online-Lebensmittelverkäufe um 215 Prozent. In Europa sieht es nicht anders aus: In Italien oder Spanien ist bereits eine Verdopplung der Nutzer von E-Food zu beobachten, und auch in Deutschland sind die Umsätze im Online-Lebensmittelhandel im April um 127 Prozent gegenüber dem Vorjahr angestiegen.

Einer Befragung von Bitkom im April zufolge sind hierzulande 19 Prozent der Verbraucher neu zum Online-Lebensmitteleinkauf übergegangen. Detail Online geht davon aus, dass es sich bei bis zu 60 Prozent der Kunden um eine langfristige Verhaltensänderung handelt. Je länger die Pandemie anhält, desto größer dürfte dieser Gewöhnungseffekt ausfallen, zumal der Online-Handel angesichts wohl noch für lange Zeit geltender Abstands- und Hygieneregeln im stationären Handel gleich noch bequemer erscheint als ohnehin schon.

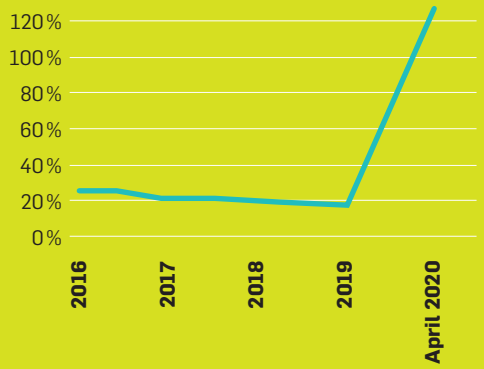
Aldi testet Lieferservices

Entscheidend wird sein, wie schnell die Anbieter ihre Kapazitäten aufstocken und Neukunden bedienen können. Denn der Ersteinstieg gilt als größte Hürde, und momentan machen viele willige Online-Käufer die Erfahrung, dass die Händler an ihre Kapazitätsgrenzen gestoßen sind und keine Lieferfenster mehr anbieten können. Sie werden aber mit einer gewissen Verzögerung in der Lage sein, ihre Kapazitäten im notwendigen Umfang auszuweiten. Während der Anbieter picnic jede Woche 50 neue Mitarbeiter einstellt, ergreifen manche Händler kreative Lösungsansätze: Aldi testet in Großbritannien beispielsweise die Auslieferung von Lebensmitteln in Kooperation mit Deliveroo, Netto probiert einen Abholservice aus und Rewe eröffnet Hunderte Click & Collect Pop-up-Stationen.

Nicht nur die Lebensmitteleinzelhändler, auch die Immobilienakteure sollten sich auf diese Entwicklungen einstellen. So werden Supermärkte teilweise zu City-Lagerflächen, Abholstationen werden benötigt und auch Drive-in-Schalter wie bei den Fast-Food-Anbietern dürften insbesondere in Stadtrandlagen an viel befahrenen Straßen zur Normalität werden. ■

JÄHRLICHE WACHSTUMSRATE DES ONLINE-LEBENSMITTELHANDELS IN DEUTSCHLAND

Quelle: bevh



Wohnimmobilie Stages, 1030 Wien

Fotos: © Andrea Ehrenreich, © Klaus Ranger

Eine gute Strategie bewährt sich auch in der Krise.

Mag. Peter Karl (CEO)
ERSTE Immobilien KAG

STABIL IN DER KRISE: WOHNIMMOBILIEN

Die Strategie, auf Wohnungen zu setzen, bewährt sich für die ERSTE Immobilien KAG mehr denn je. Zur Überraschung vieler scheint diese Assetklasse als großer Gewinner der Pandemie hervorzugehen. An dieser Strategie festzuhalten, braucht aber Geduld und Weitblick.

Gut eine Million aller österreichischen Berufstätigen war im Frühjahr gezwungen, von heute auf morgen ins Homeoffice zu übersiedeln. Nach anfänglichen Schwierigkeiten können sich mittlerweile viele vorstellen, weiterhin von zuhause aus zu arbeiten. Aus manch einem Provisorium könnte eine Dauerlösung werden.

Homeoffice verändert Immobilienmarkt

„Durch die Bereitschaft, das Büro ins Wohnzimmer zu verlegen, zeichnen sich viele Veränderungen in der Gesellschaft ab", ist Peter Karl überzeugt. Bei der Auswahl einer Wohnung sind die Österreicher wählerischer geworden. Freiflächen wie Balkone, Terrassen oder Gärten werden wichtiger. „Sollte das Homeoffice dauerhaft bleiben, steigen auch die Ansprüche", erklärt der Geschäftsführer der ERSTE Immobilien KAG. Die eigenen vier Wände sind dann nicht nur der Lebensmittelpunkt im Privatleben, sondern auch für einen Teil des Berufslebens. Diese Analyse trifft den Punkt. Die beiden Objekte Schichtgründe in Wien 21 und das Wohnprojekt Stages in Wien 3 waren bereits kurz nach der Fertigstellung gut vermietet. Sie werden stabile Erträge für den ERSTE IMMOBILIENFONDS und den ERSTE RESPONSIBLE IMMOBILIENFONDS liefern. „Ausschlaggebend waren gut geschnittene Grundrisse und Freiflächen", so der Immobilienexperte.

Solides Portfolio

Investoren schätzen das wachsende Portfolio. Seit Ende Juni 2020 bringen es die beiden Immobilienfonds auf fast 7.300 Wohnungen. Eine stolze Leistung, wenn man bedenkt, dass die Fondsgesellschaft vor knapp 14 Jahren gestartet ist und ihre Strategie kaum geändert hat. „Wir sind bei dem geblieben, wo wir uns gut auskennen", erklärt Peter Karl. Der Erfolg gibt ihm recht. Wohnimmobilien gelten als Anlageprodukt mit wenig Dynamik. Doch gerade die geringe Volatilität sorgt dafür, dass die Folgen des Coronavirus kaum Auswirkungen auf diese Assetklasse haben.

Ausreichend Liquidität

Und noch ein Grund spricht für Wohnimmobilien: niedrige Zinsen. Angesichts der Verwerfungen an den Börsen gelten Investitionen in „Betongold" dank niedriger Finanzierungszinsen als besonders robust. Bei hoher Volatilität bevorzugen Anleger eine stabile Anlageklasse. Und das erfüllen Wohnungen. ■

Hierbei handelt es sich um eine Werbemitteilung. Bitte beachten Sie, dass eine Veranlagung in Wertpapiere neben den geschilderten Chancen auch Risiken birgt. Der „Prospekt und Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG" und die Wesentliche Anlegerinformation/KID werden entsprechend den Bestimmungen des Alternative Investmentfonds Manager-Gesetz (AIFMG) BGBl. I Nr. 135/2013 iVm dem ImmoInvFG BGBl. Nr. 80/2003 idjF erstellt und im „Amtsblatt zur Wiener Zeitung" veröffentlicht. Die Prospekte in deutscher Sprache sowie das Datum der letzten Veröffentlichung liegen am Sitz der ERSTE Immobilien KAG (Emittentin, Am Belvedere 1, 1100 Wien) sowie der Erste Group Bank AG (Depotbank bzw. Verwahrstelle) kostenlos auf.

#5

KEINE *Events* KEINE *Einnahmen*

Seit April stehen sie leer: Kongresszentren, Messehallen, Veranstaltungsgebäude und viele Hotels mit Eventflächen. Diesen katastrophalen Zustand werden sie wohl noch mindestens ein Jahr lang ertragen müssen. Auch die Kongressstadt Wien leidet – hat aber einen Plan.

TREND #5
KRISE BEI KONGRESSEN UND CO.

Kongressstadt Wien – ohne Kongresse. Das Austria Center Vienna hätte zwar ausreichend Platz und genügend Räume – aber den globalen Veranstaltern fehlt die Planungssicherheit.

Der Brandlhof in Salzburg lebt von Veranstaltungen. Die Zurück-in-die-Zukunft-Autos waren das erste Event in dem Salzburger Hotel nach dem Lockdown.

Die Motoren brummten, als sich über 25 Sportwagen des Typs DeLorean DMC-12 Ende Juni im Salzburger Land trafen. Ein ungewöhnliches Event. Nicht so sehr wegen der keilförmigen Autos, bekannt als Zeitmaschine aus dem Film „Zurück in die Zukunft". Ursprünglich war das Treffen im bayerischen Ruhpolding geplant, doch aufgrund der dort aufrechten Beschränkungen sah sich der DeLorean Club in Österreich um und wurde im Brandlhof fündig. Das 4-Sterne-Superior-Hotel in Saalfelden hat sich ganz auf den Seminar- und Incentive-Tourismus spezialisiert. Hier können Autos für Produktshows in die Eventflächen fahren, das Areal ist an das ÖAMTC-Fahrtechnikzentrum angeschlossen etc. Nach 38 Jahren durchgehender Öffnung musste auch der Brandlhof Corona-bedingt schließen. Das Treffen der kultigen Autos war die erste Veranstaltung nach dem Lockdown.

Mit voller Wucht trifft die Pandemie die MICE-Wirtschaft. MICE steht für Meetings, Incentive-Tourismus, Conventions, Events und Ausstellungen. Messehallen, Eventlocations, Kongresszentren, Hotels – sie stehen leer, machen keinen Euro Umsatz. „Das Kongressgeschäft ist global zum Erliegen gekommen", sagt Wien-Tourismus-Direktor Norbert Kettner, „durch den Ausfall von Kongressen, Firmentagungen und Incentives in Wien verliert unser Land derzeit eine monatliche Wertschöpfung von rund 80 Millionen Euro, an Steuereinnahmen bleiben circa 22 Millionen Euro aus. Wiens Hotellerie gehen rund 120.000 Nächtigungen im Monat verloren", rechnet Kettner vor.

Keine Planungssicherheit

Da waren die Zeitmaschinen-Autos in Salzburg ein wahres Glück. „Dass nach der Betriebsunterbrechung die erste Veranstaltung am Brandlhof gleich von internationalem Rang ist, freut uns besonders", so Hoteldirektor Thomas Baliamis. Aber nicht für alle geht es so einfach zurück zum Alltag. Martin Schaffer vom Berater mrp hotels schätzt, dass große internationale Kongresse frühestens wieder im 2. Halbjahr 2021 stattfinden werden können. Ähnlich wie bei Immobilien unterliegt das MICE-Geschäft bei größeren Veranstaltungen monatelangen, oft jahrelangen Akquise- bzw. Planungsphasen.

Das größte Problem sei derzeit die fehlende Planungssicherheit, bestätigt Susanne Baumann-Söllner, Vorstand der IAKW-AG, zu der das Vienna International Centre (VIC) und der Betrieb des Austria Center Vienna (ACV) gehören. Vor allem im Hinblick auf die weltweite Entwicklung und die wichtigen Kongress-Quellmärkte USA und Asien sei das ein Problem. Baumann-Söllner: „Unser Haus hat den Vorteil, dass es aufgrund seiner Größe mit 24 Sälen und 180 Räumen weiterhin auch größere Veranstaltungen beherbergen kann – bei Einhaltung klarer Hygiene- und Abstandsregeln." Dennoch werden die Megaevents vorerst ausbleiben, weil kein Veranstalter Unsummen in die Planung von Events stecken will, wenn man nicht weiß, wann sie wie zurückkommen werden.

