

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

GUIDE FÜR IMMOBILIENPROFIS

1. HJ·2018

#1 TREND GUIDE

Europas schlauestes Gebäude

**Investment: Was kommt
als Nächstes?**

**Microwohnen in der Stadt –
urban wohnen am Land**

**IoT im Gebäude – Achtung
Datenschutz!**

**Digitale und analoge
Makler in einem**

ZIELORIENTIERT

Vermittlung | Verwaltung | Bewertung | Baumanagement

www.ehl.at

Wir leben
Immobilien.



DER WOHNPAK IM DRITTEN.

AM FRED-ZINNEMANN-PLATZ

TRIENNA
LIVING

PARK LIFE

WOHNERLEBNIS
INKLUSIVE
WOHLBEFINDEN

RENTABEL UND ZUKUNFTSSICHER INVESTIERT:

- WOHNUNGEN BEREITS AB 39m²
- GÜNSTIGE VERKEHRS- LAGE IN CITYNÄHE
- JEDE WOHNUNG MIT LOGGIA/BALKON
- BESTENS VERMIETBAR
- FITNESS/WELLNESS IM HAUS
- BEREITS BEZUGSFERTIG

HWB Ø22 kWh/m²a

www.trienna.at | ☎ +43 1 33146-47

developed by **BAI**

Heimo
Rollett,
Chefredakteur



DER DRITTE MANN IST EINER ZU VIEL

Jetzt liegt vor Ihnen der neue Trendguide der IMMOBILIENWIRTSCHAFT, Sie fragen sich, was das nun wieder soll, und ich will Ihnen eigentlich etwas über die Historie der Tauschgeschäfte erzählen. Okay, der Reihe nach:

Presseaussendungen abzutippen und tägliche News über Spatenstiche finden wir nicht so prickelnd. Im neuen Trendguide der IMMOBILIENWIRTSCHAFT sortieren wir die großen Themen, bieten einen Überblick zu den wichtigen Entwicklungen am Markt. Den Rest lassen wir weg. Eine Navigationshilfe im Overkill der Informationen. Und damit Schluss mit dem Internen und hin zu den Inhalten.

Die Zeit der Banken und Tresore scheint vorbei, vielleicht auch die der Notare. Bis heute gab es Tausende Jahre lang nur eine sinnvolle Möglichkeit, einen Tausch – etwa ein Stück Land gegen Geld – sicher nachvollziehbar zu machen: Es brauchte einen Dritten. Einen Zeugen, einen Notar, der eine mündliche Abmachung bestätigte, oder einen schriftlichen Vertrag, der dann an einem sicheren Ort verwahrt wurde. Genau diese Funktion kann eine Blockchain übernehmen. Sie macht das vor allem deutlich sicherer als dies mit Zettel und Papier der Fall war. Vereinfacht kann man sich einen Eintrag in eine Blockchain als Vertrag

vorstellen, der dann millionenfach auf Servern rund um den Globus gespeichert ist. Wie die einzelnen Rechner miteinander verbunden sind, ist nicht nachvollziehbar. Das heißt: Einmal etwas eingetragen, ist es unauslösbar dokumentiert.

Was bedeutet das für die Immobilienwirtschaft? Die Idee des Grundbuchs ist im Prinzip nichts anderes als eine „analoge“ Blockchain. Lauter Einträge. Bloß kann da – etwa in Teilen Rumäniens – mal ein Zettel fehlen oder die Schrift unlesbar ausgebleicht sein ... Brand, Fälschung usw. sind ebenso möglich. Das Grundbuch lässt sich relativ einfach in eine sichere Blockchain umwandeln. Erste Pilotprojekte gibt es bereits in der Ukraine, in Slowenien, Schweden, Indien, Brasilien, Russland und Dubai. Aber auch ganz simple Immobilienvermittlungen können über eine Blockchain organisiert werden – bei Averspace in Singapur schließen Mieter und Vermieter so ihre Verträge ab, Chromaway in Schweden verkauft so Häuser. Man kann auch große Investments stückeln und der Welt als Anlage anbieten, wie es Atlant, Latoken, Real, conda und swissrealcoin machen. Automatisierte, also sich selbst generierende, Verträge sind eine weitere Stufe dieser Technologie – spannend etwa für den Gebäudebetrieb.

Blockchain ist nur eine Spielart der Digitalisierung, von der aktuell viele Trends ausgehen. Sie steht derzeit im Mittelpunkt vieler Trends. Die wichtigsten haben wir für Sie auf den nächsten Seiten zusammengefasst – viel Spaß beim Schmökern!

Richtwertmietzins:
über die
Zulässigkeit des
Lagezuschlags
EXPERTEN-
KOMMENTAR

Seite 34

In österreichische
Wohnhäuser zu
investieren zahlt sich
seit Jahren aus – ein
EXPERTEN-
KOMMENTAR

Seite 35

**194.208
EURO**

**DURCHSCHNITTSPREIS
DER 2017 IN ÖSTERREICH
GEKAUFTEN WOHNUNGEN.**

INVESTMENT

TREND #3

**ANLAGETRENDS
IM ÜBERBLICK**

Wie viel darf eine Vorsorgewohnung
kosten, und wie viel lässt sich
damit verdienen? Aktuelle
Markttendenzen übersichtlich
zusammengefasst.

Seite 16

**DIE ONLINEPREIS-
VERHANDLUNG
FÜHRT DURCH-
SCHNITTLICH ZU**

25 %

**HÖHEREN
VERKAUFS-
PREISEN.**

Seite 22

VERMARKTUNG

TREND #5

**DIE ZUKUNFT DES
IMMOBILIENMAKLER**

Ein deutsches Vermarktungsmodell
zeigt, wie man digitale Tools mit
klassischen Dienstleistungen
kombiniert.

Seite 22

Trend- karte

Ihr Überblick über
die aktuellen Trends am
Immobilienmarkt.

TREND #2

HOTELTRENDS

Es wird bunter und lifestyliger!
Außerdem integrieren immer mehr
Hotels Co-Working-Flächen.

Seite 10

Die Verhüttelung
am Land darf
nicht gefördert,
der Leerstand
hingegen soll
belebt werden.
EXPERTEN-
KOMMENTAR.

Seite 32

TREND #4

DAS URBANE DORF

Der Gegentrend zur Urbanisierung:
Immer mehr Leute wollen urban
am Land wohnen.

Seite 18

TREND #7

DAS DIGITALE GEBÄUDE

In Berlin entsteht das
intelligenteste Bürohaus Europas.
Das geht nur mit einem neuen
Team.

Seite 30

DEVELOPMENT

TREND #1

MICROWOHNEN

66 Ideen, wie man mit wenig
Platz glücklich wird.

Seite 06

TREND #9

NEUE ARBEITS- WELTEN

Es geht nicht nur um neue
Räume, sondern um eine neue
Unternehmenskultur.

Seite 36

DIGITALISIERUNG

TREND #7

DATENSCHUTZ- GRUNDVERORDNUNG

Vorsicht, im Gebäudebetrieb fallen
versteckte personenbezogene
Daten an!

Seite 26

VON 350
ERFOLGREICHEN
INNOVATIONEN
SIND NUR

2%

IN INSTITUTION-
NELLEN SITZUNGEN
ENTSTANDEN.

Seite 36

TREND #6

REINIGUNG 2.0

Wie die Digitalisierung die
Reinigung verändert.

Seite 24

BETRIEB

TREND #10

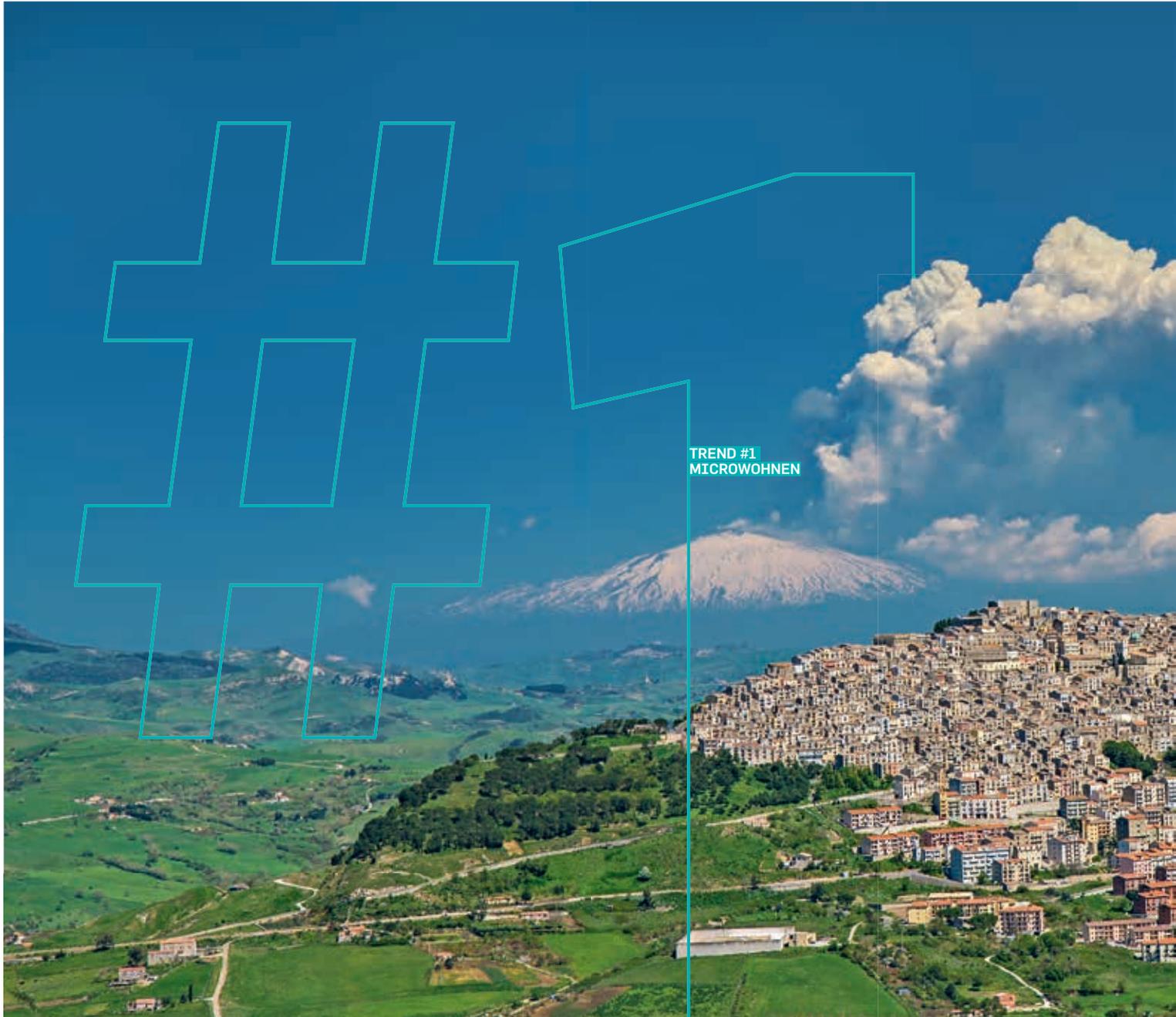
WAR FOR TALENTS

Weniger Jobs aufgrund der
Automatisierung? Nein, und
außerdem suchen viele Teile der
Immobilienbranche händeringend
nach Fachleuten.

Seite 38

Wie soll man mit einem
Vertrag umgehen, der
eine Immobilie vor
ominösen Flussgeistern
schützen soll?
EXPERTENKOMMENTAR

Seite 33



TREND #1
MICROWOHNEN

MICRO WOHNEN

Wohnen auf kleinem Raum – das liegt im Trend. Aber wie gelingt das? Daniel Fuhrhop hat in einem neuen Buch 66 Raumwunder gesammelt.



Das sizilianische Gangi wurde 2014 zum schönsten Dorf Italiens gewählt. Unkonventionell ist die Aktion der Gemeinde: Sie verschenkt dort Häuser.

Platz schaffen und Platz besser nutzen – so lautet der rote Faden des neuen Werks von Daniel Fuhrhop, der schon vor Jahren mit seiner Forderung „Verbietet das Bauen“ für Aufsehen gesorgt und für den intelligenten Umgang mit Bestandsimmobilien plädiert hat. Dass 50 deutsche Gemeinden jungen Menschen Bargeld zahlen, wenn sie ein altes, leer stehendes Haus kaufen, darüber berichtete Fuhrhop schon in der IMMOBILIENWIRTSCHAFT vor drei Jahren („Jung kauft alt“, Ausgabe 2|2015). Ideen wie diese finden sich auch in seinem neuen Buch – und zwar einige. 66 Mini-Kapitel hat er zusammengestellt, etwa, wie man in der eigenen Wohnung mehr Platz schafft, was man

mit den Nachbarn teilen kann, welche Modelle es für das Zusammenwohnen unterschiedlicher Gruppen (zum Beispiel Generationen) gibt etc.

Da wären natürlich die neuartigen Möbel für kleine Wohnungen: das Bett, das Richtung Decke verschwindet; der Billardtisch der belgischen Firma Fusion-table, der locker einer Familie zum Essen dient; Tische, die zu Sitzen werden; oder ein Bett, das unterhalb ein kleines Fitnesscenter mit drei Geräten verbirgt. Fuhrhop berichtet über neu interpretierte Einlegerwohnungen und Raumsonden, Tiny Houses zwischen Bungalow und Camping-Feeling. Erste Wohnjoker werden in Wien bereits gebaut, also „Schalträume“ zwischen zwei Wohnungen, die mit simplen baulichen Maßnahmen je nach Bedarf zur einen oder zur anderen Einheit zugeschaltet werden. Solche Jokerzimmer können sich auch im Gang (einer größeren Wohnhausanlage) befinden – ein eigenes Reich für Oma oder für den pubertierenden Computernerd.

Zu dir oder zu mir?

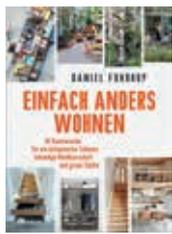
Aber Vorsicht! Fuhrhop nennt in dem Buch viele konkrete Beispiele, Interessierte werden daher recht viel Zeit mit dem Nachsurfen verbringen. Etwa für Bilder der Werbeagentur Helderagroen im niederländischen Haarlem, die sagt: Am Tag arbeiten wir, danach brauchen wir unsere Büroräume ja nicht. Also werden die Tische auf die Seite geschoben und die Agentur wird plötzlich ein Yogastudio. Ähnliche Modelle gibt es schon, wenn der Arbeitsplatz, der nicht genutzt wird – meist über Internet-Plattformen – geteilt wird. Ja, selbst Homeoffice wird schon „geshared“: Bei „Homeoffice away from home“ arbeiten Freunde oder Kollegen für ein paar Stunden gemeinsam.

Ein großer Bereich des Buchs ist den verschiedenen WG-Formen/Clusterwohnungen/Co-Living gewidmet (inklusive Senioren-Varianten) und auch dem Thema Nachbarschaft. Oft gibt es auch hilfreiche Tipps für die Praxis – etwa zum Entrümpeln.

