



Allianzen

Die Herausforderungen der Immobilienbranche sind groß und werden noch weiter steigen.

Autor: Peter Engert, Geschäftsführer der ÖGNI

Wir müssen das Klima schützen, aber gleichzeitig immer daran denken, dass sich die Menschen in unseren Gebäuden auch wohlfühlen sollen. Wir müssen den Ressourcenverbrauch einschränken und Gebrautes wiederverwenden, ohne zu wissen, woher wir Gebrautes bekommen können. Die Digitalisierung hilft uns bei der Erfüllung unserer Aufgaben, ist aber für eine Firma oder ein Projekt wirtschaftlich nicht einsetzbar. Quartiere helfen, den Energieverbrauch zu optimieren und Menschen glücklich zu machen, aber nur selten steht so viel Fläche, am besten versiegelt, zur Verfügung, um ein Quartier ohne Einbeziehung anderer Eigentümer verwirklichen zu können.

Keine Einzelkämpfer

Wir können nicht mehr alles allein stemmen, es ist die Zeit gekommen, um Allianzen zu schmieden, Partnerschaften einzugehen, um die Heraus-

forderungen bestmöglich und zukunftssicher zu bewältigen. Die Zeit der Einzelkämpfer war gestern, Wissen nicht zu teilen, bringt weder den Wissenden noch die Gesellschaft weiter. Klimaschutz unter Beachtung von sozialer Nachhaltigkeit, die wirtschaftlich sinnvolle Nutzung neuer Technologien, Kreislaufwirtschaft und vieles mehr ist in Partnerschaften, im Zusammenspiel mit der Nachbarschaft deutlich besser erreichbar als im Einzelkampf.

Die ÖGNI fordert schon lange die Schaffung von Energiequartieren. Stadtviertel, die gemeinsam Energie produzieren und verbrauchen, die die nationalen Netze entlasten und dafür sorgen, Energie effizient und sicher zur Verfügung zu haben. Es gibt bereits großartige Beispiele im Neubau aber auch im Bestand – Anergienetze, die im Zuge von Sanierungen geschaffen wurden. Es ist möglich, erfüllt alle Nachhaltigkeitskriterien, ist wirtschaftlich sinnvoll und gewinnt dank der steigenden CO₂-Besteuerung auch an Bedeutung. Wenn es nicht nur einen Bestandhalter gibt, muss man mit anderen reden, verhandeln, Allianzen schaffen. Wissen und Ertrag teilen, doch der Markt ist riesig.

Digitalisierung in Gebäuden, die ESG-relevante Daten liefert, Mobilitätskonzepte ermöglicht, den Einsatz von „Predictive Maintenance“ zur Senkung der Bewirtschaftungskosten erleichtert, die Bildung

von Gemeinschaften unterstützt, für nur ein Projekt? Das ist betriebswirtschaftlich nicht argumentierbar, es braucht Allianzen und Partnerschaften, um all diese Vorteile und Chancen zu heben. Wenn das geschafft ist, werden die Herausforderungen aller Nachhaltigkeitssäulen erfüllt und der Wert aller teilnehmenden Gebäude erhöht.

Gebäude sollen die Menschen, die darin arbeiten und wohnen, glücklich machen. Denn diese Gebäude haben eine lange Bestandsdauer und sind damit werthaltig und ein wichtiger Beitrag zum Schutz unserer Welt. Menschen brauchen Plätze für Begegnung und Kommunikation, Infrastruktur, in den Städten Begrünung als Maßnahme zur Erreichung der Klimaresilienz und vieles mehr. All diese Maßnahmen sind für Investoren und Banken risikorelevant, aber sie wirken nur dann, wenn sie in Abstimmung mit der Nachbarschaft realisiert werden. Auch hier gilt es, Allianzen innerhalb der Nachbarschaft zu bilden, um gesamtheitlich vorzugehen – wenn jeder unabgestimmt irgendetwas macht, wird es nicht funktionieren.

Vieles ändert sich, eine neue Generation beginnt mit der Arbeit, Covid hat unseren Umgang mit Büro und Kommunikation verändert und es ist gut so, denn Veränderung bedeutet Leben. Allianzen bilden, um Herausforderungen zu bewältigen, mag für viele auch neu und ungewohnt sein, aber es zahlt sich aus. ●