Was helfen würde

„Kongresse können möglicherweise dann wieder stattfinden, wenn der Veranstalter weiß, welcher Teilnehmer wann wen getroffen hat", skizziert Martin Schaffer einen möglichen Ausweg. Contact-Tracing also. Weiters ist die komplette Aufhebung einer Teilnehmerbeschränkung für die Durchführung internationaler Großkongresse unumgänglich. Roman Kopacek nennt außerdem die Flugsicherheit als kritischen Faktor. Der Managing Director bei Michaeler & Partner in Wien verweist >

Kongresse können möglicherweise dann wieder stattfinden, wenn der Veranstalter weiß, welcher Teilnehmer wann wen getroffen hat.

Martin Schaffer

Ein Kongressgast gibt mit 540 Euro am Tag das Doppelte eines klassischen Wien-Touristen aus.

Susanne Baumann-Söllner

So mag man Messe – ein 1-Meter-Abstand ist unvorstellbar.

Für Hoteliers können duale Veranstaltungen zur Herausforderung werden, wenn sich kurz vor Beginn alles ändert.

Roman Kopacek

Hybridveranstaltungen machen Sinn, können aber kein Teambuilding-Event ersetzen.

Michael Widmann

> auf kurzfristige Absagen von Flügen durch Corona-Veränderungen, Flüge würden wegen geringer Passagierzahlen nicht durchgeführt oder zusammengelegt etc. Ohne funktionierenden Flugverkehr können sich aber Kardiologen aus der ganzen Welt nicht in Wien austauschen (25.000 Ärzte), die Mobilfunk-Branche fliegt nicht nach Barcelona (100.000 Besucher), und die Tourismus-Neuheiten in Berlin werden auch nicht inszeniert (160.000 Besucher). Bleibt freilich die Frage, wie die Unternehmen selbst in Zukunft mit Reisen ihrer Mitarbeiter umgehen. Kopacek verweist auf eine Studie, derzufolge langfristig 20 bis 30 Prozent weniger Geschäftsreisen stattfinden werden – aus Corona-Gründen, aber auch wegen Nachhaltigkeitsaspekten.

Wien leidet – und plant

Eine Kongressmetropole wie Wien, in der normalerweise jede zehnte Nächtigung durch eine Tagung zustande kommt, trifft das Kongress-Vakuum besonders heftig. „Ein Kongressgast gibt mit 540 Euro am Tag das Doppelte eines klassischen Wien-Touristen aus. Unsere internationalen Teilnehmer sorgen jährlich für eine Bruttowertschöpfung von 400 bis 500 Millionen Euro, ein Drittel davon nur in Wien“, weiß Austria-Center-Chefin Baumann-Söllner.

Wien denkt aber weiter. Gerade jetzt sei es laut Tourismusdirektor Norbert Kettner umso wichtiger, Wien als jene funktionierende, sichere und an global höchsten Sicherheitsstandards orientierte Destination zu präsentieren, die sie bereits vor Corona war. Nachsatz sinngemäß: Sollte doch was passieren, ist man in Wien medizinisch wohl auch bestens aufgehoben.

Das Vienna Convention Bureau arbeitet jedenfalls bereits an der Akquise für die Zeit nach Corona, versichert Kettner. „Wir verzeichnen auch schon mehrere Anfragen für größere Veranstaltungen aus Asien. Mit dem Ende des Vorjahres neu gelauchten Markenauftritt ‚Meeting Destination Vienna‘ und einer Kommunikationskampagne mit Themen aus Wirtschaft und Innovation wollen wir der Tagungsmetropole Wien bestmöglich Rückenwind verschaffen.“

Virtuell mit Bier

Am weltweiten Markt für Kongresse punktet Wien freilich mit der nötigen Infrastruktur, aber auch mit Charme, Kultur, Kunst, Historie etc. Alles Dinge, die virtuell völlig wurscht sind. Darin sind sich alle Experten einig: Der persönliche Kontakt, das emotionale Erleben, der Raum für Zufall, die Anregung von Kreativität können nicht durch virtuelle Veranstaltungen im Internet ersetzt werden, auch wenn sie jetzt einen Boost bekommen haben. „Wir sehen das Modell der Hybridveranstaltungen, die machen natürlich schon Sinn in Zeiten wie diesen“, erzählt PKF-hotelexperts-Geschäftsführer Michael Widmann. „Aber ein Teambuilding-Event kann es halt auch nicht ersetzen“, bringt es Widmann auf den Punkt.

Gute Erfahrungen mit dualen Events hat das Austria Center Vienna gemacht. Es beherbergt mit der Radiologenveranstaltung ECR einen der größten „hybriden“ Kongresse. „Mit dieser Erfahrung werden wir in Zukunft noch viel mehr Veranstaltungen zweigleisig anbieten. Dadurch erhalten Veranstalter auch ein Stück mehr Flexibilität und Planungssicherheit. Denn auch in den kommenden Monaten dürfte es weiterhin starke Unterschiede zwischen den Ländern bei den Reisebeschränkungen geben“, so Susanne Baumann-Söllner. Die höhere Planungssicherheit sieht Roman Kopacek allerdings nicht unbedingt für Hoteliers. Für sie würde die Planung sehr herausfordernd werden, wenn sich die Teilnehmerzahlen der tatsächlich Anwesenden

und jener im Netz bis kurz vor Beginn aufgrund aktueller Covid-Änderungen verschieben oder der virtuelle Teil nur als Worst-Case-Backup gedacht ist.

Jetzt investieren

Jedenfalls ist in der virtuellen Veranstaltungswelt noch viel Luft nach oben, ein verpixeltes Zoom-Meeting, bei dem man den anderen in die Nasenlöcher schaut, mag zwar emotional sein, aber mega-abtörnend. Neue Ideen und das Zusammenspiel aus echt und virtuell sind gefragt. Das iab austria (interactive advertising bureau) hat den angemeldeten Teilnehmern im Vorfeld eines Online-Digi-Talks während des Lockdowns Bier zustellen lassen, damit alle nach der Diskussion über die Bildschirme einander zuprosten können. Und Michael Widmann erzählt von den überall in der Welt stattfindenden „hospitality networking events", bei denen die Organisatoren den Teilnehmern Essen liefern haben lassen.

So unverzagt und kreativ hat auch der Brandlhof in Saalfelden die bisherige Covid-Zeit verbracht. „Wir haben die Zeit aktiv genutzt, unseren Gästen und Mitarbeitern ein zweites Zuhause zu schaffen, in das sie gerne zurückkehren", berichtet Eigentümerin Birgit Maier. Erst im Vorjahr wurden 1,1 Millionen Euro in 31 neue Mitarbeiterstudios investiert, in die aktuellen Renovierungsarbeiten fließen 1,2 Millionen Euro. Detail: Statt die dunkle Holzfassade mit Sandstrahlern zu bearbeiten, um sie heller und moderner wirken zu lassen, erhalten die Besitzer sie in ihrer originalen Form und handeln ganz gegen den Trend. Zurück in die Zukunft. ■

Durch den Ausfall von Kongressen, Firmentagungen und Incentives in Wien verliert unser Land derzeit eine monatliche Wertschöpfung von rund 80 Millionen Euro.

Norbert Kettner

EIN PROJEKT VON
BONDI CONSULT.

TWENTY ONE

Innovation Hub

Central Hub

DAS NEUE GEWERBEQUARTIER
IM HERZEN VON FLORIDSDORF

www.twentyone.immo

#GUTE NACHRICHTEN

MITTEN IN EINER REKORDRALLYE IST DER AUFPRALL UMSO HÄRTER. DER HOTELMARKT BLUTET. WIR HABEN DENNOCH DIE GUTEN NACHRICHTEN UND HOFFNUNGS-SCHIMMER ZUSAMMENGEFASST.

MASSENKARAMBOLAGE AM HOTELMARKT

RAUS
Eine Unte
Lenker d
neten Fal.
sogar alkoh

Virus hin oder her: Falkensteiner hat 224 der insgesamt 580 Zimmer nahe der historischen Kleinstadt Tropea renoviert und aufgesperrt.

GOOD NEWS 1

NEUERÖFFNUNGEN UND VERTRÄGE

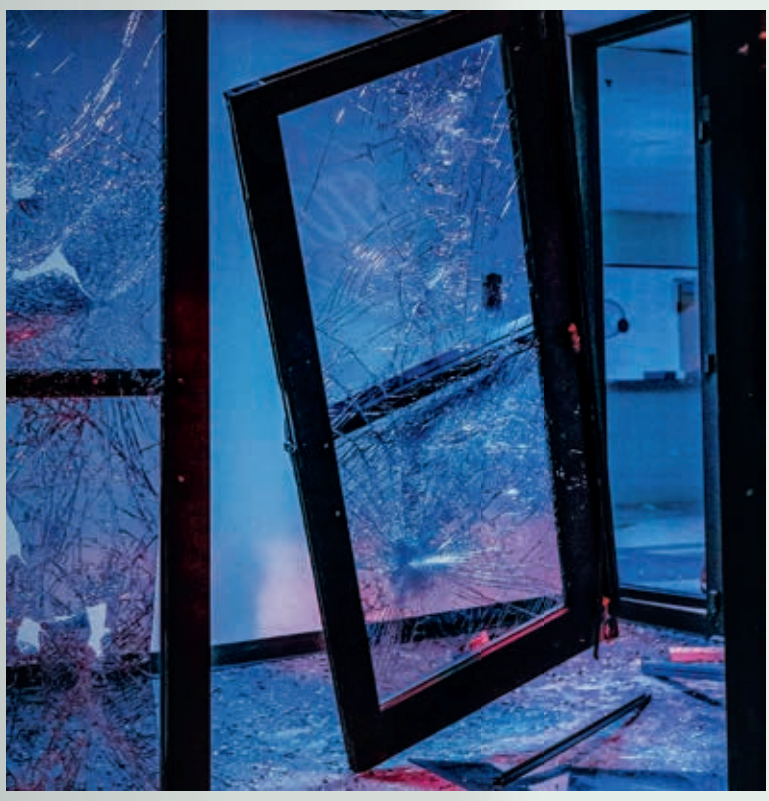
Es gibt auch gute Nachrichten: Hotels, die weitermachen, neu aufsperren, Großes planen. Die Radisson Hotel Gruppe hat justament im zweiten Quartal 2020 Verträge für 15 neue Hotels in der EMEA-Region unterzeichnet, darunter in den Destinationen Santorini, Cortina d'Ampezzo und Amsterdam. Das Falkensteiner in Kalabrien, das erste der Marke im Süden des italienischen Festlandes, hat trotz Covid eröffnet. Auch in Wien-Neubau: Hier hat im Juli das lässige Boutique-Hotel Henri aufgemacht. Witzig dabei ist das Konzept, das auf individuell gestaltete Häuser Wert legt.
Die Einrichtung der 41 Zimmer kombiniert historisches Mobiliar mit Tapeten und Stoffen, die auf die Wiener Wohnepochen des 20. Jahrhunderts anspielen. An vier Tagen der Woche bekommen die Gäste ein Abendessen im Heurigen-Stil mit Brot, hausgemachten Aufstrichen, Schmankerln und heimischen Weinen. Viele weitere Eröffnungen und Expansionspläne wurden publiziert – das macht doch Hoffnung!