>



Selbst große Hersteller wie Bulthaup haben auf den Trend, Platz zu optimieren, reagiert.



DAS BUCH EINFACH ANDERS WOHNEN

Ausufernde Städte, öde Wohnsiedlungen, Vereinsamung – was unsere Städte brauchen, sind intelligente und originelle Formen des Wohnens. Daniel Fuhrhop hat dazu 66 Ideen gesammelt und sie kurzweilig zusammengefasst. Die Produktion des Werks wurde übrigens von oekom crowd, der Crowdpublishing-Plattform des oekom verlags, mit über 2.600 Euro unterstützt.

Daniel Fuhrhop, „Einfach anders wohnen. 66 Raumwunder für ein entspanntes Zuhause, lebendige Nachbarschaft und grüne Städte“, 128 Seiten, Klappenbroschur, ISBN 978-3-96238-016-8, 14,40 Euro. Auch als E-Book erhältlich.

Ein Minihaus zum Mitnehmen: Innovative Produktentwicklungen wie Microloft aus der Steiermark werden geliefert und einfach aufgeklappt. Es gibt das Microloft in zwei Größen, 48 und 69 Quadratmeter stehen derzeit zur Verfügung.



>

Airbnb auf Italienisch

Zwei Inputs aus Italien: Idee Nummer 57 hat eine URL für jene parat, die sich im malerisch gelegenen sizilianischen Ort Gangi ein Haus schenken lassen wollen. Dort stehen so viele Immobilien leer, dass die Gemeinde sie verschenkt – man muss aber 5.000 Euro Kautions zahlen, die verfällt, sollte man nicht innerhalb von drei Jahren beginnen das Haus zu renovieren. Die andere italienische Entdeckung: Leer stehende Häuser oder Wohnungen wurden zu Hotels bzw. Alberghi aufgemotzt und sind über eine Vermarktungsplattform im Internet buchbar – ähnlich wie es die Wiener Grätzlhotels gemacht haben, nur viel größer und in ganz Italien. Mehr als 80 Hotels sind durch diese Vernetzung in mitunter fantastischen Zentrumslagen entstanden. ■



Möblierungsvorschläge



Fotocredits: August Lechner, Philipp Derganz

WOHNEN: NAHE AM GRÜNEN PRATER UND DIREKT AN DER U2

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

- Moderne, unmöblierte Mietwohnungen von 45-65 m², 2-3 Zimmer, Balkon/Terrasse
- Hochwertige Ausstattung, Fußbodenheizung, Markenküche
- Concierge, Outdoor-Pool, Wellnessbereich, Lobby & Parkgarage in der Anlage
- Nahe der Wirtschaftsuniversität und 8 Minuten ins Zentrum

Miete: ab € 785; BK: ab € 114; HK: ab € 27 (inkl. Ust.)

HWB = 24 kWh/m²a (gem. EA vom 13.11.2011)

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





„Sie müssen unbedingt auch unsere Hotels kennenlernen. Die sind in echt noch besser als U2 in den Neunzigern“, tönt es auf der Website von penta Hotels. Das ist eine Ansage!

TREND #2
HOTEL

HOTEL

KEINE IMMOBILIENART
IST TRENDS SO SEHR
UNTERWORFEN WIE HOTELS.
SIE SPIEGELN DEN LEBENSSTIL
DER GESELLSCHAFT WIDER.

TRENDS

Das Barometer der Konjunktur: Anhand der Auslastung von Hotels lässt sich hervorragend ablesen, welche Märkte sich gerade im Aufschwung befinden, wo es heikel ist und welche Zielgruppen wie viel Geld haben. Der Zyklus, in dem die Häuser neue Möbel, neue Speisen und neue Gesamtkonzepte präsentieren müssen, wird immer enger. Aktuell geht der Trend Richtung mehr Lifestyle, gemischte Nutzung von Flächen (etwa in der Lobby oder in Form einer Integration von Co-Working) sowie neue Produkte – servicierte Apartments für längere Aufenthalte. Freilich hinterlässt auch die Digitalisierung ihre Spuren: Buchung und Check-in werden automatisiert und damit effizienter, und selbst Zimmer kommen heute als „smart“ daher. Der Gegentrend: Ecken und Räume, in denen man abschalten kann und wieder geerdet wird.



DIESE EXPERTEN ERKLÄREN DIE TRENDS AM HOTELMARKT:

1. Martina Maly-Gärtner, Chief Operating Officer, Arabella Hospitality SE
2. Martin Schaffer, Managing Partner, MRP hotels
3. Lukas Hochedlinger, Managing Director Central & Northern Europe, Christie & Co



Die Zimmer werden tendenziell kleiner, dafür smarter und gemütlicher. Interior Design spielt dabei eine wesentliche Rolle.



Bei Yotel checkt man digital ein. Das kommt dem Betreiber günstiger, das merkt man dann auch beim Zimmerpreis.



MEHR EFFIZIENZ

Yotel ist laut Eigendefinition ein erschwingliches Luxushotel. Das geht, wenn der Betrieb auf Effizienz getrimmt ist und weitgehend digital unterstützt wird. „Von der Buchung bis zum Check-in kann der Prozess digitalisiert werden, auch kleine, aber dafür hochwertige Zimmer liegen im Trend“, erklärt Lukas Hochedlinger. Während effiziente Abläufe beim Personal dem Kunden verborgen bleiben, macht sich das Zeitalter des Smartphones etwa bei der Ankunft bemerkbar. „Der mobile Check-in wird sich in den nächsten fünf Jahren durchsetzen“, ist Martina Maly-Gärtner überzeugt. „Somit verschwinden die großen Rezeptionstresen und werden nunmehr zu Service Points. Dass nicht funktionelle große Lobbys ein Tabu geworden sind, hat man schon in den neuen Hotelkonzepten erkannt“, so Maly-Gärtner weiter.





Open Space für Gäste und Mitarbeiter der umliegenden Firmen im Quartier Belvedere Central.

BELEBTERE LOBBYS

Was die Lobby immer schon konnte: Ein Platz für vieles sein – zum Austausch, zum Warten, zum Arbeiten, zum Genießen ... Und genau das wird aktuell verstärkt. Die Lobby ist weniger Ankunftsbereich (siehe Effizienz), sondern Raum für soziale Interaktion, für Halb-Öffentliches.

Mit Geschäftspartnern quatschen oder einfach die Zeit verwuzzeln – die Lobby macht's möglich.



Offene Gestaltung des Empfangs- und Restaurant-Bar-Bereichs im neuen Novotel Wien Hauptbahnhof über zwei Stockwerke.



Wellness und Fitness bleiben als Gegenpol zur Arbeit bedeutend.



SICH GUT FÜHLEN

Gearbeitet wird überall, deswegen muss es auch Zonen geben, in denen man ganz für sich ist und sich wieder erden kann. „Wellbeing steht wieder im Vordergrund“, weiß Martina Maly-Gärtner. Bei Hotelkonzepten werde darauf geachtet, dass die Gäste auch wieder Energie tanken können. Hotelzimmer müssen Gemütlichkeit vermitteln, aber zugleich funktionell bleiben, gesundes Essen und Sport- und Wellnessangebote sind ebenso wesentlicher Bestandteil. „Man wird hierzu auch künftig eine Änderung in der Konzeption von Fitnessräumen sehen. Aber lokale Einflüsse spielen eine große Rolle, um dieses Gefühl vermitteln zu können“, so Maly-Gärtner. (vgl. Trend zur Regionalität auf Seite 18).

CO-WORKING IM HOTEL

Hotel und Co-Working, die beiden vertragen sich gut. Martina Maly-Gärtner: „Co-Working-Zonen können sehr gut an öffentliche Zonen eines Hotels anschließen bzw. eine Teilfläche des Objekts im Sinne von Mixed-Use-Konzepten einnehmen.“ Oft stünden für die Gäste verschiedene Bereiche zur Verfügung – eine ruhige Zone für ein Telefonat, ein Meetingraum für eine Runde von vier bis acht Kunden oder einfach nur Computer-Desks. Der Serviceaspekt kann ideal durch das Hotel abgedeckt werden.



Arbeit, Wohnen, Freizeit – alles verschimmt. Im Hotel Schani in Wien gibt es fixe Co-Working-Plätze, das Pop-up-Hotel Lovelace in München heißt dezidiert Mitglieder und Nicht-Mitglieder willkommen.



Das Hotel Schani in Wien ist nicht nur innovativ, weil es schon von Anfang an Co-Working-Flächen anbot, hier kann man auch in Bitcoin zahlen.





Hat den Puls der Stadt schon recht früh aufgegriffen: Das Hotel Daniel in Wien.

MEHR LIFESTYLE

Ob spontane DJ-Sessions, Lesungen oder Partys: City-Hotels spiegeln einen Lebensstil wider, und das wollen sie auch zeigen. Ganze Marken sind aus diesem Trend heraus entstanden, die häufig im Budget- oder Midscale-Bereich als Franchise weitergegeben werden. „Diese sind mit Nachdruck auf der Suche nach neuen Projekten, sowohl die Markengeber als auch die Pachtgesellschaften“, weiß Martin Schaffer.



Jaz in the City ist die Lifestyle-Marke der Deutschen Hospitality. Sie bietet laut Eigenbeschreibung „ein cooles, modernes Design der Zimmer, einen perfekten Service und die neuesten Trends aus der lokalen Food- und Drinks-Szene.“ Die lokale Musik- und Kulturszene wird im Betrieb integriert.



Party gehört dazu! Wo am Vormittag noch Meetings waren, wird am Abend gefeiert.



IG Immobilien war eine der Ersten, die Apartments für längere Aufenthalte produzierte. In Amsterdam wurden aufgrund der hohen Nachfrage Büros zu Apartments umgewandelt.



Harry's Home verspricht dem Gast, dass Langzeit-Aufenthalte in Serviced Apartments um bis zu 30 Prozent günstiger kommen.

LÄNGER BLEIBEN

Ganz im Trend liegt auch, dass immer mehr Menschen länger bleiben wollen als nur ein paar Nächte, sei es aus beruflichen oder privaten Gründen. Servicierten Apartments und Microliving-Produkten gehört die Zukunft – allerdings auch mit kleineren Grundrissen, Martin Schaffer hält Größen zwischen 25 und 30 Quadratmeter für optimal.



Bei Accor gibt es eine Bibliothek der Dinge. Man wählt aus und nimmt sich seine individuellen Gegenstände mit in sein Apartment auf Zeit.

STARKER PARTNER



DIE WOHNKOMPANIE ist Ihr bonitätsstarker Partner für Wohnungsbau. Unsere Neubauprojekte erfüllen alle Ansprüche an ein perfektes Immobilien-Investment: attraktive Lagen, nachhaltige Renditen und stabile Wertzuwächse. Direkt vom Bauträger, solide gebaut und top-ausgestattet.

DWK DIE WOHNKOMPANIE GMBH, Löwelstraße 12/2/10, 1010 Wien, 01/890 51 04, WWW.WOHNKOMPANIE.AT



DIE WOHNKOMPANIE
Wir entwickeln Lebensräume

INVEST MENT TRENDS



TREND #3
MARKTTENDENZEN

ZINSHÄUSER

1 Mrd. Euro

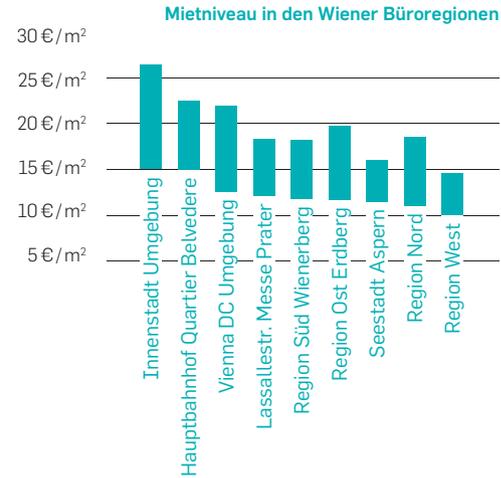
IMMER TEURER – ES WIRD TROTZDEM GEKAUFT

Der Zinshausmarkt in Wien brummt noch immer – ein Phänomen. Die Investoren haben nach wie vor hohes Interesse an den Häusern, bloß der Markt wird immer kleiner. Otto Immobilien rechnet in seinem Zinshaus-Marktbericht vor, dass 2017 Objekte im Wert von 982 Millionen Euro verkauft wurden – und da kommt noch einiges dazu, denn noch lange sind nicht alle Deals verbüchert. Zum dritten Mal in Folge werde also die Milliardengrenze gesprengt. Rendite scheint für die Investoren nicht immer ausschlaggebend zu sein, denn selbst in den – aus Ertragssicht – wenig interessanten Bezirken 8. und 9. hätten die Mindestpreise seit Herbst um 26 Prozent zugelegt. Wer hat so viel Geld? Unternehmen. Sie machen laut Otto zwei Drittel aller Käufe und rund 50 Prozent aller Verkäufe aus.

BÜRO

Wie viel Bürofläche in Zukunft gebraucht wird, weiß keiner. Immerhin schaffte es Wien als Standort, die Spitzenmiete für Büros seit 2009 erst zu steigern (was für Investoren gut ist) und nun recht konstant zu halten.

Quelle: EHL Immobilien



RETAIL

ERÖFFNUNGEN VON EKZ UND FMZ 2012: 190.000 m² 2018: 33.500 m²

Schluss mit lustig. Einkaufszentren (EKZ) und Fachmarktzentren (FMZ) waren lange Zeit sehr beliebt unter den Investoren. Der Onlinehandel und die damit einhergehende Logistik hat aber einiges an Fantasie für dieses Segment genommen. Und ganz real: Noch nie wurde in den letzten Jahren so wenig in diesem Bereich eröffnet wie heuer. Das wird sich so schnell auch nicht ändern.

Quelle: CBRE, Zahl für 2018 ist eine Schätzung, Zahlen beziehen sich auf Österreich

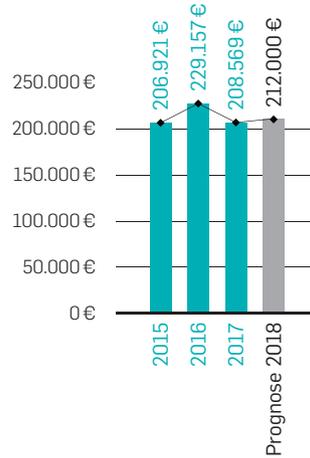
WOHNUNGEN

194.208 Euro

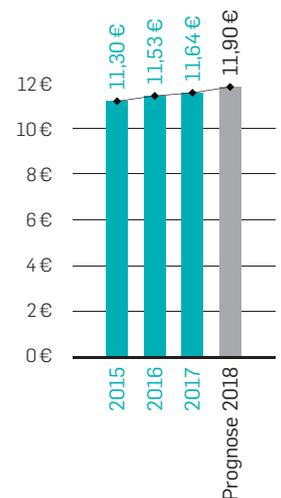
DURCHSCHNITTSKOSTEN FÜR EINE ÖSTERREICHISCHE EIGENTUMSWOHNUNG 2017

Es werden mehr Eigentumswohnungen gekauft, die Preise steigen aber auch an. Wie immer bei Immobilien muss man aber unterscheiden, von welchem Markt, welcher Lage man spricht. In Oberösterreich, Salzburg und Vorarlberg geht die Anzahl der gekauften Immobilien zurück, analysiert RE/MAX Austria in einem Vergleich der Daten von 2016 und 2017. Auch die Zuwachsraten der sechs anderen Bundesländer flachten ab, „das heißt, in Summe ist die Anzahl der verkauften Wohnungen weiter gestiegen. Die Preise haben in allen Bundesländern außer Tirol zugelegt, aber insgesamt ist eine deutliche Beruhigung erkennbar“, erläutert der Geschäftsführer von RE/MAX Austria, Bernhard Reikersdorfer.