SONDERAUSGABE HOTELCRASH — Die führende Zeitung für falsche Hotelmeldungen — 9/20

FAILY NEWS

Gazette für Pessimismus

MASSENKARAMBOLAGE AM HOTELMARKT



Am 13. März 2020 kam es auf der globalen Tourismusstrecke zu einem verheerenden Auffahrunfall, bei dem alle beteiligten Hotels zusperren mussten. Unfallursache war das Corona-Virus. Das Hotelgeschäft, das mit deutlich überhöhter Geschwindigkeit unterwegs war, erlitt teilweise schwere Verletzungen, das Virus beging Fahrerflucht … SEITE 10

EXPERTEN FINDEN HEILMITTEL

Helsinki – Forscher aus Finnland haben nach Eigenangaben einen Wirkstoff gegen das abgeflachte Hotelgeschäft gefunden. Digitale Antikörper sollen die laufenden Geschäftskosten in Hotels gering halten und hygienische Bedenken verhindern. Zweifel kommt von Wissenschaftlern der Schweizer Universität Gmiatli, die darauf verweisen, dass digitale Prozesse im Hintergrund zwar sehr wohl die Effizienz steigern können, aber gerade im Bereich Hospitality der menschliche Faktor die Qualität ausmache. SEITE 12

RAUSCH UND KATER

Eine Untersuchung ergab, dass einige Lenker der Unfallserie mit ungeeigneten Fahrzeugen unterwegs, andere sogar alkoholisiert waren. SEITE 12

„ICH HABE ANGST“

Nach der Massenkarambolage am Hotel-Highway im Frühjahr dieses Jahres berichten Unfallopfer von Panikattacken und Angstzuständen. Das geht aus einer Aussendung des Psychologischen Interventionsteams hervor. „Ich steige da sicher nicht mehr ein, wer weiß, ob nicht gleich wieder alles kracht. Was dann?“, wird eine Beteiligte zitiert. SEITE 12

ES IST AUS! HOTELS HABEN KEINE ZUKUNFT

Mehr dazu auf SEITE 12

Ich, Hotel, vor Kurzem saniert, suche nach dem Corona-Wahnsinn eine neue Zielgruppe. Du solltest nicht weit weg von mir wohnen, Regionales schätzen und sicherheitsorientiert sein. Zuschriften unter Chiffre „Sehnsucht nach Umsatz“ an den Verlag. SEITE 12

Endlich! In das ehemalige Wiener Handelsgericht soll das Mandarin Oriental einziehen. Die Finanzierer stellten dafür 120 Millionen Euro auf.

>

RAUSCH UND KATER

Eine Untersuchung ergab, dass einige Lenker der Unfallserie mit ungeeigneten Fahrzeugen unterwegs, andere

GOOD NEWS 2

RAUSCH UND KATER

Sowohl für die Übernachtungszahlen als auch für die Investitionen in Hotels gilt: Wer von Rekorden verwöhnt ist, den trifft der Abschwung halt noch härter. 2019 befand sich der Hotelinvestmentmarkt noch auf einer absoluten Spitze. Im Vorzeigemarkt Deutschland stieg der Marktwert investmentfähiger Übernachtungsprodukte nochmals um 6,3 Prozent gegenüber dem Jahr 2018 an – auf über 60 Milliarden Euro. Deutschland und Österreich verzeichneten Übernachtungsrekorde (153 Millionen in der Alpenrepublik). Da waren alle in berauschter Euphorie. Hotelbetreiber und -marken standen Schlange und waren zu allerhand Zugeständnissen bereit, wenn man ein Haus mit entsprechender Widmung im Portfolio hatte. Nur wenige analysierten und blieben nüchtern. Im Rahmen des WISAG FM-Clubs warnten die Diskutanten bereits im Herbst 2019, man müsse den Vertragspartner auf Herz und Nieren prüfen, ob er denn wirklich die fundamentale Langatmigkeit mit sich bringe und nicht in der ersten Krise gleich pleite geht. Manche Zuhörer mit Euro-Zeichen in den Augen fanden das damals lächerlich. Die anderen wurden nun belohnt.

„ICH HABE ANGST“

Nach der Massenkarambolage Hotel-Highway im Frühjahr die Jahres berichten Unfallopfer von

GOOD NEWS 3

MIT QUALITÄT PUNKTEN

Klar, schaut man an den genannten positiven Beispielen vorbei, entdeckt man ein Häufchen Elend – den aktuellen Hotelmarkt. Der Tourismus bleibt vorerst maximal knapp über Meeresniveau, Geschäftsleute wollen auch nicht durch die Welt jetten, und Großveranstaltungen werden noch lange auf sich warten lassen (siehe Seite 28). Wien versucht etwa mit zwei Qualitätssiegeln für sicheres Reisen trotz Corona gegenzusteuern. „Die ohnehin hohen Sicherheits- und Hygienestandards im Wiener Tourismus haben durch die Covid-19-Krise noch mehr an Bedeutung gewonnen. Nur wenige Metropolen weltweit erfüllen die Anforderungen so gut wie Wien“, meint Peter Hanke, Stadtrat für Finanzen, Wirtschaft, Digitalisierung und Internationales. Die Wirtschaftskammer Wien und der WienTourismus unterstützen Beherbergungsbetriebe mit dem speziell für Wien entwickelten Sicherheitssiegel „Safe Stay“. Außerdem demonstriert die Bundeshauptstadt mit der Teilnahme an der weltweit ersten globalen Sicherheitsmarke „Safe Travels“ den hohen Standard Wiens.

>

SQUARE 1

STRABAG REAL ESTATE

Nachhaltige Bauweise

Moderne und individuell nutzbare Büroflächen

Top-Lage in Wien 19

DAS BÜRO MIT DEM GEWISSEN PLUS

1190 WIEN, LEOPOLD-UNGAR-PLATZ 2 | MUTHGASSE

- Modernste und flexible Büroflächen von 250 m² bis über 5.000 m² zu vermieten
- Direkte Anbindung an U4 und S-Bahn Heiligenstadt
- Nahversorger, Bank und Fitnessraum im Haus
- Hauseigene Tiefgarage

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MIETER:

AOP ORPHAN
FOCUS ON RARE DISEASES

klima+ energie fonds

ZURICH®

MERKUR GAMING

onco Medical
Healthcenter

KONTAKT

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

Wien ist nach Hamburg, Berlin und Düsseldorf die vierte Destination, in dem die Marke Henri – im Juli – eröffnete.

>

wird eine Beteiligte zitiert. SEITE 12

ES IST AUS! HOTELS HABEN KEINE ZUKUNFT

teilweise schwere Verletzungen, das Virus beging Fahrerflucht … SEITE 10

EXPERTEN FINDEN HEILMITTEL

Helsinki – Forscher aus Finnland haben nach Eigenangaben einen Wirkstoff gegen das ab- […]. Digitale […] Wissenschaftlern der Schweizer Universität Gmiatli, die darauf verweisen, dass digit[…] Prozesse im Hintergrund zwar […] Effizienz ste[…]

GOOD NEWS 4

SANIEREN UND DIGITALISIEREN

Die einen werfen der Digitalisierung Vereinsamung vor, die anderen sehen jetzt die Chance der Distanz. Es ist jedenfalls die Stunde der Verkäufer für digitale Zugangskontrollen, automatisches Check-in, Bestellservices via Smartphones, Sprachsteuerungssysteme etc. Ob sich dadurch das „Smart Home" wirklich endlich durchsetzt, bleibt abzuwarten, viele technische Hilfsmittel erhalten nun aber einen Corona-Booster und werden ohne zu zögern einfach eingebaut. Überhaupt nutzen clevere Hotelbetreiber nun die Stunde, in der nichts los ist. „Noch nie war es für ein Hotel so günstig, ein Refurbishment zu machen", meint ein Insider. Die Mitarbeiter konnten auf Staatskosten nach Hause geschickt werden, das Hotel war leer, der komplette Sanierungsrückstau konnte leicht ohne aufrechten Betrieb abgearbeitet werden.

GOOD NEWS 5

INVESTOREN BLEIBEN INTERESSIERT

Trotz widriger Umstände – es spricht manches nach wie vor für Hotelinvestments. Josef Vollmayr glaubt sogar, dass der Hospitality-Markt als Krisenprofiteur hervorgehen werde. Vollmayr ist Geschäftsführer des Münchner Start-ups Limehome, das gewerbliche Flächen anmietet, ausstattet und ohne weiteres Personal an Gäste vermietet. Er führt die langen Vertragslaufzeiten von Hotels ins Treffen: „Ein weiterer Grund, warum Hotelinvestments selbst in Krisenzeiten nicht an Attraktivität verlieren, sind die langen Vertragslaufzeiten. Während Büro- und Einzelhandelsimmobilien meist Laufzeiten von 5 bis 10 Jahren aufweisen – Tendenz sinkend –, bieten Hotelverträge eine hohe Sicherheit über durchschnittlich 15 bis 20 Jahre und überdauern somit in der Regel zwei bis drei Konjunkturzyklen. Wenn Pachtverträge dann noch an eine Wertsicherungsklausel geknüpft sind, steigen die Mieteinnahmen dauerhaft – und unabhängig von der restlichen Wirtschaft." Zudem sei das Rendite-Risiko-Profil bei Betreiberimmobilien immer noch attraktiver als bei anderen Assetklassen.

Tatsächlich scheinen sich viele Investoren nicht ganz so unwohl mit den Übernachtungshäusern zu fühlen. 81 Prozent der Investoren würden weiterhin auf Hotelinvestments vertrauen, so eine Umfrage von Engel & Völkers. Und so geht es weiter, mit neuen Projekten, neuen Marken, neuen Häusern. Im Juli hat die deutsche CAERUS Debt Investments AG der schweizerischen Brisen Group eine erstrangig besicherte Whole-Loan-Finanzierung über insgesamt 120 Millionen Euro für die Entwicklung des „Mandarin Oriental, Vienna" zugesagt. Eine erste Tranche über 40 Millionen Euro wurde bereits ausgezahlt. Damit bekommt das ehemalige Handelsgericht in der Wiener Riemergasse diesmal vielleicht tatsächlich neues Hotelleben in die Mauern.

Raiffeisen WohnBau

Quality Living im paradiesischen Döbling.

1190 Wien | Paradisgasse 24 + 26

Nachhaltiger Wohnkomfort, vorzügliche Kulinarik und Lebensfreude pur im begehrten Döbling – ein Ort zum Wohnen und Wohlfühlen. Das ist Quality Living von Raiffeisen WohnBau.

Im 19. Wiener Gemeindebezirk, im Herzen Döblings, entstehen 4 Stadtvillen mit je 7 bis 14 Eigentumswohnungen. Die Wohnungsgrößen liegen zwischen ca. 58 und 146 m². Alle Wohnungen verfügen über eigene Freiflächen wie Loggien, Balkone, Terrassen oder Eigengärten.

Ein stimmungsvolles und großzügiges Raumgefühl steht bei allen Wohnungen im Vordergrund. Die bodentiefen Fenster versprechen lichterfüllte Wohnräume. Highlights wie ein Weinkeller und ein großer Gemeinschaftsbereich im Garten laden die zukünftigen Bewohner zu erholsamen Stunden ein. Die ruhige Lage und dennoch günstige Verkehrsanbindung samt perfekter Infrastruktur und Nahversorger in näherer Umgebung zeichnen dieses Projekt aus.

Wir freuen uns über Ihre Nachricht.

t | +43 1 716 01-8241
e | immobilien@raiffeisen-wohnbau.at

Verkauf direkt vom Bauträger Raiffeisen WohnBau. | wohnen.einfach.machen.

HWB 31-40 | Foto: © JamJam | Raiffeisen WohnBau ist eine Marke der Raiffeisen-Leasing GmbH.

www.raiffeisen-wohnbau.at

TREND #7
IMMOBILIENENTWICKLUNG

Goldrichtig

Der neue CEO von 6B47 Real Estate Investors, Sebastian G. Nitsch, über die neue finanzielle Stabilität, und warum er gerade jetzt Büroimmobilien gut findet.

Sie sind neuer CEO bei 6B47, es hat sich aber auch sonst viel getan, das letzte Jahr war für Ihr Unternehmen recht turbulent …
Nitsch: Es hat sich viel getan. Wir haben uns im letzten Jahr als Vorstandsteam gefunden und gezeigt, dass wir ein gemeinsames, starkes Team sind – auch im Vorstand. Finanziell steht die 6B47 so solide und sicher wie noch nie zuvor da. Wir haben sehr erfolgreich Projekte verkauft und uns so das Pouvoir für neue Projekte geschaffen. Zudem sind wir den neuen Weg der Unternehmensfinanzierung mittels Banken gegangen, um unsere Anleihen frühzeitig zurückzukaufen – das hat sich als goldrichtig erwiesen. Und schließlich führten wir noch eine Kapitalerhöhung durch. Wir haben also ein richtig gutes Fundament und somit die wichtigen Ressourcen für neue Projekte geschaffen. Ein Trend, den wir vor allem in Deutschland beobachten, ist, dass für den Ankauf eines Grundstücks ein Eigenmittelnachweis notwendig ist. Wer die nicht vorweisen kann, ist aus dem Rennen. Wir können den Markt und die Entwicklungen beobachten und im richtigen Moment neue Opportunitäten wahrnehmen.

Grundidee bei 6B47 war immer, gemeinsam mit anderen zu investieren. Hat sich das jetzt verändert?
Nitsch: Ich denke, wir waren die Ersten, die mit der Idee des Real Estate Clubs vor zehn Jahren privaten Investoren eine attraktive Möglichkeiten geboten haben, sich am Erfolg der Projektentwicklung zu beteiligen. Der Club wird weiterhin ein Teil von uns sein. Wir überarbeiten unsere Strategie aber natürlich permanent, und in den letzten Jahren hatten wir bei größeren Projekten auch immer mehr Institutionelle als Partner. Mit unserer neuen Kapitalstruktur können wir nun auch noch größere Investoren ansprechen, das ist sicher ein Vorteil.

Stichwort große Projekte – wie steht es um das Althan Quartier?
Nitsch: Im Althan Quartier haben wir eine echte Quartiersentwicklung, wie sie im Buche steht. Wir wollen mit Begegnungszonen, Durchwegung, attraktiver Gastronomie und Einkaufsmöglichkeiten das belebte Zentrum des Grätzels werden. Das Areal ist aus Unternehmenssicht nun aber in vier unterschiedliche Projekte mit unterschiedlichen Nutzungen aufgeteilt – Wohnen, Hotel, Büro, Gewerbe – und somit gibt es auch kein Klumpenrisiko. Im Gegenteil, weil sie sich nebeneinander befinden, können wir Synergien nutzen und effizienter und effektiver sein. Mit der Baugenehmigung rechnen wir noch heuer, dann geht es an die Umsetzung.

Büroflächen jetzt zu entwickeln ist aber mutig.
Nitsch: Eigentlich gar nicht, denn erstens sind Büroimmobilien hinsichtlich der

Quartiersentwicklung ohne Klumpenrisiko: Die Baugenehmigung für das Älthan Quartier soll noch heuer kommen.

Grundrisse am flexibelsten – da gibt es ein Stahlbetonskelett, der Rest ist offen. Außerdem werden 2023 in Wien nur zwei große Büroprojekte fertig werden, eines davon ist unseres mit rund 38.000 Quadratmeter Officefläche. Und wir können Bürogeschossflächen von 7.000 Quadratmeter in einer richtig guten urbanen Lage anbieten – das hat schon was!

Welche Rolle spielt der ländliche Raum – oder entwickelt 6B47 ausschließlich in den großen Städten?
Nitsch: In Deutschland sind wir in den Big 7 – also den großen Städten – aktiv, aber wir interpretieren die Metropolenregion etwas weiter. Die Region Wien etwa reicht für uns von Hainburg bis St. Pölten. In der niederösterreichischen Landeshauptstadt haben wir ja zum Beispiel eine 21.000 Quadratmeter große ehemalige Gewerbefläche erworben und werden rund 400 Wohnungen bauen.

Was ist Ihrer Meinung nach sicher, in so unsicheren Zeiten wie diesen?
Nitsch: Man kann jedenfalls von einer anhaltenden Niedrigzinspolitik ausgehen. Derzeit spielen die Aktienmärkte verrückt, mit Anleihen lässt sich kein Geld verdienen und für Cash muss man zahlen – da ist die Immobilie als Investition unschlagbar. Klar ist außerdem, dass der Bedarf im urbanen Wohnsegment noch immer nicht gedeckt ist. Es gibt also nach wie vor viel zu tun. Wir haben während des Lockdowns niemanden in Kurzarbeit geschickt. ■

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

www.arnold.immobilien

EXPO REAL MÜNCHEN
14. – 15.10. 2020

arnold IMMOBILIEN

TIPPS FÜR DIE VERTRAGS-GESTALTUNG BEIM ZINSHAUS-KAUF

JOHANNES REICH-ROHRWIG, PARTNER BEI CMS IN WIEN UND PROFESSOR AM JURIDICUM DER UNIVERSITÄT WIEN, HAT 600 KAUFVERTRÄGE VON ZINSHÄUSERN UNTERSUCHT. IN DIESEM GAST-BEITRAG VERRÄT ER, WAS DABEI HÄUFIG SCHLAMPIG GEREGELT WIRD UND WIE MAN ES BESSER MACHT.

Wer denkt, dass in Kaufverträgen für Zinshäuser rechtliche Lücken eine Ausnahme darstellen, liegt falsch. Die Verträge sind zwar oft auf solidem Fundament gebaut, bei näherer Betrachtung beginnt die Fassade aber sprichwörtlich zu bröckeln. Denn laut aktueller Studie der Rechtsanwaltskanzlei CMS sind Zinshaus-Käufe überraschend oft unklar oder unzureichend geregelt.

Grundlage für die folgenden Tipps von Johannes Reich-Rohrwig bildet seine nun vorliegende Studie, in der er insgesamt 600 Verträge über den Ankauf von Zinshäusern oder Zinshaus-Anteilen aus den Jahren 2015 bis 2020 unter die Lupe genommen und analysiert hat. Aus den Ergebnissen der Studie lässt sich so manche Lehre für zukünftige Käufer und Verkäufer von Zinshäusern ziehen. „Auch wenn Verkäufer und Käufer unterschiedliche Interessen haben, ist ein guter Zinshaus-Kaufvertrag wohl nur ein solcher, der beide Seiten absichert und zufriedenstellt – und damit auch möglichst wenig Spielraum für nachträgliche Streitigkeiten lässt“, so Johannes Reich-Rohrwig. Wie die CMS-Studie offenlegt, gibt es eine Vielzahl an Zinshaus-Kaufverträgen, in denen wichtige Dinge nicht geregelt sind. So manche Vertragsklausel hat sich darüber hinaus entweder als unklar oder sogar als nicht rechtskonform herausgestellt. Oftmals hat es den Anschein, dass die Parteien um die Reichweite der Vertragsklauseln nicht wirklich Bescheid wissen und eine intendierte Absicherung unterlassen. Ein Verkäufer täte auch gut daran, negative Umstände und Mängel nicht nur mündlich zu erwähnen, sondern auch schriftlich festzuhalten.

Die Kaufpreise der Zinshäuser in den hier untersuchten Kaufverträgen liegen zwischen 400.000 Euro und knapp über 34 Millionen Euro. Bei Größenordnungen wie diesen geht es für den Käufer in erster Linie meist darum, sicherzugehen, den Kauf nicht „auf gut Glück“ zu tätigen, sondern das Objekt eingehend zu prüfen oder prüfen zu lassen. Was rechtlich bedeutet, dass er vom Verkäufer entsprechend vollständige Informationen verlangen wird. Für den Verkäufer wiederum steht ein weitreichender Haftungsausschluss im Mittelpunkt, der vertraglich klar definierte Regelungen erfordert. Dass sich bei Zinshaus-Kaufverträgen Probleme sowohl in den großen Sachverhalten, mitunter aber auch im Detail verstecken, wird anhand dieser Punkte schnell deutlich.

1. WAS SOLL DER VERKÄUFER BEACHTEN?

Den Verkäufer des Zinshauses trifft nach dem Gesetz die Pflicht – oder zumindest muss er dafür einstehen –, ungewöhnliche Mängel oder Lasten der Liegenschaft und des Gebäudes dem Käufer offenzulegen (§ 923 ABGB). Auch sollte er sich davor hüten, das Kaufobjekt allzu rosig anzupreisen und ihm Eigenschaften beizulegen, die es nicht hat, oder vorhandene Mängel und deren Ursachen zu verharmlosen und falsch darzustellen (vgl. jüngst OGH 1 Ob 61/20g). Auch empfiehlt es sich, bei der Anpreisung und Bewerbung des Kaufobjekts durch den Verkäufer oder dessen Makler keine unrichtigen Angaben zu machen, weil der Verkäufer dafür einstehen muss (§ 922 Abs 2 ABGB). Aus Sicht des Verkäufers ist es auch zweckmäßig, dem Käufer die Möglichkeit einer Prüfung des Kaufobjekts („Due Diligence"-Prüfung) unter Beziehung von Fachleuten zu ermöglichen, weil dann der Käufer die dabei ersichtlichen negativen Eigenschaften („Mängel") als offenkundige Mängel gegen sich gelten lassen muss, sofern ihm der Verkäufer nicht dennoch die Mängelfreiheit zusichert.