Durchschnitts-Nettopreis einer Vorsorgewohnung in Wien



Durchschnittlich erzielbare Nettomietpreise pro Quadratmeter bei Erstbezugswohnungen



VORSORGEWOHNUNGEN

Wohin mit dem Geld? In Immobilien, in Vorsorgewohnungen. „Das Interesse der Österreicher an Veranlagungen in Wohnimmobilien ist auf einem absoluten Rekordniveau“, erklärt David Breitwieser, Leiter der Abteilung Wohnimmobilien bei EHL Immobilien. „Die durchschnittliche Größe der Vorsorgewohnungen ist kontinuierlich gesunken und wird 2018 nur mehr bei ca. 51 Quadratmeter liegen.“

Quelle: EHL Immobilien



QUARTIER BELVEDERE CENTRAL

Büro- und Geschäftsflächen

Flexibel und hochwertig

Direkt beim Hauptbahnhof Wien

WHERE BUSINESS MEETS THE CITY.

www.qbc.at

VERMIETUNG UND VERKAUF BÜRO- UND GESCHÄFTSFLÄCHEN
Inge Bacovsky: T: +43 50 626 8866, E: office@qbc.at



Das urbane Dorf



TREND #4
STADT- UND LANDPLANUNG

Es ist quasi der Gegentrend zu Globalisierung und Urbanisierung: die Wiederentdeckung des Regionalen. Erste Initiativen versuchen, den ländlichen Raum wieder zu attraktiven Lebensgebenden zu machen.



Unseren Kindern lesen wir Bauernhofbücher vor, erzählen ihnen von der Idylle am Land und setzen sie in den Spielzeugtraktor – am Spielplatz mitten in der Stadt. Über dieses Stadt-Land-Paradoxon haben wir schon ausführlich berichtet (siehe zum Beispiel IMMOBILIENWIRTSCHAFT 3|2016 – auch online), ja die Mehrheit der Österreicher will gar nicht in der Stadt leben. Kommt es zur Renaissance der Provinz?

Der Drang aufs Land wird bei aller Urbanität auch immer stärker und mit einem flexibleren Berufsalltag und technologischen Fortschritten auch immer leichter umsetzbar. Claudio T. arbeitet als Pilot. Sein Arbeitsablauf: Sechs Tage steuert er einen Privatjet durch die Lüfte, danach hat er fünf Tage frei, und die verbringt er bei seiner Familie in der Obersteiermark. Letztes Jahr sind sie von Graz ins Ennstal gezogen, haben dort ein Haus gekauft und sind keine zehn Minuten

Die asiatische Hotelkette Hotel Jen (zehn Häuser gibt es aktuell) hat ihr Food-Konzept glokalisiert. Sie will ausschließlich lokal angebaute Produkte verwenden, um damit authentische Geschmacksrichtungen zu schaffen. Statt Glutamat-Sandwiches gibt es etwa Jen's Signature Burger, doppelt knusprig gebratenes Huhn mit Parmesan, Char Kway Teow – gebratene Nudeln nach Jen Art, und Cheesecake in a Jar, Topfenkuchen mit Gebäck und Blaubeertopping. Durstige Gäste erwartet ein Bier-Milchshake oder ein Cocktail namens China Lady mit hochprozentigem Shoshu. Alkoholfreie Alternativen liefern die Mocktails Piña Kale-ada mit Bananen-, Apfel- und Grünkohlsaft sowie Kokoswasser oder Tea Time in Tanglin mit Pfefferminztee, Rosmarin und Zitronensaft. So kosmopolitisch kann lokale Küche sein.



von den Großeltern entfernt. Auch für Christoph F. hat sich sein Leben verändert, seitdem er seinen Lebensmittelpunkt von Wien ins Salzkammergut verlegt hat. Obwohl er mittlerweile wieder bei einer Wiener Bank arbeitet, will der 35-Jährige

nicht mehr weg aus der Idylle. Drei Tage in der Woche ist er im Wiener Büro präsent, zwei Tage macht er Homeoffice mit Blick auf den See, dann verbringt er das Wochenende beim Skifahren oder Wandern vor der Haustüre.

Visionäre und Selbstbewusste

Einzelfälle? Bestimmt. Trendsetter? Gut möglich. Ein Revival der Dörfer wäre darüber hinaus wünschenswert, denn aktuell stehen in vielen ländlichen Gegenden Wohnungen, Einzelhandels- und Produktionsflächen zunehmend leer, umgekehrt fehlt es in den städtischen Boom-

Regionen an ausreichenden Flächen und insbesondere an bezahlbarem Wohnraum. Öffentliche Gebäude wie Schulen oder Krankenhäuser werden auf dem Land geschlossen, sind aber an anderer Stelle mit sonst anderweitig einsetzbaren Steuergeldern neu zu errichten. Familien werden von stetig steigenden Immobilienpreisen an den Stadtrand oder in die Umgebung gedrängt, neue mitunter zersiedelte Speckgürtel und Schlafstätten entstehen.

Umgekehrt ermöglichen es Technologien wie Breitband, dass mehr von zu Hause aus gearbeitet wird. Die Arbeit entkoppelt sich immer mehr vom Ort. Wobei, die Technologie sei gar nicht so entscheidend für die Urbanisierung des Dorfes, glaubt der Zukunftsforscher Matthias Horx. „Gerade die Wissensgesellschaft eröffnet dem Neo-Lokalen neue Märkte und Chancen, sowohl im Boom der Lebensqualität (von Biolandbau bis Gourmet-Bauernhof) als auch im menschlichen Beziehungswesen (von Gesundheits- und Therapieleistungen bis zu Sport und Naturerleben). Design, Kultur und Kunst sowie die Gastronomie können gerade in der tiefsten Provinz die entscheidende Rolle spielen“, schreibt Horx in einem Text zur progressiven Provinz.

Für den Wechsel zum Dorf 2.0 brauche es lokale Visionäre, charismatische Bürgermeister, die die Welt gesehen haben und ein Best-of in ihre Heimat mitbringen. Weitere Voraussetzungen: Selbstvertrauen und Offenheit.

Weltkärntner

Die Macher und Unterstützer der „Initiative für Kärnten“ könnten so jemand sein. Da haben sich einige (Exil-)Kärntner zusammengetan, um den geografisch fantastisch gelegenen Teil Österreichs auch kulturell und gesellschaftlich fit und lebenswert zu machen. „In der Welt zu Hause - in Kärnten daham!“ steht auf der Website (www.fuer-kaernten.at) der unabhängigen Plattform, und in der Mission heißt es unter anderem: „Die ‚Initiative für Kärnten‘ soll ein Signal nach innen und außen sein, dass wir bereit sind, unser Schicksal selbst in die Hand zu nehmen und einen persönlichen Beitrag zu leisten, damit unser Kärnten wieder jenen Stellenwert in Europa erhält, der ihm zusteht (...) Für ein neues, offenes, initiatives, selbstbewusstes und innovatives Kärnten!“ Die Initiative organisiert Events, fördert Ausbildungen, ihre Website erzählt Rückkehrer-Stories und enthält eine Jobbörse.

>

8-PUNKTE-PLAN: LÄNDLICHEN RAUM STÄRKEN – METROPOL- REGIONEN ENTLASTEN

Quelle: RICS

1. Grundlagen bereitstellen: Breitbandversorgung und Mobilfunk ausbauen
2. Ländliche Räume erhalten: Wichtige Infrastrukturen sichern
3. Aufenthalts- und Lebensqualität steigern: Ortskerne revitalisieren und Zentren stärken
4. Identität durch Immobilien stiften: Gesicht zeigen und regionalen Charakter bewahren
5. Baunutzungsverordnung umsetzen: Aktive Immobilien- und Bodenpolitik betreiben
6. Neue Immobilienformen entwickeln: Generationenwohnen, Dorfladen 2.0 oder Co-Working im Landgasthof ermöglichen
7. Homeoffice nutzen: Moderne Arbeitsmethoden fördern
8. Steuerliche und finanzielle Möglichkeiten etablieren: Anreize für Ortskernrevitalisierungen schaffen



>

Trotzdem kämpft die Plattform damit, die richtigen Leute zu mobilisieren, wie ein Blogbeitrag von Heide Pichler-Herritsch zeigt (siehe Kasten). Pichler-Herritsch arbeitet als Tourismusberaterin, vielleicht trifft deswegen auch der Slogan der Initiative „In der Welt zu Hause – in Kärnten daham!“ so gut auf sie zu. Überhaupt spielt der Tourismus eine Schlüsselrolle in der Geisteshaltung der mondänen Provinz. Selbst das kleinste Bergdorf ist heute kosmopolitisch genug, um mit Touristen umzugehen – und trotzdem seine lokalen Besonderheiten, Werte und Traditionen zu behalten. Keine Branche im ländlichen Raum sei so international aufgestellt wie der Tourismus, meint Alexander Seiz, Stuttgarter Geschäftsführender Partner von Kohl & Partner (einem internationalen Beratungsunternehmen, dessen Gründer Manfred Kohl in Kärnten lebt). Nichts liege laut Seiz also näher, als Glokalisierung als neue Chance für den ländlichen Raum und den Tourismus zu begreifen.

Gegensätze können zur Synergie führen

Eine andere aktuelle Initiative richtet sich an die Politik. Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) hat unter dem Titel „Ländlichen Raum stärken – Metropolregionen entlasten“ einen 8-Punkte-Plan erstellt. „Wir erleben einen stetigen Zuzug in die Städte, es wurde in den letzten Jahren sehr stark auf die Stadtentwicklung fokussiert. Da blieb die Entwicklung im ländlichen Raum trotz des immensen Potenzials in manchen Regionen auf der Strecke. Hier wird oft gern vergessen, dass die Gegensätze von Stadt und Land Synergie-Effekte bieten und einen mindestens gleichwertigen Stellenwert für Staat und Gesellschaft haben“, meint Frank Brün, Vorstandsvorsitzender der RICS Österreich. Notwendig sei aber die Umsetzung eines Maßnahmenbündels, unkoordinierte Solo-Aktionen wären wirkungslos. ■

BLOGEINTRAG DER INITIATIVE FÜR KÄRNTEN: EINMAL RUND UM DIE WELT ZURÜCK NACH KÄRNTEN

von Heide Pichler-Herritsch

Ich habe während und nach dem Studium in Wien alle Gelegenheiten genutzt, ins Ausland zu gehen, habe in Italien, Spanien und den USA Zusatz-Ausbildungen gemacht und für internationale Konzerne gearbeitet. Nach 15 Jahren war die Zeit für mich reif, das spannende und vielfältige Familienunternehmen (Handel, Hotel, Tourismus) am „Ende der Welt“ in Heiligenblut zu übernehmen und zu entwickeln.

Am meisten gefreut habe ich mich auf das Gestalten-Können im eigenen Unternehmen. Mittlerweile habe ich nach 17 Jahren am Berg meine Firmen-Anteile an meinen Bruder übergeben und bin zu meinem Mann an den Wörthersee gezogen, um neue unternehmerische Projekte umzusetzen.

Ist Kärnten zu bequem?

Ich habe völlig unterschätzt, wie lange hier Entwicklungen dauern, wie schwierig es ist, Mitstreiter zu finden. Was der Gast als „Kärntner Leichtigkeit“ erlebt, ist im geschäftlichen Umfeld einfach nur „Bequemlichkeit“. Ich vermisse den Biss, die Leidenschaft, die Zielstrebigkeit, die Professionalität, das gemeinsame Entwickeln, den Mut, Dinge auszuprobieren, Neues anzunehmen.

Solche Leute braucht Kärnten dringend und solche Leute brauchen gute Jobs und ein förderndes, positives Umfeld, unterstützende Rahmenbedingungen und vor allem eine Kreativitäts-, Leistungs- und Unternehmer-positive Grundhaltung. Der Rest kommt dann ganz von selbst – das Leben hier ist sonst sehr angenehm.



Heide Pichler-Herritsch ist Teil des Netzwerks Initiative für Kärnten.



Trllple©ZOOM/PAT ihl ZOOM VPA

QBC Bauteil 1 & 2 |1100 Wien



ihl ZOOM VPA

HoHo Wien |1220 Wien



© cetus-Baudevelopment-GmbH-u-cy-architectureecture

Dienstleistungen mit großer Freude.
Engagiert, kompetent und leidenschaftlich.
Seit mehr als 25 Jahren.

www.ehl.at

Wir leben
Immobilien.



DIE HYBRID-VERMARKTUNG

Sie tun es! Ein Start-up-Unternehmen hat den Vermarktungsprozess zerstückelt und neu zusammengesetzt. Mal arbeiten sie digital, mal analog – wie es am besten passt.

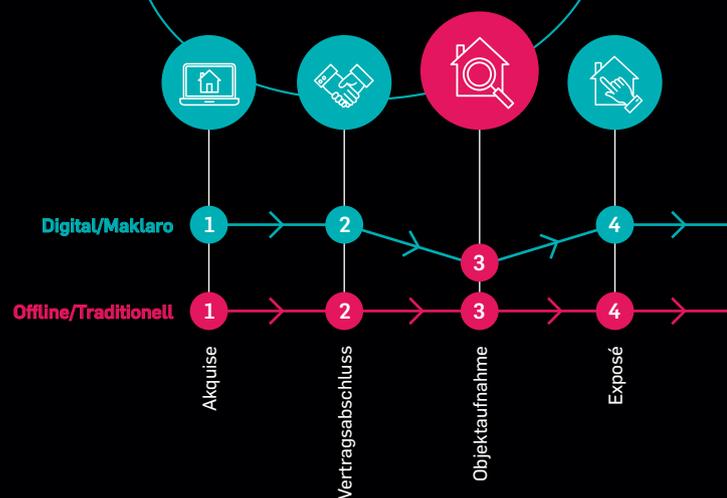
Die Aufgaben des Immobilienmaklers und die meisten Schritte des Immobilienverkaufs lassen sich fast vollständig digitalisieren. Was vor zwei Jahren noch als gewagte These galt, haben heute fast alle eingesehen. „Gehandelt haben dennoch nur wenige“, meinte Nikolai Roth, Gründer und Geschäftsführer von Maklaro, auf dem Winterkongress der FH Kufstein. Maklaro ist ein Vermarktungsunternehmen, das digitale und Offline-Welt sinnvoll miteinander verknüpft. Es hat sich auf den Verkauf von Wohnimmobilien spezialisiert, verlangt vom Abgeber nichts und behauptet, durch die Online-Preisbildung durchschnittlich 25 Prozent höhere Preise zu erzielen. „Wir haben den Verkaufsprozess einer Immobilie in einzelne Schritte aufgegliedert – von der Akquise bis zur Vertragsunterzeichnung beim Notar. Jeder Schritt, der es zuließ, wurde digitalisiert“, erzählt Roth.