2. WAS SOLL DER KÄUFER BEACHTEN?

Neben der üblichen Prüfung des Grundbuchs und der Frage, ob das Gebäude – juristisch betrachtet – Bestandteil des Grundstücks oder ein – rechtlich gesondertes – Superädifikat ist (vgl. OGH 6 Ob 38/14b), lohnt sich ein Blick in den Altlastenatlas und Verdachtsflächenkataster, in den Flächenwidmungs- und Bebauungsplan, in den Akt der Baubehörde oder zumindest in die Baubewilligung und die Benützungsbewilligung und in alle sonstigen relevanten Bescheide. Aus Sicht des Käufers ist eine Due-Diligence-Prüfung unter Beziehung von Baufachleuten und Rechtsexperten sinnvoll, um Eigenschaften, die den Wert der Immobilie beeinträchtigen oder eventuell diese sogar mehr oder minder entwerten könnten, rechtzeitig zu entdecken. Zugleich wird der Käufer zum Beispiel das Entwicklungspotenzial der Immobilie (zum Beispiel die Ausbaufähigkeit des Dachbodens, die erzielbare Nutzfläche und die Tatsache, dass Mieter keine Rechte am Dachboden haben) richtig beurteilen wollen. Zur Kaufprüfung gehört auch die Analyse der vorhandenen Mietverträge und der darin enthaltenen Klauseln (zum Beispiel Weitergaberechte der Mieter, Kautionen) und des Standes der Hauptmietzinsreserve. Johannes Reich-Rohrwig hat ergänzend zur Analyse der Kaufverträge eine Befragung unter den Käufern durchgeführt: Von den befragten Käufern gaben 81 Prozent an, das Kaufobjekt geprüft zu haben – entweder selbst oder unter Beiziehung von fachlich versierten Mitarbeitern oder Fachleuten. In mehr als zwei Drittel dieser Fälle fiel die Due-Diligence-Prüfung umfangreich aus, in knapp einem Drittel der Fälle war sie weniger eingehend.

Gleichwohl kann es unliebsame Überraschungen geben, und dagegen sichert nur ein „guter" Kaufvertrag ab. Der Verkäufer strebt naturgemäß eine Vertragsregelung an, die seine Haftung endgültig regelt und den Käufer nicht zum „Nachverhandeln" mit juristischen Argumenten einlädt, also einen umfassenden und möglichst konkreten Haftungsausschluss. Zumindest sollte aus Sicht des Käufers ein nicht zu weit gehender Gewährleistungs- und Haftungsausschluss des Verkäufers vereinbart werden. Der Käufer wird bestrebt sein, >

Zinshäuser im Wert von 1,75 Milliarden Euro wechselten 2019 in Wien die Besitzer. Die Liste an „gut gemeinten, aber verbesserungsfähigen" Vertragsklauseln ist dabei in der Praxis deutlich länger als gedacht.

>

sich für ihn wichtige Eigenschaften zusichern zu lassen. Oft liegt die Kunst der Vertragsformulierung im Detail. Bei den analysierten Verträgen, die allesamt in der Phase eines – auch weiterhin – boomenden Zinshausmarktes abgeschlossen wurden, zeigt sich, dass bei den Vertragsregelungen meist der Verkäufer die bessere Verhandlungsposition hatte und die Oberhand behielt:

Nahezu alle Kaufverträge (nämlich 86 Prozent) enthalten mehr oder minder umfassende Gewährleistungsausschlüsse, in 89 Prozent der Fälle sichert der Verkäufer allerdings bestimmte, näher definierte Eigenschaften des Zinshauses zu. Aus vielen Kaufverträgen (66 Prozent) ist ablesbar, dass die Vertragsparteien versuchten, auf die eine oder andere Weise eine Anfechtung wegen „Verkürzung über die Hälfte" – d. h. eine Anfechtung für den Fall, dass der Wert der Gegenleistung nicht einmal die Hälfte der eigenen Leistung beträgt (§ 934 ABGB) – auszuschließen oder zumindest zu erschweren. Aber nur in 37 Prozent der Verträge wird die Möglichkeit, den Vertrag wegen Irrtums anzufechten oder Preisanpassung zu verlangen, ausgeschlossen. Möchte der Verkäufer eine nachträgliche Anfechtung des Kaufvertrags durch den Käufer so weit wie möglich vermeiden, muss aber auch die Anfechtung wegen Irrtums ausgeschlossen oder zumindest die dreijährige irrtumsrechtliche Verjährungsfrist vertraglich verkürzt werden. Von der Möglichkeit, die Verjährungsfrist vertraglich zu verkürzen, haben die Vertragspartner lediglich in zwei der untersuchten 600 Verträge Gebrauch gemacht.

Die beste Absicherung des Verkäufers ist allerdings, dem Käufer Mängel oder nachteilige Eigenschaften des Zinshauses offenzulegen und diese auch im Vertrag zu erwähnen. Auch ein Hinweis auf die „Sanierungsbedürftigkeit" des Objekts schraubt die berechtigten Erwartungen des Käufers zurück, erst recht, wenn das Gebäude als „Abbruchobjekt" bezeichnet wird. Und eines ist klar: Bei einem Jahrzehnte oder Jahrhunderte alten Zinshaus sind gewöhnliche Alters-, Abnutzungs- und Verschleißerscheinungen des Gebäudes von der Gewährleistung sowieso nicht erfasst. Auch wird der Käufer meist nur den im Baujahr üblichen bautechnischen Standard erwarten dürfen.

Oft sollten Verkäufer dem Vertragsverfasser besser „auf die Finger schauen" oder – wie man hier sagen müsste – „auf die Feder schauen", also bei der Textierung kritisch mitdenken, damit der Vertrag für sie auch tatsächlich nicht durch unbedachte fehlende Regelungen dem Käufer Ansprüche ermöglicht, die eigentlich ausgeschlossen sein sollten. Hier ist insbesondere an die Haftung für Schadenersatz und für Mangelfolgeschäden sowie aus der Verletzung von Aufklärungspflichten zu denken: Und hier zeigt die Analyse der Kaufverträge, dass die meisten Kaufverträge (98 Prozent) diese dem Käufer parallel zur Verfügung stehenden Rechtsbehelfe nicht regeln und nicht ausschließen.

Und eines noch: Eine Haftung des Verkäufers wegen arglistiger Irreführung kann vertraglich nicht ausgeschlossen werden. Falls der Kaufvertrag erwähnt, dass der Käufer die Möglichkeit hatte, den Kaufgegenstand eingehend zu besichtigen und unter Beiziehung von Fachleuten zu prüfen und „deshalb" die Gewährleistung und Anfechtung oder Anpassung des Kaufvertrags wegen Irrtums ausgeschlossen wird (diese Formulierung findet sich in 3 Prozent der Fälle), so schränkt diese Formulierung die Reichweite des Gewährleistungs- und Anfechtungsausschlusses auf solche Mängel ein, die bei der Besichtigung und ordnungsgemäßen Prüfung erkennbar waren. Der Gewährleistungsausschluss erstreckt sich bei einer solchen Formulierung nach der Judikatur nicht auf bei der Prüfung nicht erkennbare („versteckte") Mängel (OGH RIS-Justiz RS0018555). Also ein aus Sicht des Verkäufers gerade nicht gewollter Effekt! Übrigens: Für den Käufer mag es von Interesse sein, dass nach der Judikatur allgemein gehaltene Gewährleistungsausschlüsse „im Zweifel einschränkend auszulegen" sind (OGH RIS-Justiz).

Fazit: Der Verkäufer muss – wenn der Vertrag „wasserdicht" sein soll – selbst daran interessiert sein, Mängel und nachteilige

Eigenschaften, etwa vorhandene Baumängel, die wiederkehrend enormen Reparaturaufwand verursachen (vgl. OGH 1 Ob 183/00v), dem Käufer offenzulegen und seine Haftung dafür im Vertrag möglichst konkret auszuschließen. Zu guter Letzt will ich Ihnen die Aussage eines Käufers nicht vorenthalten: Der Käufer wies sehr lebensnah darauf hin, dass „gute und billige Immobilien, wenn der Kaufinteressent langwierig prüft, längst weg sind. Nur wer von raschem Entschluss ist, kauft billig, auch um den Preis, dass er auf diese Weise ein höheres Risiko trägt." Bei der Akquisition von Zinshäusern gilt es also, Geschwindigkeit und Rechtssicherheit gegeneinander abzuwägen. Am besten ist es natürlich, sie miteinander in Einklang zu bringen.

3. MIETKAUTIONEN IM AUGE BEHALTEN

Wenn sich bei den geprüften Zinshaus-Kaufverträgen knapp die Hälfte (49 Prozent) nicht mit dem Thema Mietkautionen befassen, besteht ein gewisser Aufholbedarf. Da der Käufer mit Übernahme der Liegenschaft auch das Mietverhältnis übernimmt und folglich bei Beendigung des Mietverhältnisses dem Mieter die Kaution zurückzuerstatten hat, sollte die Verpflichtung des Verkäufers, erhaltene Mietkautionen dem Käufer auszuhändigen, vertraglich fixiert sein. Nur in den allerwenigsten Verträgen (2 Prozent) wird hier mitbedacht, dass dies auch in Form einer Bankgarantie erfolgen konnte.

4. KAUFPREISZAHLUNG UND LASTENFREISTELLUNG DES KAUFOBJEKTS

Der Verkäufer will naturgemäß sichergestellt wissen, dass der Käufer den Kaufpreis samt Nebenkosten tatsächlich zahlt oder zumindest beim Treuhänder erlegt, bevor das Eigentum für den Käufer grundbücherlich eingetragen wird: Dementsprechend haben die Käufer entweder schon vor Vertragsabschluss (26 Prozent) oder innerhalb einer vereinbarten Frist von meist bis zu einem Monat nach Vertragsabschluss den Kaufpreis zu erlegen (59 Prozent). Nur in 1 Prozent der Fälle wurde vereinbart, dass das Eigentum schon vor Kaufpreiszahlung ins Grundbuch eingetragen werden kann. Soweit die Liegenschaft mit Geldlasten, wie zum Beispiel mit Hypotheken, belastet war, wurde der Treuhänder meist (74 Prozent) angewiesen, diese aus dem Kaufpreis zu tilgen und für deren grundbücherliche Löschung zu sorgen.

5. GEFAHRENÜBERGANG UND ÜBERGABESTICHTAG

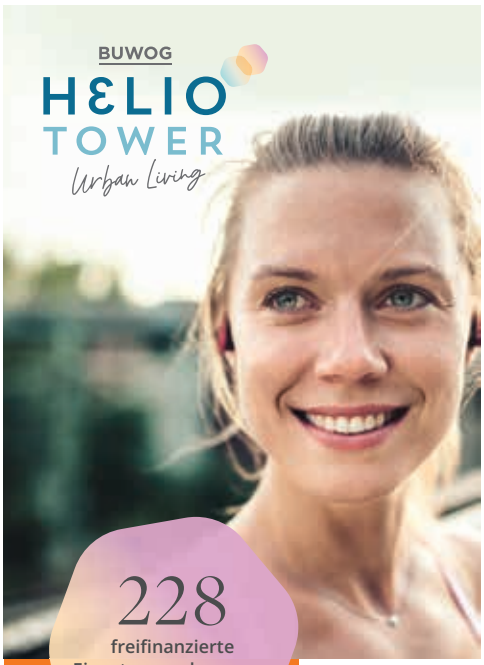
Wenn zwischen Vertragsabschluss und dem späteren Übergabestichtag das Haus beschädigt wird, ist das grundsätzlich das Risiko des Verkäufers, für das er nach dem Gesetz Gewähr zu leisten hat (§ 1049 ABGB); insoweit enthält kein einziger der untersuchten Kaufverträge einen auch diesen Zeitraum explizit umfassenden Gewährleistungsausschluss.

FAZIT

Die durchgeführte Studie zeigt, dass die Liste an „gut gemeinten, aber verbesserungsfähigen" Vertragsklauseln in der Praxis deutlich länger als gedacht ist. Bei Interesse an den weiteren Ergebnissen finden Sie die Studie der Rechtsanwaltskanzlei CMS unter folgendem Link: **https://cms.law/zinshauskauf** ■

ÜBER DEN AUTOR

Johannes Reich-Rohrwig ist einer der führenden Rechtsanwälte in Österreich in den Bereichen Gesellschaftsrecht und Wirtschaftsrecht. Er ist Partner bei CMS in Wien und lehrt und forscht an der Universität Wien. www.cms-rrh.com



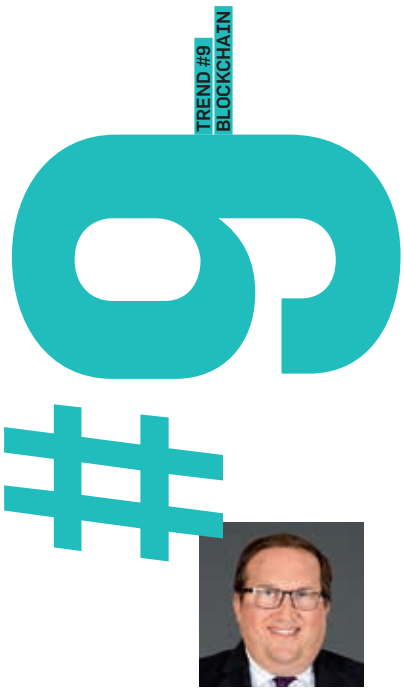
BUWOG

Freiraum – so weit das Auge reicht.

helio.buwog.com

DIGITALE IMMOBILIEN-FINANZIERUNG

Mit Ende Juni wurde das erste digitale Immo-Investmentprojekt von Black Manta mittels Token und Blockchain finanziert. Rechtlich gesehen hat digitale Immobilienfinanzierung mehr mit Wertpapieren als mit Kryptowährungen zu tun, weiß Rechtsanwalt Christoph Urbanek.



ÜBER DEN AUTOR

Christoph Urbanek ist Rechtsanwalt und Partner in der Finance & Projects Gruppe im Wiener Büro von DLA Piper. Er hat sich auf die Beratung in allen Schlüsselbereichen des Projekt- und Finanzierungssektors spezialisiert.

Neben den bereits bekannten klassischen Crowdfunding-Modellen kommen nun vermehrt sogenannte Security Token Offerings (kurz „STO“) hinzu. Hierbei wird mittels eines auf Blockchain emittierten Tokens Geld eingesammelt. Token sind dabei nicht zu verwechseln mit den bereits bekannten Kryptowährungen, auch „Coins“ genannt. Für die Immobilienfinanzierung relevant sind vor allem die sogenannten Security Token. Die Zeiten, in denen Blockchain-Produkte aufgrund vermeintlich fehlender Regularien gemieden wurden, ist spätestens seit Aufkommen der Token verschwunden. Es handelt sich bei Security Token nämlich nach herrschender Ansicht um Wertpapiere, die einen – meist schuldrechtlichen – Anspruch gegenüber der emittierenden Gesellschaft verbriefen.

Anerkannte Rechtsinstitute

Technisch betrachtet sind Token Einträge im Kontenbuch einer Blockchain, wobei sie dem jeweiligen Verfügungsberechtigten gewisse Rechte vermitteln. Rechtlich gesehen setzt der Token somit auf bestehende und anerkannte Rechtsinstitute, insbesondere die im Kapitalmarktrecht verankerten Regeln für Wertpapiere, die entsprechend etabliert und europarechtlich harmonisiert sind. Token bewegen sich daher nicht in einem unregulierten oder gar rechtsfreien Raum. Ganz im Gegenteil gibt es hierbei zahlreiche aufsichtsrechtliche Themen zu bedenken, allen voran die genannten kapitalmarktrechtlichen Vorschriften.

Im Zuge des öffentlichen Angebots des bereits genannten STO werden die Security Token der breiten Masse angeboten. Hierfür ist grundsätzlich ein Kapitalmarktprospekt zu erstellen, in Ausnahmefällen genügt auch ein Informationsblatt.

Variante Equity Token

Die Security Token können hierbei beliebig ausgestaltet werden, verbrieften meistens jedoch ein Recht, am Gewinn und Verlust sowie an den stillen Reserven und dem Unternehmenswert der Gesellschaft zu partizipieren. Oftmals sind die angebotenen Token nachrangig ausgestaltet, sodass – ähnlich dem Crowdinvesting-Modell – Zahlungen an Investoren so lange ausgesetzt werden können, bis die rechnerische Überschuldung der emittierenden Gesellschaft beseitigt ist. Je nach Ausgestaltungsart kann das investierte Geld über die Ausgabe von Genussrechten allerdings sowohl als Eigen- als auch Fremdkapital bilanziert werden und ist daher als „hybrides“ Kapital äußert attraktiv für die Finanzierung von Unternehmen.

Eine Variante sind sogenannte Equity Token, welche zum Ziel haben, den Investoren direktes Eigentum an Immobilien zu verschaffen. Dies ist jedoch noch unerprobt und es gibt derzeit noch einige Hürden zu überwinden. Der Vorteil der schnellen Übertragbarkeit von Token steht insbesondere im Widerspruch zur grundbücherlichen Eintragung von Rechten an Immobilien, weswegen derzeit lediglich Treuhandlösungen existieren. Ein vollwertiger Equity Token wird jedenfalls in Österreich noch Zeit brauchen.

Zusammenfassend kann man sagen, dass Unternehmen durch die mannigfaltige Ausgestaltungsmöglichkeit der Token neben steuerrechtlichen und marketingtechnischen Aspekten ein neues Instrument der Kapitalbeschaffung an die Hand bekommen haben, um das wohl bald ein Hype als digitale Finanzierungsform ausbrechen wird. ■

modernste technische
Ausstattung

1.400m² pro Geschoß

flexible
Raumgestaltug

Conference-Bereiche

öffenbare Fenster

Sky Lobby
Portier
Tiefgarage

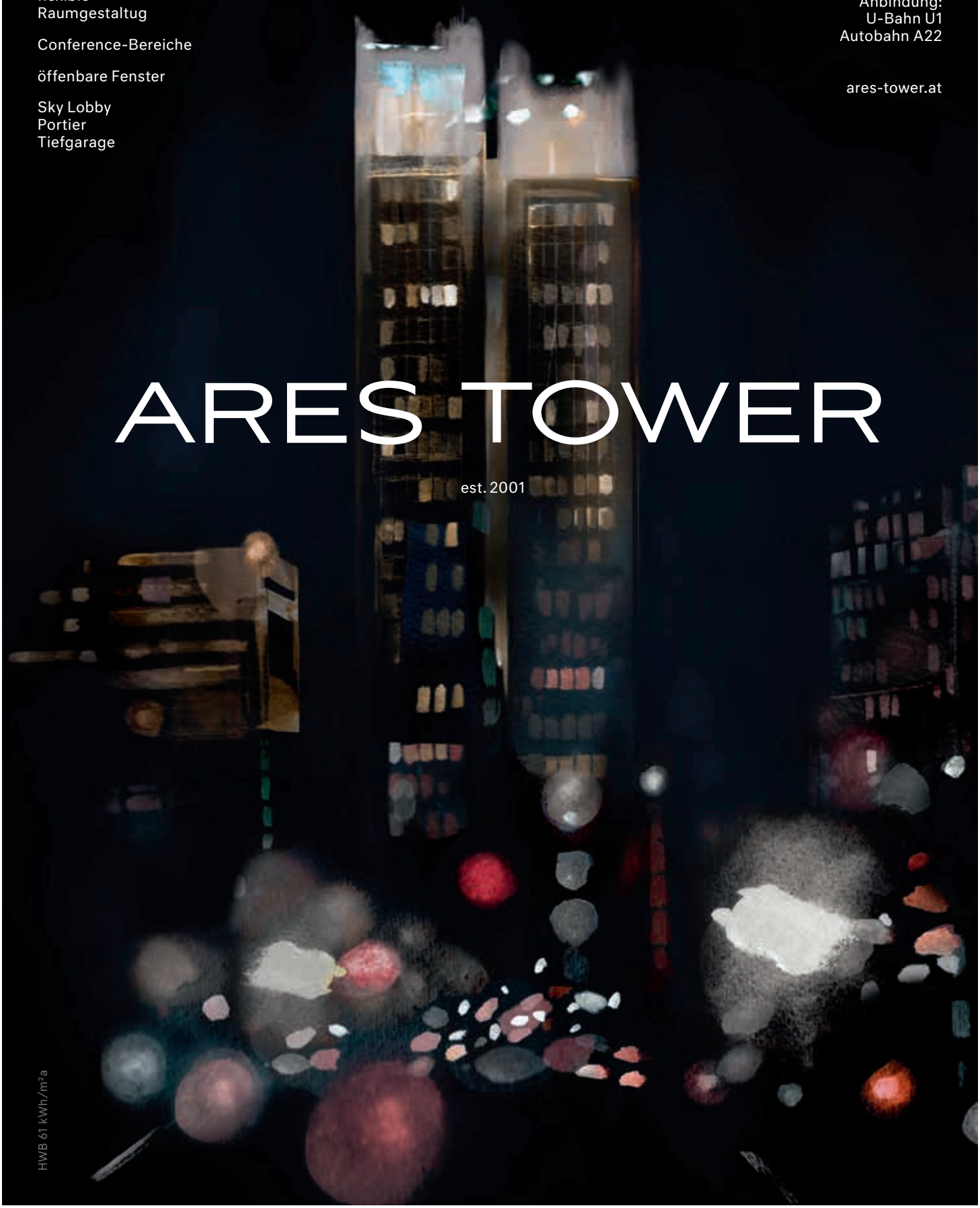
Donau City:
UNO
VIC
Austria Center Vienna

Anbindung:
U-Bahn U1
Autobahn A22

ares-tower.at

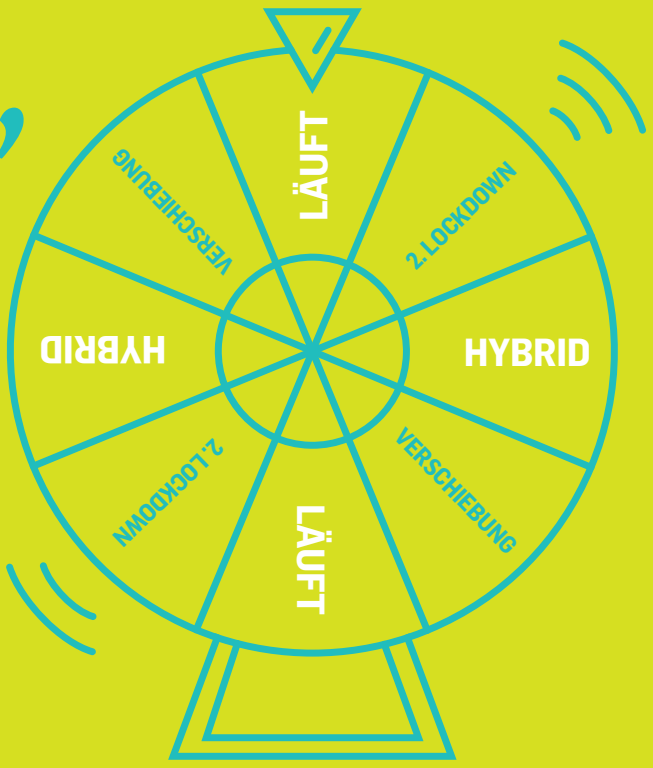
ARES TOWER

est. 2001



HWB 61 kWh/m²a

Planen, Hoffen, Bauchweh



Wie geht es weiter mit Immobilien-Veranstaltungen? Die Branche braucht den Austausch. Eine weitere Welle droht immer. Wir haben bei den Veranstaltern nachgefragt.