Cockpit schafft Transparenz

Außerdem hat Maklaro, ähnlich wie bei Online-Hausverwaltungen, die Vermittlung transparenter gemacht. Es bietet seinen Kunden während des gesamten Verkaufsprozesses ein Online-Cockpit. Immobilienverkäufer können so zu jeder Zeit und von überall zugreifen und den

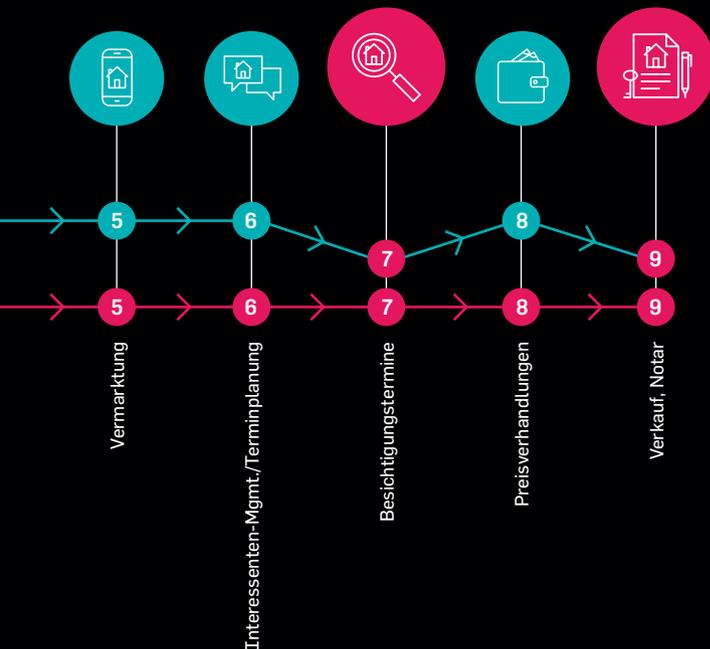
aktuellen Stand zum Verkauf sowie sämtliche Infos und Daten einsehen. Transparenz, die auch wieder Vertrauen in den Vermarkter schaffen soll, „immerhin vertrauen nur 1,8 Prozent der Deutschen einem Makler“, meint Roth.

Weiters innovativ: die auto-optimierte Vermarktung. Hierbei werden automatisch alle Zugriffszahlen der von Maklaro auf den großen Immobilienportalen gelisteten Objekte „getrackt“ und ins Verhältnis zu anderen Immobilien in der gleichen Lage gesetzt. Entwickelt sich ein Objekt schlechter als vergleichbare andere Immobilien, macht unsere Maschine automatisch Vorschläge für Änderungen am Exposé. Auf diese Weise ranken die Objekte angeblich immer ganz weit vorne in den Suchergebnis-Listen der Portale und erreichen somit mehr Kaufinteressenten. ■



DER VERKAUFSPROZESS EINER IMMOBILIE

Durch die teilweise Digitalisierung der einzelnen Teilschritte kommt es zu einem massiven Effizienzgewinn.



AKQUISE

Die Eigentümer-Akquise inklusive Vertragsabschluss (nächster Schritt) findet fast vollständig online statt. Kunden sind heute online und wollen auch beim Immobilienverkauf auf Internet-fitte Vermarkter zurückgreifen, ist man bei Maklaro überzeugt.

VERTRAGSABSCHLUSS

Nach jedem Akquise-Telefonat wird das Gespräch zusammengefasst und per E-Mail an den Abgeber geschickt. Der Abgeber kann im Nachgang den Maklerauftrag direkt über diese E-Mail per Klick erreichen. Der Auftrag wird online in Echtzeit erstellt und kann durch den Abgeber virtuell unterzeichnet werden.

OBJEKTAUFNAHME

Hier wird's analog. Maklaro bedient sich über Sprengnetter eines unabhängigen Netzwerks von Sachverständigen, die sich die Immobilie vor Ort anschauen, sie anschließend bewerten und so zu einem nachvollziehbaren und realistischen Kaufpreis kommen.

EXPOSÉ

Na ja dass das digital erledigt wird, ist klar. Es wird aber auch hochgradig automatisiert und professionell erstellt – etwa inklusive 3D-Grundrissen. Der Abgeber kann das Exposé in seinem Cockpit online einsehen und auf Wunsch auch Änderungen direkt eingeben.

VERMARKTUNG

Das Objekt wird in allen großen Immobilienportalen inseriert. Kosten fallen dem Verkäufer auch hier keine an. Zusätzlich wird die Vermarktung durch einen Algorithmus im Hintergrund ständig auto-optimiert (siehe Einleitungstext).

INTERESSENTEN-MANAGEMENT UND TERMINPLANUNG

Kommen Anfragen herein, so landen diese in einem Käufer-Selfservice, das heißt, der Interessent hat unmittelbar online Zugriff auf das Exposé und kann sich nach Beantwortung weiterer Fragen direkt für einen Besichtigungstermin qualifizieren. Zusätzlich stellt ihm Maklaro eine digitale Akte der Immobilie zur Verfügung, die beispielsweise für eine Anfrage zur Baufinanzierung genutzt werden kann.

BESICHTIGUNG

Besichtigungen werden von Maklaro organisiert und (nach telefonischer Rücksprache mit dem Abgeber bzw. Mieter) vor Ort durchgeführt. Ein Maklaro-Berater ist also bei der Besichtigung anwesend, er stammt auch immer aus der jeweiligen Region. Interessant: Online-Besichtigungen würden laut Nikolai Roth für private Käufer keinen Sinn machen.

PREISVERHANDLUNG

Die Kaufpreisverhandlung wird optional ins Internet verlagert, was den Prozess schneller macht und – laut Unternehmensangaben – durchschnittlich um 25 Prozent höhere Kaufpreise erzielt. Das Bieterverfahren ist quasi ein Verhandlungstisch, bei dem alle Bieter zu einem vorgegebenen Zeitpunkt online ihre Gebote abgeben können. Alle sehen die abgegebenen Preise, nur der Verkäufer erhält dazu die Namen. Nach etwa einer halben Stunde endet die Frist, es sei denn, kurz davor gibt es nochmals ein Angebot – dann wird um zwei Minuten verlängert. Am Ende hat der Abgeber zwei Werktage Zeit, sich zu überlegen, ob und welches Angebot er annehmen will.

VERKAUF NOTAR

Dieser Schritt wird wieder von Menschen erledigt (zumindest solange es keine Blockchain hierfür gibt). Grundsätzlich kann der Käufer den Notar auswählen, wenn gewünscht, hilft Maklaro dabei auch. Die Kosten hierfür trägt ebenfalls der Käufer.



FOKUSSIERTER WEITBLICK

Wir erkennen Entwicklungen frühzeitig, sind beweglich und klar auf Chancen fokussiert. Für Werte, die wachsen. simmoag.at

#weitblicker #adlerauge

Reinigung 2.0

Wie Gebäudereinigung und Digitalisierung zusammenpassen, das zeigen Greenbird und AR-Check. Ergebnis: mehr Transparenz, bessere Ergebnisse, Kostenersparnis und verständliche Anweisungen für die Ausführenden.

REINIGEN, WIE UND WO ES SINNVOLL IST

Der Berater ist für drei Monate auf einem Projekt in Frankfurt, sein Büro in Graz steht leer. Warum wird es wöchentlich zwei Mal gereinigt? „Viele Räume werden aufgrund von Urlaub, Krankenstand oder Außerhausterminen tageweise bzw. wochenweise gar nicht verwendet“, sagt Harald Peterka, der diese Beobachtung zum Fundament seines Geschäftsmodells gemacht hat. Durchschnittlich 56 Tage im Jahr seien Mitarbeiter nicht in ihrem Büro, so eine Statistik. „Unser systemischer, digitalisierter Ansatz beruht darauf, grundsätzlich nur jene Flächen zu reinigen, welche auch tatsächlich genutzt und somit verschmutzt wurden. Die notwendige Reinigungsintensität wird automatisch ermittelt und ist durch verschiedene Einflussfaktoren geprägt – zum Beispiel eben durch die Nutzungsintensität, aber auch das Wetter oder den Jahreszeiteinfluss.“ Danach bekommt die Reinigungskraft ein individuelles Reinigungsprogramm auf ein Tablet gespielt. Es enthält den Reinigungsplan, Leistungsverzeichnisse, einen Gebäudeplan, Sicherheitsunterweisungen und auch Anwendungstechniken – und das alles in der Muttersprache der Ausführenden.

Aber woher weiß das System namens Cleanbird, wer wann anwesend ist? Das wird über eigens entwickelte und laut Peterka in Österreich gefertigte Sensoren gemessen. Die kleinen Dinger erfassen die Frequenz des Personenverkehrs, Wettersensoren die Temperatur und Feuchtig-

keit. Hinzu kommen raumweise Daten zu CO₂ und Licht als auch Informationen aus den Personenerfassungssystemen (Zutrittsysteme). Die Datenübertragung der batteriebetriebenen Funksensoren erfolgt mithilfe des LoRa-Wan Standards (Internet der Dinge), damit werden Reichweiten von über drei Kilometer innerhalb eines Gebäudes und Batteriehaltedauern von zirka zehn Jahren erreicht. Und was passiert mit den Daten? Die werden dem Cleanbird-Server übergeben, und mittels patentiertem Algorithmus entsteht die automatisierte Reinigungsplanung. Individuelle Wünsche können zudem extra via App oder einem Orderbutton hinzubestellt werden – d.h. der Kunde hat die Möglichkeit, Reinigungsleistungen für spezifische Räume auch anlassbezogen zu bestellen. „Für Räume, die über längere Perioden keine Reinigung erhalten haben, stellen wir mittels Basishygiene sicher, dass ein definierter Mindestsauberkeitsgrad nicht unterschritten wird“, erzählt Peterka.

Fazit: Mit der grundsätzlichen Idee und der digitalen Unterstützung eröffnen sich neue Möglichkeiten. Das Ergebnis ist vollkommene Transparenz der Leistungen, nachvollziehbare Kostenoptimierung, die Versorgung jeder Fläche mit jener Leistungsqualität, die sich aus der jeweiligen Nutzungsintensität ergibt, und: besseres Handling des Personals. ■

<https://cleanbird.fm>



Pflanze in Raum A umgefallen, Teilreinigung in Raum B, Geschirr in die Küche bringen. Das Tablet sagt an, was zu tun ist – in der Muttersprache der Reinigungskraft.

DIE DATENBRILLE ALS CHEF

Der Mann stammelt nervös. Ungewohnt für einen aus der Digitalisierung, für Typen, die in fünf Minuten Millionen haben wollen. Egal, die Idee, die Martin Cudzilo auf dem FM-Winterkongress auf der FH Kufstein von seinen Karten abliest, ist stark. Sie heißt AR-Check und verbindet Augmented Reality mit dem Internet of Things und könnte Gebäudedienstleistungen massiv verändern, indem auf einer Datenbrille Informationen für die ausführende Arbeitskraft eingeblendet werden: Was ist wo und in welcher Reihenfolge zu tun? Das Reinigungspersonal sieht somit über Augmented Reality, welche Bereiche noch nicht gesaugt wurden – diese werden rot angezeigt. Auch Informationen über die zu verwendenden Reinigungsmaterialien, die vorgesehenen Arbeitsschritte und andere Hilfestellungen bekommt der Brillenträger meist in seiner Muttersprache eingeblendet. Laut Cudzilo könne mit dem System sogar völlig unqualifiziertes Personal unverzüglich in Experten verwandelt werden, verspricht die Website – was dann doch recht verkäuferisch ist. Wie auch immer, die Idee wird nun im Rahmen eines Prototyps umgesetzt und ist bei der Reinigung freilich erst dann effektiv, wenn die Datenbrillen erschwinglich sein werden. Für die Wartung von komplexeren Dingen sehen Experten in Augmentierten Räumen viel Potenzial. Digitale Handbücher würden die – oft ziegelschweren – gedruckten Handbücher ersetzen, meinte Didier Stricker, Leiter des Forschungsbereichs Erweiterte Realität des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz (DFKI), schon 2014: Via Datenbrille werden passgenaue Hinweise auf den nächsten Handgriff ins Sichtfeld des Servicetechnikers geblendet. Anstehende Aufgaben würden so, rechnete Stricker vor, bis zu 40 Prozent schneller erledigt, die Fehleranfälligkeit sinke.

Auch dieses System arbeitet mit Sensoren, die sich allerdings in den Reinigungsgeräten (Staubsauger, Wischmopp,

etc.) oder in den Handschuhen (für Reinigung mit Wischtüchern, Bürsten, Schwamm etc.) befinden. „Bei der Ausführung der Reinigung registrieren die Sensoren nicht nur, ob das Reinigungsgerät die zu reinigende Oberfläche berührt und eingeschaltet ist (Beispiel Staubsauger), sondern sie erkennen auch, ob der erforderliche Mindestanpressdruck (Schwellenwert) besteht, der für eine effektive Reinigung erforderlich ist“, heißt es bei dem Anbieter. Klar, dass auch hier sämtliche Vorgänge wunderbar dokumentiert werden können und so zu mehr Transparenz führen. ■

<https://ar-check.com>



In der Datenbrille wird angezeigt, welcher Bereich bereits richtig gereinigt wurde (grün) und welcher nicht (rot).

Büro & Lager

im Süden Wiens

JETZT besichtigen!
 termin@wbp.at

Variable Mieteinheiten
Büro & Lagerflächen

Eigene Autobahnabfahrt
A2/IZ NO-Süd

70 TOP-Unternehmen
als Nachbarn

Gratis-Parkplätze
direkt vor Ihrer Tür

WALTER BUSINESS-PARK

Ihr Firmenstandort zum Wohlfühlen

AT-2355 Wiener Neudorf • Tel.: 02236 4020-0 • www.walter-business-park.com



HEIKLE DATEN AUS DEM GEBÄUDE

Alle jubeln, wenn es um Internet of Things und Big Data in Gebäuden geht. Christian Wimmer bleibt pragmatisch und erzählt, wie mit versteckten personenbezogenen Daten in der Gebäudetechnik umgegangen werden sollte.

Sie ärgert gerade alle: die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Während bei Maklern Ungewissheit herrscht, welche Daten sie wie lange aufheben dürfen bzw. müssen und welche sie löschen müssen, fühlen sich andere – etwa Gebäudebetreiber, Facility Manager etc. – davon gar nicht betroffen. Ein Irrtum. Denn schauen wir nur beispielhaft auf ein paar simple technologische Anwendungen:

- Wenn in einem Einzelraumbüro mit Fühler oder Sensoren das Heizen, Kühlen oder die Frischluft gesteuert wird, können die Ein- und Ausschaltzeiten mit einer Person verbunden und somit Rückschlüsse auf die Anwesenheitszeit getroffen werden.

#7

TREND #7
DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG

Abhängig von der Situierung und der Sensibilität der Messgeräte (zum Beispiel eines CO₂-Fühlers) kann sogar festgestellt werden, ob sich eine oder mehrere Personen im Raum befinden.

- Wird das Licht direkt am Arbeitsplatz mit Präsenz-/Bewegungssensoren gesteuert, können – wie bei Fühlern und Sensoren im Raum – personenbezogene Daten (bis hin zum Weg zur Nassgruppe, wie lange diese Person dort war – als Indikator für Krankheit oder andere persönliche Umstände speziell bei jungen Damen) abgeleitet werden.

- Immer öfter werden Bürotüren – anstatt mit mechanischen Schlüsseln – direkt über Zutrittskontrollkarten, elektronische Schlüssel oder die Near Field Communication (NFC)-Technologie des Mobiltelefons aufgesperrt und wieder versperrt. Diese Daten lassen sich direkt einer einzigen Person zuordnen.

- Sobald sich ein Mobiltelefon automatisch im WLAN des Unternehmens anmeldet, entstehen personenbezogene Daten. Sind mehrere WLAN-Knoten im Gebäude vorhanden, können zusätzlich zur Anwesenheitszeit auch noch personenbezogene Zeit-Weg-Diagramme erstellt werden, inklusive der Aus- und Pausenzeiten im Rauchereck, in der Betriebskantine ... Zusätzlich können auch das Surfverhalten sowie die Dauer und Nutzung unterschiedlicher sozialer Netzwerke mit den privaten Interessen und persönlichen Vorlieben ausgewertet werden.

- Die Möglichkeiten, die sich durch die Auswertung der internen Logdaten von Computer, Notebook und Mobiltelefon ergeben, lassen noch viel tiefere Einblicke in das persönliche Nutzerverhalten zu.

Personenbezogene = heikle Daten

Aus all diesen gespeicherten Rohdaten können jederzeit personenbezogene Daten generiert, abgeleitet oder ausgewertet werden. Oftmals ist es weder den Lieferanten oder Dienstleistern, die diese Systeme geliefert haben und betreuen, noch den Anwendern und Nutzern dieser technischen Systeme bewusst, dass damit bereits personenbezogene Daten vorhanden sind. Diese personenbezogenen Daten können – je nach Berechtigung und teilweise auch unabhängig von Position, Funktion und hierarchischer Ebene –

von jedem Netzwerk-Administrator, oftmals auch vom Betriebsführungs- und Wartungspersonal sowie von externen Servicetechnikern ausgelesen werden.

Hersteller, Lieferanten, Betreiber als Auftragsverarbeiter

Wenn externe Hersteller, Lieferanten, Betreiber eines technischen Systems im Zuge ihrer Tätigkeiten zu personenbezogenen Daten gelangen, ist zu überprüfen, ob sie dadurch bereits zu einem Auftragsverarbeiter mit – daraus entstehenden – besonderen Pflichten werden. Sind sie solche Auftragsverarbeiter, müssen sie prüfen, auf welche Kunden (Betroffenen-Gruppen) diese Anwendungen zutreffen, ihrer Hinweis- und Informationspflicht gegenüber diesen Auftraggebern nachkommen, ein zusätzliches Verarbeitungsverzeichnis als Auftragsverarbeiter erstellen, verpflichtend einen schriftlichen Vertrag (als Auftragsverarbeiter) mit dem Kunden abschließen, Datensicherheit und Datenschutz durch Technik und Voreinstellungen (Privacy by Design & Default) gewährleisten sowie gegebenenfalls zusätzliche technische und organisatorische Maßnahmen (TOMs) ergreifen.

Sonderfall Video

Besonders genau reguliert werden Video-, Bild- und Tonaufzeichnungen in der Datenschutzgrundverordnung bzw. dem Datenschutzgesetz 2018. Hier ist vor allem auf rasante Weiterentwicklungen und künftige technologische Auswertungsmöglichkeiten zu achten. Ein paar Beispiele, was damit gemeint ist:

- Kennzeichenauswertung, wenn Nummerntafel bei Ein- und Ausfahrt in die Parkgarage oder auf dem Parkplatz erfasst wird (auch über die Berechtigungskarte für den Parkplatz oder die Garage lassen sich Anwesenheitszeiten feststellen ...)
- Foto oder Video des Fahrzeuginsassen

Der gläserne Mensch wird mit der Datenschutzverordnung zum Problem für Gebäudebetreiber.

VIDEO KANN GESICHTSZÜGE UND STIMMUNGS- LAGEN ERKENNEN, DAS SMARTPHONE MISST DIE HERZFREQUENZ.

schen Entwicklungen bei der Digitalisierung werden künftige geschäftliche Anwendungen mit privaten Personenaktivitäten verknüpft, zum Beispiel werden Fitness-

Tracker der Raumsteuerung die persönliche Behaglichkeit mitteilen, das Handy das Alarmsystem ein- und ausschalten, die Tür via Fingerprint geöffnet, das Flottenmanagement über GPS und Fahrzeugdaten den Fuhrparkmanager über Zustand und Abnutzung informieren, das Tracking der Reinigungsmaschinen, Dosiersysteme und Hygienegeräte oder „RFID-Tags“ als Lesepunkte sowie Aktivitäten und Arbeitstempo des Reinigungs- und Servicepersonals gesteuert u. v. m. Damit steigt auch die Möglichkeit, mit diesen Systemen – gewollt oder ungewollt – personenbezogene Daten zu generieren.

Automatisierte Motivation

Wenn in Zukunft immer mehr Videosysteme und -analysen zur Anwendung kommen, können diese Auskunft über den Gesichtsausdruck und den aktuellen Gemütszustand liefern. Stimmanalysen und Sprachmustererkennung ebenso. Umgehend könnten dann gezielte Maßnahmen zur Steigerung der Motivation und Erhöhung der Produktivität eingeleitet werden. Das Smartphone kann als zusätzlicher Sensor verwendet werden, um über Herzfrequenz und Hauttemperatur die aktuelle Befindlichkeit und die momentane Stressbelastung auszuwerten und darauf die Raumbehaglichkeit und Lichtfarbe anzupassen, optional gezielt Arbeitspausen und Entspannungsübungen vorzuschlagen oder gleich ein Telefonat mit Masseurin, Mentalcoach oder Betriebsarzt zu arrangieren. Werden diese Daten dann auch noch über das Smartphone im Smart Home ausgelesen und mit Smart Building, Home, Car, Fitness, Health, Joy etc. ergänzt, sind wir beim gläsernen Menschen angekommen.

Und wenn dann noch die smarte Alexa, Siri oder Cortana „mithören“ darf, haben wir eine aufmerksame persönliche Assistentin, um unser Leben zu erleichtern – und „sie“ hat dafür alle privaten Daten! Inklusive die personenbezogenen Daten aus unserem Adressbuch. ■

Einfach nur mal das WLAN benutzt – und schon können Rückschlüsse auf die Anwesenheitszeiten gezogen werden.

>

- Bildabgleich durch Gesichtserkennung zwischen unterschiedlichen Kameras zur Erstellung von Zeit- und Bewegungsprofilen
- Verweildauer und Kaufverhalten in Regalgängen und Einkaufspassagen

Was ist bis 25. Mai 2018 zu tun?

Alle gebäudetechnischen Fachgebiete müssen auf mögliche Risiken geprüft, daraus Maßnahmen abgeleitet, Daten sicher gespeichert und archiviert bzw. gegebenenfalls verschlüsselt werden; alle Anwendungen müssen in einem Verarbeitungsverzeichnis aufgelistet, geplante Sicherheitsvorkehrungen und Löschfristen beschrieben und Zugriffsberechtigungen restriktiv definiert werden.

So wenig komfortabel es sein mag, es steht fest: Die beschriebenen kommunikations- und gebäudetechnischen Anwendungen decken nur beispielhaft ab, wie durch Einsatz von Technik in einem Gebäude personenbezogene Daten absichtlich oder unabsichtlich „versteckt“ aufgezeichnet und verarbeitet werden. Durch die fortschreitenden technologi-

ÜBER DEN AUTOR

Christian Wimmer, MBA ist Geschäftsinhaber der cwi solutions, Gerichtssachverständiger für FM, Energieeffizienz-Auditor, zertifizierter Digitalisierungscoach, Experte für Industrie 4.0.

www.denkx.net
www.cwis.at



37

Shops und Restaurants

gleich vor

meiner Bürotür.

9:00. Der Concierge bringt meine Hemden in die Reinigung.

12:00. Sushi, Pasta oder doch Shoppen? 15:00. Treffen mit der Community-Managerin, um Kooperationen mit anderen Mietern zu besprechen.

18:00. Afterwork-Event in der my**hive**-Lounge.

Kurz gesagt: ein ganz normaler my**hive** Bürotag.

myhive-offices.com

Vienna • Warsaw • Budapest • Prague • Bucharest



my**hive**

TWIN TOWERS

Die digitale Gewerbeimmobilie

Es wird das intelligenteste Gebäude Europas: der Cube in Berlin. Bis er 2019 eröffnet wird, gibt es noch viel Arbeit. Neuartige Teams mit Forschern und Experten aller Art tüfteln wie im Silicon Valley an dem Zauberwürfel.

Einen Hauch von James Bond hat er schon, der Cube, dieser Zauberwürfel mit gefalteter Fassade, den die CA Immo in Berliner Bestlage neben dem Hauptbahnhof entwickelt. In das Vorzeigeprojekt wird nur das Beste verbaut. Hier wachsen Gebäudetechnik, Facility Management und IT zusammen wie noch nie, die Krönung soll das selbstlernende „Gebäudegehirn“ sein.

Bei diesem Brain laufen dann sämtliche Daten zusammen, egal aus welchen Subsystemen sie kommen (IoT-Sensoren, Bluetooth, Kabel, Funktechnologien genauso wie BACnet oder Profinet etc.). Es übersetzt sämtliche Daten in eine Sprache. Seine künstliche Intelligenz soll sich gemeinsam mit den Nutzern, den Vorgaben des Betreibers und den Umwelteinflüssen weiterentwickeln und so den Betrieb des Gebäudes immer besser machen.

Damit das Ganze auch klappt, wird derzeit getestet. Am Enterprise Integration Center (EICe) in Aachen haben CA Immo und Drees + Sommer, die mit der Entwicklung eines ganzheitlichen Digitalisierungskonzepts beauftragt sind, ein Demo- und Testcenter eingerichtet. Die Technik ist das eine, der Prozess, wie so ein komplexes und komplett neuartiges Vorhaben umgesetzt wird, stellt alle vor neue Herausforderungen. „Schon bislang war es schwierig, die einzelnen Beteiligten zu koordinieren und auf eine Linie zu bringen“, meint Klaus Dederichs, Head of ICT bei Drees + Sommer. Immerhin galt es, einige Bereiche zu koordinieren: Architektur, technische Gebäudeausrüstung und IT, Nachhaltigkeitsberatung, Fassade, Bauphysik, Bauökologie, Tragwerksplanung, Energiedesign und Projektmanagement. Nun kommen noch mehr Experten dazu, vor allem aus den Bereichen BIM, ICT/Digitalisierung,



TREND #7
DAS DIGITALE GEBÄUDE





Die kleinen Wunderdinge: Die Sensoren von Disruptive Technologies machen IoT-Träume wahr.

LAN, WLAN und Data Center und Cyber Security. Auch Infrastrukturberatung zählt dazu. Was daran neu ist? Bei der Planung des neuen Campus der enorm innovativen RWTH Aachen geht es etwa weniger um die Straßen für die selbstfahrenden Autos als um Dinge wie die 16 Kilometer lange Anbindung an die Hochgeschwindigkeits-Datenstrasse zwischen Amsterdam, Frankfurt und München.

IoT im Waschraum

Blickt man in die Haustechnik des Cube Berlin, wird leichter verständlich, was IoT für Gewerbeimmobilien bedeuten kann. Es geht etwa um Sensoren, die verschiedenste Dinge messen und diese Daten weitergeben. Dann wird – von Menschen oder vom Brain – möglicherweise eine Aktion eingeleitet (als banales Beispiel, denn spannend wird freilich die Verknüpfung mehrerer Daten miteinander). Bei manchen ist es schon normal, dass alle in einem Waschraum befindlichen Spender für Seife, Handtücher, Toilettenpapier wie auch die Mülleimer mit einem elektronischen Meldesystemen für Füllstand und Energieverbrauch ausgestattet sind. Die Menge der abgegebenen Verbrauchsmaterialien wird analysiert, Versorgungsengpässe gehören der Vergangenheit an. Durch die intelligente Vernetzung herrscht ein hohes Maß an Transparenz bei Verbrauchsmaterial und Waschraumnutzung. Der Nutzen: Facility Manager können besser steuern, Prozesse effizienter gestalten und darüber hinaus die Zufriedenheit von Gästen und Mitarbeitern erhöhen.

Schimmelerkennung als Use Case

Ein anderes IoT-Anwendungsbeispiel ist Rysta. Das deutsche Start-up liefert eine Lösung zur Schimmelprävention, indem kleine Funksensoren kontinuierlich Luftfeuchtigkeit und Temperatur messen und die Schimmelgefahr berechnen. Warnhinweise oder Lüftungsvorschläge

kommen über die App. Noch kleiner als die Rysta-Sensoren sind jene Dinger von Disruptive Technologies. Nur daumen-nagelgroß sind die Unverwüstlichen mit einer Batteriehaltezeit von 15 Jahren. Man klebt sie irgendwohin und verbindet sie ähnlich simpel wie ein Bluetooth-Gerät. Die Anwendungsmöglichkeiten, also die Use Cases, sind mannigfaltig: von der Realtime-Raumbelegung über die Dichtigkeit von Rohren, die individuelle Klimatisierung eines Arbeitsplatzes oder die Reinigung (siehe Reinigung 2.0, Seite 24) bis zum Status des Klopapiers, wie oben beschrieben. Wird man sich klar, welche Informationen mittels IoT über ein Haus zur Verfügung stehen, kann man auch verstehen, warum diese eine recht gute Basis für die „sich selbst makelnde Immobilie“ darstellen könnte.