Rund 400 Veranstaltungen finden in der österreichischen Immobilienwirtschaft pro Jahr statt – Kongresse, Tagungen, Weiterbildungen, fast alle offline, so eine Statistik der Plattform immobranche.at. Plötzlich Corona. „Es ist das Worst-Case-Szenario für uns als B2B-Eventveranstalter", erklärt Alexander Ghezzo, dessen Unternehmen Tagungen für den Immo-Sektor veranstaltet. Sie sind wichtig, damit neue Trends, Wissen und Kontakte ausgetauscht werden. Aber: „Die nahe Zukunft der Veranstaltungsbranche steht aus meiner Sicht derzeit noch immer auf wackeligen Beinen. Die Planungssicherheit hat sich auch aufgrund der ersten Lockerungen leider nicht wirklich verbessert", gibt Iris Einwaller, Geschäftsführerin von epmedia, zu bedenken. Die Agentur veranstaltet u. a. den Immobilienball in der Hofburg und das Forum re.comm in Kitzbühel. Letzteres soll – unter den dann aktuellen Auflagen – im November in realiter stattfinden, „weil es hier stark ums Netzwerken geht. Unsere Speaker werden dieses Jahr verstärkt aus Europa kommen, ansonsten bemühen wir uns, alles wie gehabt veranstalten zu können. Das ist natürlich wirtschaftlich für uns ein hohes Risiko, sollten wir die Veranstaltung absagen müssen. Wir können nur planen und hoffen."

Besser klein, besser online?

Planen, hoffen, Bauchweh – so lautet die Devise aller Veranstaltungsverantwortlichen. Immerhin, kleinere Events sind leichter realisierbar als riesige Messen wie eine MIPIM oder die EXPO REAL, bei der 46.000 Menschen antanzen (siehe dazu auch Seite 28). Beide Formate setzen heuer auf eine Hybridvariante, die aber kaum jemanden glücklich zu machen scheint, wie ein Rundruf der IMMOBILIENWIRTSCHAFT ergeben hat. „Ich halte nichts von Zwischenlösungen", meint etwa PR- und Event-Spezialistin Michaela Unteregger. „Entweder mache ich ein Event vor Ort oder virtuell."

Ob online – und was überhaupt? – oder nicht ist wohl die aktuelle Gretchenfrage. Mehr aus der Not heraus wurde eine Publikums-Immobilienmesse im heurigen Herbst ins Internet transferiert – und das mit außergewöhnlich guten Plänen. Bislang gab es in Wien nämlich zwei wesentliche Immobilienmessen für B2C-Wohnungssuchende. Die traditionelle ERSTE Wohnmesse, sie gibt es seit mehr als 20 Jahren, und die 2013 gegründete Wiener Immobilienmesse WIM. Letztere fand bislang immer im Frühjahr statt, die ERSTE Wohnmesse hatte ihren Fixtermin

#10

TREND #10
BRANCHENEVENTS

im Herbst, alles gut. Bloß fiel die WIM ins Covid-Wasser, die Veranstalter, die REED-Messe, verschoben sie kurzerhand in den Herbst, justament sechs Tage nach der geplanten ERSTEN Wohnmesse.

Aber was soll's, die Grätsche hat die Innovation befeuert, weshalb die ERSTE Wohnmesse nun digital bereits Anfang September stattfand, und das mit einem richtig guten Konzept. Dazu gleich mehr, wichtig ist es nämlich noch zu erwähnen, dass der Betreiber der WIM, die Reed-Messe, immer an einer gemeinsamen Lösung interessiert war, betont Friedrich Csörgits, Geschäftsführer von Enteco – jener Firma, die die ERSTE Wohnmesse umsetzt. Csörgits: „Die Reed-Messe war bemüht, dass auch wir als kleine Agentur durch die Verschiebung der WIM nicht untergehen. So haben wir neue Formate wie WIM-TV kreiert und dürfen daher auch für diese Messe arbeiten und konnten so den Personalstand zu 100 Prozent aufrechterhalten." Zugleich kreierten Csörgits und sein Team für die ERSTE Wohnmesse ein innovatives Konzept, das dem Medium Internet gerecht wird: Die Teilnahme war gratis, es gab klassische Aussteller und auch Vorträge online, man wurde nicht mit Papiermüll zugeschüttet und konnte selbst entscheiden, wann man aktiv mitreden will oder „nur schauen". Plötzlich machen Videos von Anbietern und virtuelle Objektrundgänge Sinn – lassen sie sich doch bestens überall einbauen. Auch für die After-Sales-Maßnahmen bietet online deutlich mehr Möglichkeiten als die real durch Gänge wankenden Kugelschreibereinsammler. Zu jedem virtuellen Ausstellerstand kamen durchschnittlich 365 Besucher, es gab 81.000 Interaktionen.

Zoom reicht nicht

Diese digitale Wohnmesse war ein Vorreiter. Sie hatte ein klares, kreativ durchdachtes Konzept. Viele wollen einfach eine Podiumsdiskussion in Zoom abhalten – das floppt freilich. „Wenn es um reinen Wissenstransfer geht, ist eine virtuelle Version okay", findet Michaela Unteregger, aber B2B-Netzwerken online – das gehe halt gar nicht. Darum hat Unteregger ein neues Produkt aus der Taufe gehoben. Sie nennt es Undercover Netzwerken und lädt dazu im Auftrag von Firmen kleine Runden aus Key-Player, Journalisten, Multiplikatoren der Immobilienbranche zu einer lockeren Plauderrunde – bevorzugt im Freien – ein. Sollte man doch nach drinnen ausweichen müssen, kommen nur Räumlichkeiten mit entsprechendem Abstand und mit offenem Fenster in Frage. Bisherige Teilnehmer loben die Qualität der Treffen – so intensiv und persönlich würde man auf größeren Events nicht reden. „Unseren Fachkongress IMMO FutureLab haben wir als Hybridveranstaltungen umgeplant, da wir davon ausgehen, dass es Personen gibt, die sich auf Veranstaltungen – selbst in der Größenordnung – unwohl fühlen. So geben wir ihnen die Möglichkeit, trotzdem zu partizipieren." Fazit: Es klappte hervorragend, sowohl die Teilnehmer vor Ort waren diszipliniert und happy und als auch das Feedback online war großartig.

Immo-Fortnite

Klare Vorgaben sind wichtig, das muss schon in der Einladung kommuniziert werden. Weiters hilfreich: Teilnehmerbegrenzungen, Contact-Tracing, Anmeldepflicht, Zutrittsüberwachung, Schnell-Check-in sowie die Sicherstellung der Frischluftzufuhr (offene Türen).

Fix ist, dass sich die Menschen treffen wollen. „Geschäfte entstehen halt nicht nur in Online-Meetings, sondern brauchen die kreative Energie des persönlichen Treffens", weiß Alexander Ghezzo. „Es wird also weiter Formate dafür brauchen. Vielleicht aber nicht so inflationär wie bisher. Und vielleicht auch effizienter. Woran ich nicht glaube, ist die reine Online-Abwicklung von B2B-Events. Das mag sich in einigen Jahren vielleicht ändern – ich denke an die Fortnite-Events, die meinem Sohn so taugen. Aber ich habe noch keinen B2B-Online-Event erlebt, der eine richtige Alternative gewesen wäre." ■

GEPLANTE IMMOBILIEN-VERANSTALTUNGEN

PUBLIKUMSEVENTS

24.–25.10.2020
Wiener Immobilien Messe
Messe Wien
immobilien-messe.at

B2B EVENTS

30.9.2020
ÖVI Makler-Dialog
Ort: Wien

14.–15.10.2020
EXPO REAL Hybrid Summit
Ort: Internet und Messe München

21.10.2020
Immowebinar
Ort: Internet

12.–13.11.2020
IFM-Kongress
Ort: TU Wien

17.11.2020
GBB Green & Blue Building Conference
Ort: Flughafen Wien

Mehr Events
und Details auf
www.immobranche.at

Hainburg rückt schon in das Interesse der Projektentwickler. Covid bestärkt auch den Trend der Dezentralisierung.

#11

TREND #11 RE-RURALISIERUNG

GRÖSSER, GRÜNER, GÜNSTIGER: DIE PERIPHERIE WIRD GESTÄRKT

Gastautor Lukas Götzelmann glaubt, dass urbane Randlagen und Kleinstädte neu bewertet werden müssen.

Einhergehend mit den Lockdown-Maßnahmen im Zuge der Corona-Pandemie kam es nicht nur zu einer bewussten Konsumverlagerung hin zu Online-Angeboten, sondern es wurde auch das größte Homeoffice-Projekt unserer Zeit angestoßen. Von Dienstleistungsunternehmen bis Bildungseinrichtungen etablierten dabei zahllose Institutionen neue Konzepte der virtuellen Zusammenarbeit und Kommunikation.

Verhaltensänderungen

Nun müssen sich diese Maßnahmen gegenüber den konventionellen Verfahren bewähren und auf ihre Effektivität geprüft werden. In Abhängigkeit davon und mit zunehmender Dauer der Pandemie kann jedoch damit gerechnet werden, dass die Krise bereits jetzt nachhaltige Verhaltensänderungen bei den Privathaushalten und Unternehmen hervorgerufen hat und als Digitalisierungsbeschleuniger wirkt. So ist eine teilweise Beibehaltung der virtuellen Arbeitsweise auch nach überstandener Pandemie sehr wahrscheinlich, sollte sich Homeoffice für viele Beschäftigungsgruppen als wirkliche Alternative erweisen. Eine aktuelle Untersuchung hat alleine für den amerikanischen Arbeitsmarkt herausgefunden, dass rund 37 Prozent aller dortigen Berufe auch adäquat von daheim aus erledigt werden könnten. Hierzulande dürfte sich aufgrund des ähnlich hohen Dienstleistungsanteils von rund 70 Prozent an der Bruttowertschöpfung ein vergleichbares Bild ergeben.