Sicherheit als Gretchenfrage

Zugleich wächst mit der Verknüpfung der Daten aus dem Betrieb die Anforderung an die Sicherheit. Ein aktueller Aspekt wird in dem Artikel über versteckte personenbezogene Daten auf Seite 26 behandelt. Für Gebäudemacher, -inhaber, -betreiber und -nutzer wird aber Cyber Security zum großen Thema werden. Erste Fälle, bei denen Hotels erpresst wurden, gab es schon. Die Hacker hatten zum Beispiel von einer Sekunde auf die nächste sämtliche Türen des Hotels zugesperrt und Lösegeld verlangt. Allein bis der Hotelier verstanden hat, wie er in Bitcoin zahlen soll, ist der Schaden ins Unermessliche gegangen. „Attacken auf Smartphones kann man sich im Internet um 30 Dollar kaufen“, erzählt Florian Schiebl, Geschäftsführer von BlueID, einem Anbieter von mobilen Zutrittslösungen. Im Falle des Berliner Cubes wurde zum ersten Mal eine eigene Cyber-Security-Strategie erarbeitet, erzählt Digitalisierungs-Experte Dederichs. Dies wiederum wurde nur möglich, indem sich die vielen unterschiedlichen Beteiligten auch engagiert einbrachten. Das gab es so noch nie. Genauso wenig wie den Zauberwürfel in Berlin. ■

Innen voll mit modernster Technik, die von einem selbstlernenden Gehirn gesteuert wird: der Cube in Berlin.



BESTAND NUTZEN

Die (bessere) Nutzung des Bestands ist nicht nur ein Trend, sie ist auch gesellschaftliche Notwendigkeit, meint Peter Engert.

In Österreich vernichten wir täglich 30 Fußballfelder wertvolle Ackerfläche durch Versiegelung und zerstören damit Lebensgrundlage für kommende Generationen. Wohnen wird immer weniger leistbar, weil die Grundpreise so stark gestiegen sind. Stadt- und Ortszentren veröden zugunsten von Fachmarktzentren und Gewerbezonen an Umfahrungen. Es gibt viele Argumente, die darauf hinweisen, dass die Nutzung des Bestands in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen wird.

Kompromissloser Neubau auf der grünen Wiese ist einfacher, bei der Planung muss keine Rücksicht auf Bestehendes genommen werden, Gebäudetechnik der neuesten Generation kann bedingungslos zum Einsatz kommen. Aber ist das auch ökologisch sinnvoll? Wie sieht die soziokulturelle Einbindung aus? Wird die Entwicklung der Gesellschaft mit dem Bauprojekt unterstützt, gefördert oder betrachten wir das Projekt mit Scheuklappen, denken voll konzentriert nur an Anfangsrendite, Arbeitsplätze, Kommunalsteuern etc., ohne die Gedanken zu Ende zu denken?

Stadt und Land

Die ÖGNI, als Vertreter des europäischen Qualitätszertifikats DGNB in Österreich, sieht die Nutzung des Bestands als eines der großen Zukunftsthemen für die österreichische Immobilienwirtschaft. Es gibt vielfältige Handlungsfelder sowohl im städtischen als auch im ländlichen Bereich, und die ÖGNI fördert die Diskussionen zur Entwicklung nachhaltiger Strategien für die Nutzung des Bestands. Das Wachstum der Städte hält weltweit an. Eine endlose Ausweitung ins Umland ist nicht möglich und ökologisch und verkehrstechnisch nicht sinnvoll. Verdichtung ist das Zukunftsthema; dort, wo es infrastrukturell sinnvoll ist, ist mehr Wohn- und Arbeitsraum zu schaffen. Auf einem Areal wie dem Hauptbahnhof ist das optimal



Peter Engert ist Geschäftsführer der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI)

realisierbar, in bereits verbauten Ballungszentren wird das schwieriger. Neu- und Umnutzung kann ein Thema sein, aber auch über die Optimierung bestehender Bausubstanz wird nachgedacht werden müssen. Ganz sicher wird es nicht mehr möglich sein, Gebäude ohne Beurteilung der Umgebung zu planen und zu realisieren. Das Zusammenspiel aller Gebäude eines Quartiers ist für die Qualität und Nachhaltigkeit entscheidend, zusammen mit einer guten sozialen Durchmischung und Infrastruktur wird der Wert der Gebäude in einem hohen Ausmaß beeinflusst.

Wie kann Leerstand sanktioniert werden?

Die Politik hat die Rahmenbedingungen einer guten Entwicklung der Regionen zu schaffen und regelmäßig an gesellschaftliche Veränderungen anzupassen. Gerade im ländlichen Raum ist eine Anpassung dringend nötig. Es ist vollkommen unverständlich, dass die Verhüttung der Agrarflächen nach wie vor gefördert wird, die Belebung des Leerstands aber ignoriert wird. Parallel dazu muss überlegt werden, wie Leerstand sanktioniert werden kann, um Spekulation einzuschränken. Für eine nachhaltige Entwicklung der Regionen ist es sinnvoll, nicht automatisch an jede Umfahrung ein Fachmarktzentrum und ein Gewerbegebiet anzuschließen. Dieser die Ortszentren entvölkernde Automatismus ist, wie viele Beispiele zeigen, nicht mehr umkehrbar und zerstört die sozial wertvolle Nahversorgung.

Umbau statt Neubau, Sanierung statt Abriss, Umnutzung statt Leerstand, versiegelte Fläche statt Grünland, diese Schlagworte werden uns in Zukunft häufig begleiten. Es werden neue Produkte, Techniken, Baustoffe entwickelt werden, Bauprozesse werden umgestaltet werden, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden. Die Qualitäts-Zertifikate der ÖGNI werden bereits auf diese Anforderungen hin weiterentwickelt. ■

FLUSSGEISTER AUF RECHTLICHEM PRÜFSTAND

Jede Immobilienprojektentwicklung erfordert bekanntlich eine Abdeckung von Aspekten sonder Zahl und vertragliche Vorsorge für unterschiedlichste Gesichtspunkte.

Die erstaunte Öffentlichkeit hat aber in den letzten Wochen erfahren, dass offensichtlich auch Aspekte beachtet werden, mit denen kaum jemand ernsthaft gerechnet hätte. So musste den Medien entnommen werden, dass im Zusammenhang mit der Errichtung eines öffentlichen Krankenhauses in der Hauptstadt ein Auftrag zur Verlegung eines – leider unsichtbaren – „Schutzrings“ zur Verhinderung von „negativen Energien“ des Umfelds auf das Haus und „die Menschen“ vergeben und entlohnt wurde. Der Vertragswortlaut wurde bisher nicht offengelegt, sodass dessen konkreter Inhalt noch nicht beurteilt werden kann. Die Aufregung war groß, da öffentliche Mittel rechtlich bekanntlich nur im öffentlichen Interesse verwendet werden dürfen und dieses an derartigen Schutzringen kaum erkennbar ist. Aus rechtlicher Sicht stellt sich die Frage, wie ein derartiger Vertrag zu beurteilen und ob das offenbar bereits ausgeschüttete beträchtliche Honorar tatsächlich bereits verloren ist.

Faktisch absurder Vertragsinhalt

Das mehr als 200 Jahre alte österreichische Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch (ABGB) ist ein Kind der Aufklärung und legt unter anderem fest, dass Verträge mit einem faktisch absurden Inhalt nicht verbindlich sein sollen. Es liegt auf der Hand, dass eine „Schutzringverlegung“ wie in diesem Fall einen faktisch absurden Vertragsinhalt darstellt und der dazu ergangene „Auftrag“ rechtlich nichtig sein müsste. In jüngerer Zeit wird in der Fachdiskussion teilweise vertreten, dass im Sinne der Privatautonomie von Vertragsparteien zumindest die Vereinbarung von „bewusst objektiv unmöglichen, aber zu entgeltenden Leistungen“ rechtlich zulässig sein sollte. Diese Auffassung wird zum Teil durch die neuere Rechtsprechung des deutschen Bundesgerichtshofs (BGH) unterstützt, wobei dazu unter anderem zu bemerken ist, dass das deutsche Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) als Kind des Liberalismus seinen Schwerpunkt auf Freiheitsrechte legt und nicht wie das ABGB ein Kind der Aufklärung mit Schwerpunkt auf Vernunft darstellt.

Ein Schutzring gegen Flussgeister?
Dr. Alexandra Huber und Dr. Konrad Koloseus
von Nemetschke Huber Koloseus Rechtsanwälte
hinterfragen die rechtliche Seite.

Gelangt man zum Schluss, dass nach dem österreichischen Recht Vereinbarungen über die Errichtung von unsichtbaren Schutzringen faktisch absurd und somit rechtlich nichtig und damit auch nicht zu bezahlen sind, so stellt sich die Frage, ob dennoch geleistete Zahlungen zurückgefordert werden können. Grundsätzlich kommt nach österreichischem Recht stets eine Rückforderung einer irrtümlichen Zahlung einer rechtlich nicht bestehenden Schuld („Nichtschuld“) in Betracht (Paradebeispiel: irrtümliche Doppelüberweisung). Wusste der Zahlende hingegen zweifelsfrei über das rechtliche Nichtbestehen der Schuld und zahlte trotzdem, dann wird grundsätzlich die Rückforderung dieser „wissentlichen Zahlung einer Nichtschuld“ rechtlich ausgeschlossen sein müssen.

Es ist daher empfehlenswert zu betrachten, auf welcher Grundlage die Honorierung bewirkt wurde: stark im Glauben, dadurch das Haus gegen Flussgeister der Donau oder gegen böse Blicke der Passanten usw. zu schützen oder sehenden Auges einen eigenwilligen Vertrag zu entlohnen? Die Möglichkeit zur Rückforderung könnte vom Ausgang derartiger Überlegungen abhängen. ■





Dr. Ingmar Etzersdorfer und Dr. Michaela Pelinka
Rechtsanwälte bei bpv Hügel

RICHTWERTMIETZINS: „KLARSTELLUNG BETREFFEND DES LAGEZUSCHLAGS“

Eine Entscheidung des OGH bezweifelt die Zulässigkeit für die Berechnung des Lagezuschlags: Es sei nicht der Grundkostenanteil relevant, aber die Erschließung der Wohnumgebung mit öffentlichen Verkehrsmitteln und Nahversorgungsmöglichkeiten.

Erstmals hat der OGH (5 Ob 74/17v) für eine Wohnung im 5. Bezirk entschieden, dass für die Beurteilung der Durchschnittlichkeit der Lage (in Wien) nicht der Bezirk als Referenzgebiet heranzuziehen ist, sondern jene Teile des Stadtgebiets mit vergleichbaren Bauungsmerkmalen. Das stellt eine Abkehr von der bisherigen Rechtsprechung dar: Ein Lagezuschlag dürfte wahrscheinlich nur noch bei einer erheblich geringeren Anzahl an Wohnungen verrechnet werden.

Der Lagezuschlag ist oft der wichtigste Zuschlag bei der Ermittlung des Richtwertmietzinses. Er soll für Wohnungen in überdurchschnittlich guter Lage zum Tragen kommen. In der Praxis wurde dazu oft die Lagezuschlagskarte der Stadt Wien genutzt. In „Gründerzeitvierteln“, gemeint sind Gegenden, die zum Errichtungszeitpunkt überwiegend kleine, mangelhaft ausgestattete Wohnungen aufgewiesen haben, ist er gesetzlich ausgeschlossen. 2016 hat der VfGH mehrere Anträge von Vermietern abgewiesen, die darauf abzielten, den Lagezuschlag auch bei Wohnungen in Gründerzeitvier-

teln verrechnen zu dürfen. Er stellte aber klar, dass der Begriff Gründerzeitviertel nicht nur historisch zu sehen sei, sodass der Lagezuschlag zulässig sei, wenn bauliche Veränderungen ein Gründerzeitviertel stark verändert haben. Das Kriterium sei das Verhältnis der Mietobjekte in Neubauten zu jenen in Altbauten.

Lagezuschlag in Gründerzeitvierteln?

Im aktuellen Regierungsprogramm ist enthalten, dass das generelle Verbot zur Verrechnung von Lagezuschlägen in Gründerzeitvierteln beseitigt werden soll. Sollen Liegenschaftseigentümer auf eine Novelle warten, um rechtlich abgesichert bei zukünftigen Vermietungen einen Lagezuschlag verrechnen zu dürfen? Für Investoren stellt sich die Frage, ob sie Bestandsobjekte erwerben, bzw. für Verkäufer, ob sie das derzeitige hohe Preisniveau zum Verkauf nutzen wollen. Nicht nur beim Erwerb, auch bei geplanten Sanierungen spielt Rechtssicherheit eine bedeutende Rolle. Es bleibt zu hoffen, dass der Gesetzgeber rasch die notwendigen Rahmenbedingungen schafft. ■

EIN PUBLIKUMSLIEBLING WIRD 10 JAHRE

Im vergangenen Jahrzehnt haben immer mehr Anleger Immobilien als Veranlagungsalternative entdeckt. Eine Investition in den ERSTE IMMOBILIENFONDS hat sich in dieser Zeit als erstaunlich stabil erwiesen.

Beim Start des ERSTE IMMOBILIENFONDS vor zehn Jahren hat kaum jemand gedacht, dass der Fonds innerhalb kurzer Zeit zum Publikumsmagneten wird. Um in Immobilien zu investieren, musste man bis dahin eine ganze Wohnung oder ein Haus kaufen.

Damit sich Privatanleger auch mit geringen Beträgen an österreichischen Immobilien beteiligen können, hat die ERSTE Immobilien KAG einen eigenen Immobilienfonds aufgelegt. Die Idee, in etwas „Handfestes“ wie Wohnhäuser in Österreich zu investieren, hat schnell Anklang gefunden.

HOCH 33 – Die Stadt im Blick

Über die Jahre hat sich der anhaltende Erfolg bei vielen Anlegern herumgesprochen und dazu geführt, dass mehr als 1,7 Milliarden Euro in den Fonds geströmt sind. Mit diesem Kapital sind Immobilienprojekte in ganz anderen Dimensionen möglich, wie Wiens am höchsten gelegenes Wohnhaus zeigt.

Das neue Objekt am Laaer Berg ist einzigartig in der Stadtentwicklung. Die obersten Wohnungen liegen bei HOCH 33 so hoch, dass man bei gutem Wetter bis zu 60 km weit sieht. Das reicht, um beispielsweise Flugzeuge in Schwechat beim Starten und Landen zu beobachten. Aus dieser Perspektive sieht man Wien nur selten.

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 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.

In Österreich investieren

Vor dem Hintergrund niedriger Zinsen bleibt der ERSTE IMMOBILIENFONDS eine interessante Veranlagung für AnlegerInnen. Nicht zuletzt das Vertrauen in österreichische Immobilien und die Tatsache, dass jeder Anleger die Adressen aller Objekte kennt, haben den Fonds zu einem Publikumsliebling gemacht. ■

In österreichische Wohnhäuser zu investieren zahlt sich seit Jahren aus.

Mag. Peter Karl (CEO), ERSTE Immobilien KAG



MAGISCHE ORTE ALS BÜROS

Wie reagieren die großen Immobilienentwickler auf den Trend der neuen Arbeitswelten? Sie werden zum Center Manager für Offices und wollen magische Orte kreieren.