>

MODERNE MIETWOHNUNGEN

Möblierungsvorschlag; Fotocredits: August Lechner

WOHNEN nahe am Prater und direkt an der U2

1020 Wien, Josef-Fritsch-Weg 1,3,5

- Helle **2-Zimmer-Wohnungen** von **45 bis 66 m²** mit Terrasse/Balkon
- Moderne Wohnküche, Außenjalousien, Fußbodenheizung, Alarmanlage
- Outdoor-Pool, Fitness- und Wellnessbereich mit Sauna
- 8 Minuten ins Zentrum
- Gedeckelte Betriebskosten

Miete: ab € 742; BK: ab € 107; HK: ab € 24 (inkl. USt.)
HWB = 24 kWh/m²a (gem. EA vom 13.5.2011)

0800 80 80 90 I www.ig-immobilien.com

CAMPUS LODGE

>

Halten auch nach der Pandemie mehr Unternehmen an den mobilen Arbeitsmöglichkeiten fest, bedeutet dies für die betroffenen Mitarbeiter eine größere Entscheidungsfreiheit bei der häuslichen Standortwahl. Wird eine persönliche Anwesenheit beim Arbeitgeber nämlich nur noch partiell verlangt, sinken die Distanzkosten zwischen Wohn- und Arbeitsort. Gleichzeitig steigen die Relevanz einer eigenen Büro- und Arbeitsfläche und der Bedarf nach zusätzlichem Wohnraum, sodass Randbezirke und periphere Stadtlagen aufgrund ihrer günstigeren Bodenpreise an Attraktivität gewinnen. Dabei würde ein zunehmender Online-Handel diese Entwicklung ebenfalls begünstigen, wenn das Angebot und die Nachfrage für immer mehr Konsumprodukte vom Standort losgelöst werden.

Neubewertung der Standortfaktoren

Neben den städtischen Rändern könnten auch kleinere Städte eine Aufwertung erleben, wenn es zu sinkenden Distanzkosten bei der Wohnortwahl kommt. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Kleinstadt Montabaur, die seit der ICE-Anbindung im Jahr 2002 nicht mehr schrumpft, sondern Nettozuwanderung und Unternehmensansiedlungen verzeichnet. Was für Montabaur die ICE-Anbindung ausgelöst hat, könnte für andere Gebiete nun ein neues Arbeits- und Konsumverhalten sein.

Hinzu kommt, dass die aktuelle Krise auch eine anhaltende Sensibilisierung bei den Sicherheits-, Natur- und Wohnbedürfnissen bewirken dürfte. Eine relativ höhere Populationsdichte, mehr Reiseverkehr, überfüllte U- und S-Bahnen, kleinere Wohneinheiten und fehlende Grünflächen bilden in der jetzigen Situation besonders für die Einwohner von Metropolen eine fundamentale Herausforderung und psychologische Belastungsprobe. In weniger dicht besiedelten Randgebieten oder Kleinstädten hingegen lässt sich der Wunsch nach mehr Abstand, Natur und Freiraum zumeist deutlich besser und langfristig auch günstiger erreichen. Eine Neubewertung der Haushaltsbedürfnisse und der damit verbundenen Standortfaktoren scheint deshalb ebenfalls plausibel.

Neue Chancen

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Die aktuelle Corona-Krise könnte insbesondere in den Bereichen Konsum und Arbeit zu dauerhaften Verhaltensänderungen und einer verstärkten Implementierung von Online-Konzepten führen. Zusätzlich ist eine steigende Präferenz für mehr Sicherheit, Freiraum und Wohnfläche im Zuge der aktuellen Pandemie gut denkbar. Dies würde langfristig zu einer relativen Stärkung der städtischen Ränder und einer dezentraleren Stadtentwicklung führen. Auch eine Aufwertung von kleineren Städten scheint nicht abwegig, wenn es beim Arbeitsstandort zu sinkenden Zeit- und Transportkosten kommt, wie das Beispiel Montabaur zeigt. Für den Immobilienmarkt könnte dies vor allem im Wohnsegment vielseitige und neue Chancen eröffnen. Ein guter Anfang wäre dabei eine Orientierung an den drei Gs „größer, grüner und günstiger". ■

ÜBER DEN AUTOR

Lukas Götzelmann ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Der Text spiegelt seine persönliche These wider und ist Teil einer Hypothesensammlung, die in einer Kooperation zwischen der EBS Universität für Wirtschaft und Recht und Savills unter dem Titel „Covid-19-Pandemie: Langfristimplikationen für die Immobilienmärkte" erstellt wurde.

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Vera Kapfenberger
Fotografie & Bildbearbeitung Matthias Dorninger, Reinhard Lang
Fotos immobranche.at (S. 03), Shutterstock/Everett Collection (S. 06–09), Dorint/Burwitz Pocha (S. 08), © BENE GmbH, Wolfgang Zlodej (S. 09–10), ÖGNI/Martinez-Flener (S. 11), friedrichbiedermann.com (S. 14), © Manfred Seidl (S. 15), Iris Ranzinger (S. 16), friedrichbiedermann.com (S. 17), BIG ART (S. 17), David Schreyer (S. 17), © Daniel Hawelka (S. 18), © Wirtschaftsagentur Wien/Kurt Kuball (S. 18), eyemaxx (S. 22), © WertSecure (S. 23), EHL (S. 24), © WertSecure (S. 25), Savills Immobilien Beratungs-GmbH (S. 26), IAKW-AG (S. 28), Brandlhof (S. 28), Mischa Nawrata (S. 29), IAKW-AG/Andreas Hofer (S. 29), Messe München GmbH (S. 30), Michaeler & Partner GmbH (S. 30), MICE (S. 30), © WienTourismus/Peter Rigaud (S. 31), Falkensteiner (32), unsplash/Amber Kipp (S. 33), Shutterstock/Mr Doomits (S. 33), Goddard Littlefair (S. 34), Stefan Bogner (S. 36), feelimage/Matern (S. 38), Room meets Freiland (S. 39), unsplash/jacek dylag (S. 40, 42), Michael Sazel (S. 43), DLA Piper (S. 44), Shutterstock/Nina Fedorova (S. 46), Shutterstock/Kayo (S. 48), EBS Universität für Wirtschaft und Recht (S. 50)
Autoren Lukas Götzelmann, Jennifer Güleryüz, Johannes Reich-Rohrwig, Christoph Urbanek
Redaktionsanschrift immobranche.at Kommunikationsbüro, Brucknerstraße 2/5, 1040 Wien office@immobranche.at
Anzeigen- und Promotionskontakt STANDARD Verlagsgesellschaft m. b. H., Vordere Zollamtsstraße 13, 1030 Wien Anzeigen: Henning Leschhorn, T: +43-1-531 70-234, henning.leschhorn@derStandard.at
Das Expertenforum (S. 26–28) bietet Einblick in die Meinung führender Immobilienprofis und entsteht auch unter deren finanzieller Beteiligung.
Druckunterlagen T: +43-1-531 70-388 oder -431, produktion@derStandard.at
Druck Walstead Leykam Druck GmbH & Co KG, Bickfordstraße 21, 7201 Neudörfl
Eigentümerin (100 %)/Medieninhaberin, Verlagsort, Verwaltungs- und Herausgeberadresse Egger & Lerch Corporate Publishing, Vordere Zollamtsstraße 13, 1030 Wien, T: +43-1-524 89 00
Geschäftsführung Martin Kneschaurek
Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2 und 3 Mediengesetz www.egger-lerch.at/impressum

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

6B47: NEUER CEO SEBASTIAN G. NITSCH SETZT AUF WACHSTUM MIT MODERNEM WOHNBAU

Seit der Gründung im Jahr 2009 fährt die 6B47 Real Estate Investors AG einen stetigen Erfolgskurs mit dem Ruf als innovativer Projektentwickler in ganz Zentraleuropa. Mit einem Fokus auf moderne Wohnbaukonzepte will Sebastian G. Nitsch weiter wachsen.

© 6B47 Real Estate Investors AG

Das 6B47-Leuchtturmprojekt Althan Quartier dient als Vorzeigebeispiel für zeitgemäße Stadtentwicklung.

In der turbulenten Phase der Wirtschaftskrise 2009 mit der Vision gegründet, Transparenz und nachhaltige Immobilienentwicklung bei Bauprojekten klug zu kombinieren, hat die 6B47 Real Estate Investors AG in den vergangenen Jahren ein rasantes Wachstum hingelegt. Mit starken Werten und großer Kontinuität: Zahlreiche Partner der ersten Stunde sind auch heute noch mit an Bord. So auch Sebastian G. Nitsch, Mitgestalter seit dem Gründungsjahr. Anfang September hat er die Rolle des CEO bei 6B47 übernommen und will die Expansion konsequent vorantreiben. „Der Blick auf die letzten elf Jahre des Unternehmens macht uns zu Recht stolz. Was als Start-up begonnen hat, ist zu einem der führenden Immobilienentwickler im deutschsprachigen Raum gewachsen. Seit der Gründung im Jahr 2009 haben wir neben attraktiven Retail-, Büro- und Hotelflächen bereits über 4.400 Wohneinheiten in Deutschland, Österreich und Polen realisiert. Dies zeigt: Unser Weg, in gemischte Assetklassen zu investieren, ist eindeutig der richtige. Unser Schwerpunkt auf den krisensicheren Wohnbau wird auch in Zukunft maßgeblich zum Unternehmenserfolg beitragen“, so Nitsch.

Sebastian G. Nitsch ist seit September neuer CEO der 6B47.

© feelimage / Matern

Verstärkter Fokus auf Wohnbau

Aktuell hat 6B47 25 Projekte in Österreich, Deutschland und Polen in ihrer Projektpipeline – und damit rund 3.900 Wohneinheiten mit einer Gesamtwohnfläche von rund 229.000 m² in Entwicklung. Mithilfe der im April vollzogenen Kapitalerhöhung soll das derzeitige Investitionsvolumen von rund 1,6 Milliarden Euro in den nächsten zwei Jahren nahezu verdoppelt werden.

Wohnbauoffensive in Wien: 6B47 baut neuen Hotspot in Meidling

Neben dem 2,4 ha großen Stadtentwicklungsprojekt Althan Quartier im 9. Wiener Gemeindebezirk zählt das Projekt Eichenstraße zu den Großprojekten im 6B47-Portfolio. Auf einer Nutzfläche von rund 42.500 m² entsteht bis zum Jahr 2023 ein attraktiver Nutzungsmix aus Wohnen, Gewerbe, Handel und einem Hotel als nachhaltige Aufwertung für den 5. und den 12. Bezirk. Die Liegenschaft befindet sich in zentraler Lage, an der Schnittstelle von Meidling und Margareten – verkehrstechnisch hervorragend angebunden durch die Nähe zum Wiener Hauptbahnhof, dem Meidlinger Bahnhof und der Badner Bahn. Mit der Verlängerung der U2 bekommt das Projekt Eichenstraße überdies künftig die direkte Verbindung ins Herz der Stadt Wien. ■

Bezahlte Anzeige

Wir setzen neue Standards!

Von der Idee zur perfekten Immobilie!

WINNER
EUROPEAN REAL ESTATE BRAND AWARD
2017 2018 2019 2020
Strongest Brand Austria Developers

S+B GRUPPE
CREATING REAL SUCCESS

D-City
mehr als
1.000.000 m²

COMING SOON:

Bukarest
Doamnei
19.500 m²

Warschau
Widok Towers
35.000 m²

PRAG
Na Příkopě, Prag 1
15.940 m²

VISIT US ONLINE:

SB-GRUPPE.AT
SB.GRUPPE