Ach! Mühsam! Immer noch glauben Firmen, dass es reicht, einen Wuzzler in die Lobby zu stellen und den Gemeinschaftsraum auf lässig zu trimmen - und schon haben sie eine neue Arbeitswelt. Wie falsch!

Erst langsam zeichnet sich breitenwirksam ab, dass es hier vordergründig gar nicht so um ein Immobilien Thema geht. Andreas Gnesda hat das schon vor vielen Jahren auf den Punkt gebracht: „Die Leute kommen zu uns und sagen, sie wollen ein neues Büro. Dabei wollen sie ein neues Unternehmen.“ Gnesda hat sich mit seinem Unternehmen daher auch regelmäßig weiterentwickelt - vom Büroeinrichter bis zum Berater für Unternehmenskultur und Changeprozesse. Neue Arbeitswelten sind eher im Human Resource zu behandeln als in Immobilien- oder FM-Abteilungen. Letztere muss die Vorgaben dann richtig umsetzen. Immobilien-Developer stehen da natürlich vor einem großen Fragezeichen. Wie sollen sie ihre Immobilien bauen, damit sie

bestmöglich auch noch Jahre später vermietet werden können? Die Immofinanz hat jedenfalls eine Antwort gefunden, wie man bestehende Assets so updaten kann, dass sie ganz in den Trend des neuen Arbeitens passen. Neben den Räumen und Angeboten (siehe Kasten) gehe es vor allem um Community Management, weiß Bernhard Klein, Marketing und Brandmanagement bei der Immofinanz: „Mieter wollen Teil einer Community sein, sich am Arbeitsplatz vernetzen, Kontakte knüpfen oder sich einfach nur in einem bestimmten Lifestyle-Set ansiedeln.“ Auf einmal müsse die Immofinanz Afterwork-Events organisieren, eine Community-App programmieren, Business-Circles für die Mieter anbieten, interessante Speaker organisieren etc. Da bekommt die Büroimmobilie plötzlich so etwas wie ein Center Management ...

Magische Anziehungskraft

Aber macht das überhaupt Sinn? Wo bleibt die Produktivität? Der Zukunftsforscher Winston Brill hat in einer Studie belegt, dass von 350 erfolgreichen Innovationen nur 2 Prozent in institutionellen Sitzungen entstanden sind. Das heißt, 98 Prozent aller Innovationen entstehen durch zwischenmenschlichen Austausch außerhalb von Meetings. Zusätzlich gibt es aber eine Korrelation zwischen Kommunikation und räumlicher Distanz. Die kritische Hürde liegt hier bei 30 Metern. Danach gebe es keine gemeinsame Nutzung von Kaffee-Ecken und gleichen Kopiergeräten, so Thomas J. Allen vom MIT. In einem echten Büro zusammen zu arbeiten macht also trotz Videomeetings und virtueller Projektteams Sinn. Darüber hinaus werden innovative Büros auch Kultur erzeugen können, also Identifikation mit dem Unternehmen schaffen. „Implicit Office“ nennen es die Signa und

Bürogebäude machen in Zukunft noch Sinn – sie müssen sich aber den neuen Arbeitsarten anpassen, wie hier im The Icon Vienna.



das Zukunftsinstitut in einer umfassenden schriftlichen Abhandlung über die Büro-zukunft. Darin heißt es: „Das Ziel ist, ein Ort zu sein, der anziehend wirkt und an dem man sein ‚muss‘. Und dies nicht, obwohl die Welt immer virtueller und mobiler wird, sondern genau deshalb.“

Signa versucht die Erkenntnisse aus der Studie in einigen ihrer Projekte umzusetzen, allen voran im The Icon Vienna und im Austria Campus, offensichtlich mit Erfolg, denn die Vermietung läuft bestens und der Chief Financial Officer der BAWAG P. S. K., Anas Abuzaakouk, meinte unlängst, dass das Gebäude The Icon Vienna (in das die Bank einziehen wird) ganz der Neuausrichtung des Geschäftsmodells hin zu einer modernen, innovativen, effizienten Bank entspreche. Eine solche strategische Wende, weg vom alten Ego-Denken, hin zu einer kollektiven Wissensarbeit für einen gemeinsamen Erfolg, lässt sich bei immer mehr Konzernen ablesen. „You will be what you share not what you earn“, wird Innovations- und Kreativitätsvordenker Charles Leadbeater in der Implicit-Office-Publikation der Signa und des Zukunftsinstituts zitiert. Bis echte Kollaboration und „die Weisheit der Vielen“ in allen Büros tatsächlich gelebt wird, werden aber noch einige Wuzzler als Feigenblatt in der Lobby aufgestellt werden. Weil leicht ist es nicht, den Shift zu schaffen. Zwei Generationen prallen aufeinander, die einen mit viel Lebenserfahrung und dem Schock, dass die Welt auf digital umgestellt wird, die anderen mit einer völlig neuen Herangehensweise und Art der Zusammenarbeit. Dass beide miteinander dialektisch umgehen, dafür müssen die Unternehmenskultur bzw. die Human-Resource-Verantwortlichen Sorge tragen. Die richtigen Räume dafür gibt es zumindest schon. ■

DIE ANTWORT: EIN BIENENSTOCK

Die Immofinanz hat letzten Herbst ein neues Bürokonzept entwickelt, das diese Ansprüche für ein modernes Arbeiten allumfassend berücksichtigt und mit dem bestehende Objekte ein Upgrade bekommen haben. Myhive, abgeleitet vom englischen Begriff für Bienenstock, ist die Marke dazu, sie besteht aus vier Elementen: Hotel-inspiriertem Design, aufmerksamem Service, vielseitiger Infrastruktur und einer lebendigen Community. Myhive gibt es derzeit in Tschechien, Ungarn, Österreich, Polen und Rumänien – immer in den Hauptstädten, zum Teil bereits mehrere Standorte pro Stadt.

TIPP: TREND- GUIDE THE IMPLICIT OFFICE

Schwerpunkt:
Moderne
Arbeitswelten
Herausgeber:
SIGNA in
Kooperation
mit dem
Zukunftsinstitut
www.signa.at



NACHHALTIGES & ÖKOLOGISCHES BAUEN

cetus Baudevelopment GmbH ist spezialisiert auf Immobilien- und Liegenschaftsentwicklung in besonders dynamischen Wachstumslagen im Raum Wiens. Diese Fokussierung wird durch den Anspruch auf eine nachhaltige und ökologische Bauweise ergänzt: Wir setzen ein starkes Statement in eine „grüne“ Zukunft: die Natürlichkeit & Qualität unserer Entwicklungen gehen Hand in Hand mit Trends & Eleganz.

WIR ENTWICKELN NICHT NUR IMMOBILIEN –
WIR ERWECKEN VISIONEN ZUM LEBEN.


Baudevelopment GmbH



www.cetus.at

#9 War for Talents ist längst Realität

TREND #9
BRANCHENNACHWUCHS

Die Sorge um Nachwuchs und seine digitale Kompetenz steigt. Der War for Talents ist in Branchen wie dem Facility Management oder dem Trockenbau schon längst angekommen.

Wird die Automatisierung Jobs kosten? Blöde Frage, antworten einige, aber nicht weil sie eine Antwort haben, sondern weil sie andere Sorgen haben. Sie suchen Mitarbeiter! „Wir haben alle offenen Stellen auf unserer Website ausgeschrieben, im technischen Bereich ist der Mangel spürbar“, erzählt Thomas Fastenrath, Geschäftsführer bei WISAG in Österreich, und verweist auf eine AMS-Statistik, die rund 5.000 offene Stellen für technische Berufe ausweist – „vor ein paar Jahren waren das noch null.“ Auch der Präsident des VÖTB (Verband Österreichischer Stuckateur- und Trockenausbauunternehmungen), Gregor Todt, klagt über den Mangel an qualifizierten Mitarbeitern. So gut wie alle Betriebe würden händelnd nach Leuten suchen, die mit Fachwissen zum Beispiel für Brandschutz und Bauphysik und mit Pragmatik agieren. „Im Trockenbau fehlen hauptsächlich Facharbeiter mit Lehrabschluss im Bereich Stuckateur und Trockenausbau“, so Todt. Große Hoffnung liegt daher in einer neuen Ausbildung, einem Kolleg für Trockenbau-Management, das im September zum ersten Mal in Baden bei Wien starten wird. Den Bedarf abdecken wird dieser Lehrgang aber dennoch nicht.

Es gibt keinen FM-Lehrling

Liegt die Lösung in mehr Lehrlingen? „Firmenverantwortliche der Verarbeiter tun sich eine Lehrlingsausbildung oft

nicht an, da es ein relativ hoher Aufwand ist, sich um eine ganzheitliche Ausbildung – menschlich, allgemein und fachlich – während des Alltagsgeschäfts zu kümmern. Zumindest Klein- und Mittelbetriebe greifen da eher auf vorhandene Ressourcen wie Sub-Firmen oder Leasing-Personal zurück“, ärgert sich Todt. Noch komplizierter wird es für die Branche des Facility Managements, der Beruf als solcher umfasst ja zahlreiche Bereiche und Gewerke und ist mit einer Lehre gar nicht ausbildbar. „Es sollten andere Berufs-Quellen angezapft werden, solche wie Techniker, Consultant, Hotel-fachkräfte etc.“, meint Reinhard Poglitsch, Präsident der IFMA Austria. Die WISAG bildet laut Fastenrath entweder selbst Lehrlinge in den einzelnen Berufen aus oder ermöglicht auch ein berufsbegleitendes Studium. Fastenrath: „Die Konkurrenz wird immer stärker. Die Bauwirtschaft hat Hochkonjunktur und bietet deshalb derzeit höhere Löhne, die direkten Marktbegleiter suchen auch gute Leute. Man muss immer mehr bieten.“ Bei der WISAG investiere man daher stark in die eigenen Mitarbeiter und versuche sie zu halten. Goodies fürs Personal, ob das der Führerschein ist oder, wie im Tourismus schon üblich, dass der Ehepartner auch untergebracht wird, scheinen da nicht allzu weit weg zu sein.

Welche Rolle spielt dabei die Digitalisierung? Sie wird jedenfalls das Business verändern. „Ich hätte immer gerne ein Internet der Ressourcen, das mir zum Beispiel sagt, wo der nächste 3D-Drucker für eine bestimmte Stahlart steht und wann er nicht ausgelastet ist“, skizziert Zukunftsforscher und Innovationstreiber Michael Dell, der in dem Beispiel den Fachmitarbeiter natürlich gleich mitmieten möchte. Eine solche Vernetzung führt zu neuen Geschäfts- und Produktionsmodellen und wirbelt auch die Logistik durcheinander. Der Stahlgroßhändler, der sich heute aufgrund der hohen Kosten



Gebäudetechniker sind in Österreich heiß begehrt. Der Beruf steht sogar auf der Mangelberufsliste.

So aufregend kann Trockenbau sein – trotzdem will es kaum wer machen, die Branche ringt um gute Leute.

JENE ARBEITSPLÄTZE, DIE WEGFALLEN, SOLLTE ES OHNEHIN NICHT GEBEN.

Michael Dell

liche Problematik: „Natürlich werden wir hochautomatisierte Fabriken sehen, in denen ein paar wenige Menschen alles kontrollieren. Aber es wird nicht schlechter. Wie in vorangegangenen industriellen Revolutionen werden Tätigkeiten, die für den Menschen eigentlich zu gefährlich, extrem monoton oder gesundheitsbelastend sind, von Robotern erledigt. Jene Arbeitsplätze, die wegfallen, sollte es ohnehin nicht geben.“

Die Bau- und Immobilienbranche braucht Hightech-Handwerker und -Manager. Gut ausgebildete Leute, die nicht einfach nach einem Muster arbeiten, sondern mitdenken und die Kreativität, die die Technologie mit sich bringt, verstehen. Die digitale Frühförderung ist freilich nicht allein in der Industrie notwendig, aber für die Branche bedeutet das, dass sichergestellt werden muss, dass zum Beispiel Lehrlinge mit den besten Tools und den modernsten Maschinen arbeiten können – wiederum ein Umstand, der es KMUs schwerer macht.

logistisch optimieren muss, kann bei autonom fahrenden Transportern auch kleine Einheiten mit geringen Kosten liefern lassen. Für kleine und hochkomplexe Teile, die vielleicht auch noch aus einem Materialmix bestehen, sei das laut Dell aber irgendwann auch gar nicht mehr notwendig. 3D-Drucker auf der Baustelle würden das übernehmen.

„Es fehlt nicht an Ausbildungen, sondern an den richtigen Inhalten der Ausbildung“, meint Reinhard Poglitsch. „Auch wenn ich mich bei den Ausbildungsinstitutionen unbeliebt mache – es werden noch immer die Basics von Facility Management unterrichtet und die neuen Trends wie Digitalisierung, Sensorik, IoT nicht adressiert.“ Deshalb suche die FMA/IFMA Austria den Kontakt zu den Ausbildungsstätten und bietet Unterstützung an. Doris Bele, ebenfalls im Vorstandsteam des Interessenverbands, will diesen Prozess im 2. Quartal mit einer Befragung zur Situation starten.

Hightech-Handwerker

Menschen, die sich mit Maschinen auskennen, werden durch sie nicht so leicht ersetzt werden, sondern künftig enorm nachgefragt sein. Dell sieht etwa in der Automatisierung auch keine gesellschaft-

Image-Probleme

Die FM-Branche müsse als Ganzes interessanter gemacht werden, glaubt Thomas Fastenrath. Ein positives Image lockt auch gute Leute an. In Deutschland sei das mit der Möglichmacher-Kampagne gelungen. Auch Poglitsch sieht Österreich in diesem Punkt hintennach: „Hier müssen wir Fahrt aufnehmen, wenn wir nicht ins Hintertreffen kommen wollen. Also weg vom klassischen ‚Putzen‘ und ‚Warten‘ und hin zum Fokus auf den Wohlfühlfaktor der Menschen in Gebäuden. Wir müssen den Sprung zum Hospitality-Spezialisten machen.“ Die Digitalisierung könnte dabei sogar eine wichtige Rolle spielen, glaubt Todt, sie könne als „Lockruf“ für die Jugend dienen. Sie sollte bindend ihren Platz in den Berufsschulen finden, „das macht auch unser Berufsbild wieder interessanter und moderner.“ ■



1. Michael Dell, Innovationsberater und Zukunftsforscher
2. Thomas Fastenrath, Geschäftsführer WISAG in Österreich
3. Reinhard Poglitsch, Präsident der IFMA Austria
4. Gregor Todt, Präsident des VÖTB

VERTIEFEN SIE IHR IMMOBILIENWISSEN!

Mit den Büchern der IMMOBILIENWIRTSCHAFT EDITION, die im renommierten Linde-Verlag erscheinen, werden Sie zum Immobilienexperten. Die Edition führt Sie durch die wichtigsten Themen, erklärt sie verständlich, hilft mit Checklisten und zahlreichen Praxisbeispielen.



IMMOBILIEN VERERBEN UND VERSCHENKEN

Do's and Don'ts bei der Immobilienübertragung
 Von Karin Fuhrmann, Stephan Verweijen, Daniela Witt-Dörning

29,- Euro

Das Werk bietet einen kompakten Überblick über die aktuelle Rechtslage zur unentgeltlichen Übertragung von Immobilien:

- 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 anhand von Beispielen aus der Praxis beantwortet. Auch eine umfassende Darstellung der steuer- und gebührenrechtlichen Aspekte ist enthalten.



MIETRECHT IN DER PRAXIS

Von Daniel Richter

39,- Euro

Der Ratgeber für das gesamte Mietrecht

Verständlich und kompakt – 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 Ihnen 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. Auf der Suche nach praxisnahen Lösungen im Mietrecht? Ob Vermieter, Verwalter, Bauträger, Makler oder Studierender: „Mietrecht in der Praxis“ gibt Ihnen schnell und zuverlässig Rat.



DER TOD DES MAKLERS

Und seine Rückkehr als Held
 Von Heimo Rollett

29,- Euro

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.

Dieses Buch behandelt unterhaltsam und leicht lesbar alle Veränderungen, denen sich der Immobilienmakler stellen muss. Das Bestsellerprinzip und andere alternative Provisionsysteme werden ebenso diskutiert wie die Doppelvertretung und die mögliche Einführung eines Multiple Listing Services (MLS), das in anderen Staaten zu hoher Zufriedenheit bei Abnehmern, Abgebern und Maklern führt. Konkrete Tipps und Checklisten bietet das Buch auch im Bereich Digitalisierung, u. a. mit

- einer Übersicht über disruptive Plattformen, die den Makler ersetzen wollen
- einer Analyse zu virtuellen Besichtigungen
- Tipps und Checklisten für die eigene Digitalisierungsstrategie
- Benchmarks zur Preisgestaltung im digitalen Markt
- Hybridmodellen, die Online und Offline verknüpfen

Eine Chance für den zukünftigen Erfolg des Maklers liegt in seiner klaren Positionierung. Dabei nützliche Vorgehensweisen wie Farming, Premiumsegmentierung und Leistungsbündelungen werden erklärt. Der Tod des Maklers? Nein, wenn er sich auf die Verdichtung der Wertschöpfung in der Vermarktung einstellt, hat er die Möglichkeit, zum Nutzen bringenden Berater zu werden – zum unersetzbaren Helden in Immobilienfragen.



DAS 1x1 DER STEUERN BEI IMMOBILIEN

So navigieren Sie sich durch den Steuerschubel
Von Karl Portele, Martina Portele

29,- Euro

Der Leitfaden durch den Steuerschubel bei Immobilien

Das Stabilitätsgesetz, die jährlichen Richtlinienwartungen und zuletzt die Steuerreform 2015/2016 haben gravierende Veränderungen im Bereich der Immobilienbesteuerung gebracht, sodass es nicht leicht ist, den Überblick zu behalten. Hier setzt das Buch auch in seiner aktualisierten zweiten Auflage an: Sie finden die zurzeit geltende Rechtslage unter Berücksichtigung der einschlägigen Literatur; daneben bieten zahlreiche Beispiele zur täglichen Anwendung – deren Anzahl im Vergleich zur Voraufgabe deutlich erhöht wurde – entsprechende richtlinienkonforme Lösungen und Anleitungen.

Unentbehrlich für den Praktiker sind eine Anleitung für die Erstellung von Steuererklärungen mit den entsprechenden Ausfüllhilfen sowie die Änderungen der Richtlinien-Wartungserlässe (betreffend den Immobilienbereich) im Anhang.

Das Werk richtet sich an Immobilienbesitzer, -vermieter sowie -verantwortliche, aber auch generell an alle Personen, die sich Wissen in der Immobilienbesteuerung aneignen wollen. Es bietet eine fundierte Entscheidungsgrundlage und erleichtert die tägliche Arbeit mit dem Steuerrecht.



KLASSISCHE FALLEN IM MIETRECHT

40 Fall(en)beispiele für Vermieter und Mieter
Von Christoph Kothbauer

34,- Euro

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.

Als Orientierungshilfe durch das Dickicht des österreichischen Mietrechts dient „Klassische Fallen im Mietrecht“ vor allem Vermietern, Mietern, Verwaltern, Maklern, Bauträgern, aber auch Einsteigern in die Thematik und Studierenden in der Prüfungsvorbereitung. Die zahlreichen Hinweise auf die Rechtsprechung geben außerdem die Möglichkeit zur Vertiefung.



1x1 DER IMMOBILIEN-VERWALTUNG

Von der Liegenschaftsübernahme bis zur Abgabe
Von Thomas Zäuner

29,- Euro

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, bietet Ihnen das „1x1 der Immobilienverwaltung“ komprimiert und prägnant.

Die Gesetzeslage und die Erlassung von neuen Normen und Richtlinien in immer kürzeren Zeitabständen sowie das komplexe Miet- und Wohnungseigentumsrecht stellen selbst Experten bei der Anwendung vor große Herausforderungen. Hier knüpft das „1x1 der Immobilienverwaltung“ an: Es gibt einen Überblick aus der und für die Praxis und vermittelt alle komplexen Inhalte in übersichtlicher Weise. Die chronologische Gliederung – Beginn der Verwaltungstätigkeit bis zu ihrem Ende – erleichtert das Verständnis wesentlich. Muster und Checklisten machen das Buch zu einem unentbehrlichen Nachschlagewerk für Praktiker. Es unterstützt Sie dabei, aktuell auftretende Probleme schnell aufzuklären bzw. entsprechende Lösungsansätze zu erarbeiten.

Ob Fragen oder Probleme: Mit dem „1x1 der Immobilienverwaltung“ haben Sie die Verwaltungstätigkeit fest im Griff.



BIM

Digitale Revolution und ihre Grenzen
Von Gisela Gary (Hrsg.)

39,- Euro

Die Herausforderung BIM meistern! Be BIM-ready!

Alle sagen es, keiner tut es. Die Rede ist von BIM – Building Information Modeling. Mehr Effizienz, keine Schnittstellenprobleme mehr, Kostenreduktion und eine bessere Ressourcenplanung sind die Stichworte, mit denen die BIM-Fans werben. Klingt nach der Revolution; die österreichische Bauwirtschaft ist zwar interessiert, aber vorsichtig. BIM ist ein Prinzip, eine Arbeitsmethodik – schlichtweg eine Denkweise, die umfassendes interdisziplinäres Arbeiten ermöglicht. Von der Theorie bis zu praktischen Erfahrungen informiert Sie dieses Buch über:

- Die vergaberechtliche Umsetzung von BIM im VergabeG 2017
- Das Verständnis hinter BIM
- BIM in der Praxis und dessen Grenzen
- Die Vorteile von BIM sowie die Schnittstellenproblematiken
- Die Herausforderung BIM und wie Sie damit umgehen

BIM-Vorreiter und anerkannte Praktiker helfen Ihnen, mit der Herausforderung BIM umzugehen, und machen Sie fit für den Einsatz von BIM in der Praxis. Are you BIM-ready?

**Bestellen Sie online unter:
www.lindeverlag.at**

IMMOBILIE – DAS IST EIN PROZESS

Planung, Bau, Bewirtschaftung – überall gibt es Trends. Wichtig ist, dass die einzelnen Phasen der Immobilie als gemeinsamer Prozess verstanden werden. Das hilft allen Beteiligten und letztlich auch dem Investor und den Nutzern, meint Peter Kovacs.

Die optimierte Bewirtschaftung der Immobilien ist verstärkt in den Fokus von Bauherren und Immobilieneigentümern gerückt. Früher ging es nur um die Planung und Errichtung, nun liegt das Hauptaugenmerk zunehmend auf der Nutzungsphase – was allerdings auch die Erwartungshaltung verstärkt, dass Planung und Errichtung den späteren Betrieb perfekt antizipieren. Diese Erwartungshaltungen lassen sich aber nur dann erfüllen, wenn die Optimierung der Prozesse in allen Lebensphasen als gemeinsames Ziel aller Beteiligten gesehen wird.

Das erfordert einen interdisziplinären Ansatz und eine gemeinsame Sichtweise auf die Prozesse in der Planungs-, Errichtungs- und Nutzungsphase, was schlussendlich zu einem gemeinsamen Prozess führt. Dieser ermöglicht aber auch eine durchgehende Datenkette von der Entwicklung bis in den Betrieb der Immobilie, was einer der wesentlichen Mehrwerte für Bauherren ist. Bauherren und Immobilieneigentümer haben erkannt, dass Daten Werte sind, und diese gilt es, ohne Qualitätsverluste über die einzelnen Phasen hinweg zu sichern. Die zunehmende Digitalisierung in Planung, Errichtung und Facility Management ist eine Chance, die von allen Beteiligten wahrzunehmen ist. Einen wesentlichen Beitrag dazu bilden Projekte, die mittels Building Information Modeling (BIM) abgewickelt werden. Wenngleich die beson-

dere Herausforderung ist, dass diese Modelle nicht beim Übergang in die Nutzung enden, sondern in ein Facility Information Modeling (FIM) für die Nutzung übergeführt werden.

Das bewirkt aber auch, dass sich althergebrachte Abläufe und Prozesse in allen Projekt- und Lebensphasen radikal ändern müssen. Es ist natürlich klar, dass diese Neuerungen, insbesondere in den ersten bzw.

ALTHER- GEBRACHTE ABLÄUFE MÜSSEN SICH RADIKAL ÄNDERN.

Peter Kovacs

Pilot-Projekten, zu Mehraufwänden bei allen Beteiligten führen, jedoch führt daran kein Weg vorbei. Erfreulicherweise sind Bauherren oftmals auch dazu bereit, einen Teil dieser kostenmäßigen Mehraufwände zu übernehmen, da sie in weiterer Folge Mehrwerte, durch Kosten- und Risiko-

Minimierungen im späteren Betrieb bzw. der Nutzung, für ihre Projekte sehen. Die Sichtweise eines gemeinsamen Prozesses, von der Planung über die Errichtung bis zum Betrieb, findet nunmehr auch in Österreich durch die erfolgreiche Umsetzung von Lebenszyklus- bzw. Public-Private-Partnership (PPP)-Projekten große Unterstützung.

Die Verbindung von Kompetenzen in Planung, Errichtung und Betrieb von Gebäuden ist eine der wesentlichen Zielsetzungen, mit der sich die Facility Management Austria (FMA) – das Netzwerk für Facility Management in Österreich – intensiv beschäftigt. Das ist auch mit ein Grund, weshalb die FMA eine der vier Trägerorganisationen der Plattform 4.0 (planen.bauen.betreiben) ist, um die Digitalisierung und Prozessoptimierung im Bau-, Immobilien- und Facility Management zu unterstützen. ■

Peter Kovacs ist Leiter des Objektmanagements bei der Wiener MA 34 – Bau- und Gebäudemanagement. Zudem ist er Vorstandsvorsitzender der Facility Management Austria (FMA).

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett

Grafik Vera Kapfenberger

Fotografie & Bildbearbeitung

Reinhard Lang, Matthias Dorninger

Fotos Shutterstock.com/Circumnavigation (S. 06), Bulthaup (S. 08),

Microloft (S. 08), Penta Hotels

Worldwide GmbH (S. 10), Tomás

Martínez (S. 10), MRP hotels (S. 10),

Christie & Co (S. 10), Francesco

Luciani, Abaca press (S. 11),

Yotel (S. 11), Accor Hotels/ Christoph

Weiss (S. 12), ABACapress/ Jean-

Paul Lefret (S. 12), Günter Standl

(S. 12), Lovelace/ Steve Herud (S. 13),

Hotel Schani Wien (S. 13), Hotel

Daniel Vienna (S. 14), Deutsche

Hospitality (S. 14), Lovelace/ Thomas

Kiewning (S. 14), August Lechner/

IG Immobilien (S. 15), Harry's

Home Hotels/ Johannes

Plattner (S. 15), ABACapress/

Jean-Paul Lefret (S. 15), Shangri-

La Hotels and Resorts (S. 18–20),

Gernot Gleiss (S. 20), Cleanbird

(S. 24), AR-CHECK (S. 25), Matthew

Henry (S. 26), Stefan Stefancik

(S. 28), CA Immo (S. 30), Disruptive

Technologies (S. 31), ÖGNI (S. 32),

Rita Newman (S. 33), Tanja Hofer

(S. 34), Philipp Tomsich (S. 35),

Signa (S. 36), WISAG (S. 38), RIGIPS

(S. 39), www.kacy.at (S. 39), WISAG

(S. 39), ISS (S. 39), VÖTB (S. 39)

Autoren Anton Beran, Peter Engert,

Alexandra Huber, Konrad Koloseus,

Peter Kovacs, Helga Rüppimacher

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. 20–23)

bietet Einblick in die Meinung

führender Immobilienprofis und

entsteht auch unter deren finanzieller

Beteiligung.

Das Innovationsforum (S. 30–31)

zeigt ausgewählte Neuerungen der

Bau- und Immobilienbranche und

entsteht auch unter deren finanzieller

Beteiligung.

Druckunterlagen

T: +43-1-531 70-388 oder -431,

produktion@derStandard.at

Druck

Leykam Druck GmbH & Co KG,

Bickfordstraße 21, 7201 Neudorf

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



THE
ICON
VIENNA

www.THE-ICON-VIENNA.com

Landmark-Türme direkt am Hauptbahnhof

THE ICON VIENNA mit Büroflächen ab 350 m² bietet als einziges Officegebäude einen direkten Zugang zum umfangreichen Verkehrsnetz und der Infrastruktur des neuen Wiener Hauptbahnhofs. Der innerstädtische Standort mit unverbaubarem Weitblick ist – aufgrund seiner prominenten Lage am Wiedner Gürtel und spektakulären Architektur – eine Adresse, die ein Zeichen setzt.

BÜROS AB 350 m²

Bezug ab Ende 2018, HWB 14,5 kWh/m².a

360°
VIRTUAL TOUR
www.signa.at/IC



AUSTRIA CAMPUS

www.austria-campus.at

The living office – Business mit Lebensqualität

In ausgezeichneter Lage und nur fünf Minuten vom Wiener Zentrum entfernt entsteht der AUSTRIA CAMPUS direkt angrenzend an den Prater und inmitten der ausgebauten Infrastruktur eines etablierten Office Clusters. Flexible Büro-lösungen ab 215 m² ergänzt durch die Vorteile eines modernen Campus Areals machen diesen Bürostandort für Arbeitgeber und Arbeitnehmer besonders attraktiv.

BÜROS AB 215 m²

Bezug ab Q2 / 2018, HWB ø 19 kWh/m².a

360°
VIRTUAL TOUR
www.signa.at/AC



vermietung@signa.at | +43 5 99 98 999

SIGNA

est. 1999

ares-tower.at

ARES TOWER

DONAUCITY