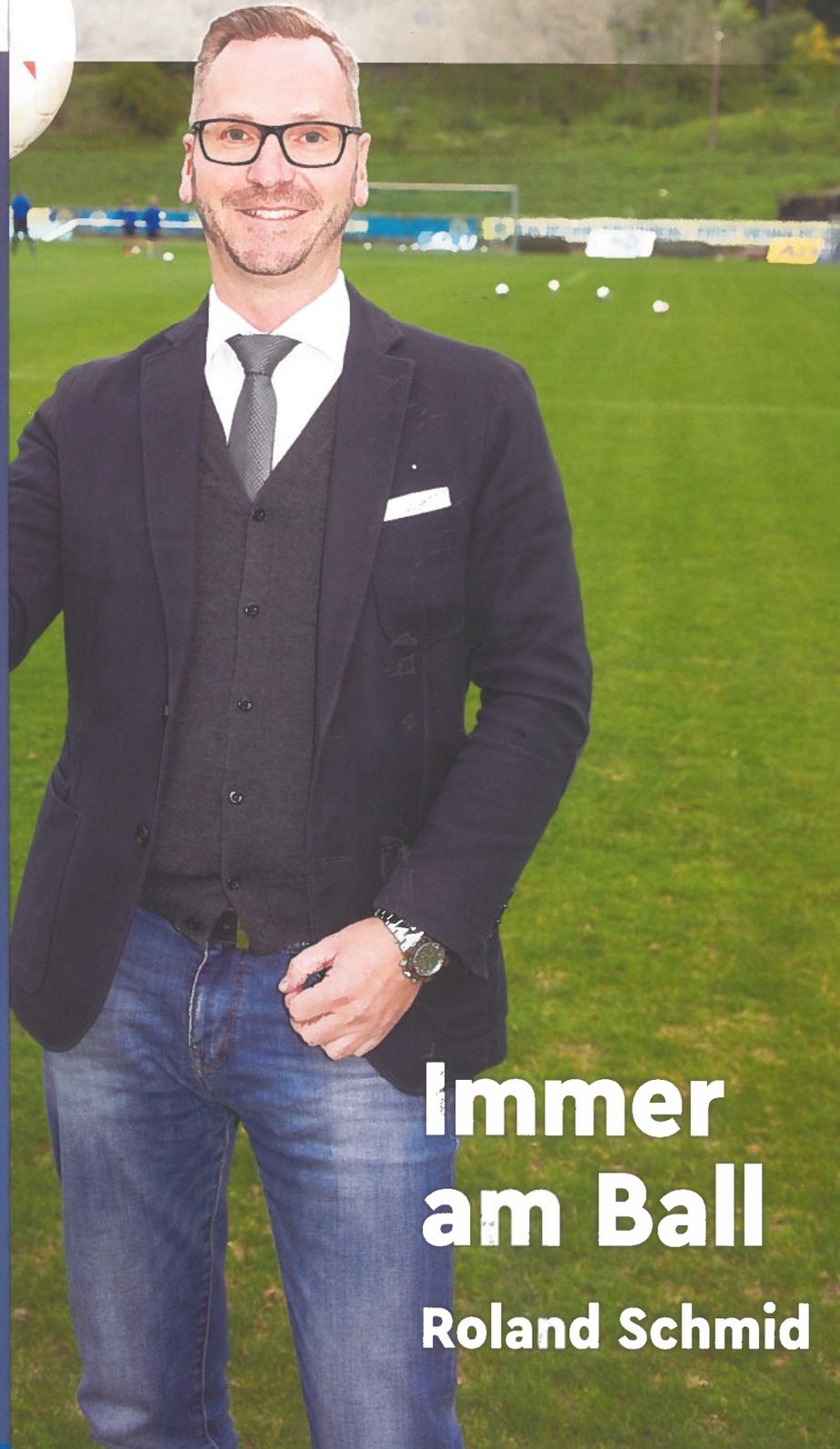


IMMO FOKUS

bilien

JP

IMMO
UNITED



Schindler Ahead ElevateMe

Innovative Aufzugsbedienung
per Smartphone

Ab Sommer 2021 ruft man den Aufzug nur noch digital:
Mit Schindler Ahead ElevateMe wird es ab sofort
möglich, die Aufzugskabine per
Smartphone zu bedienen.



We Elevate

Schindler

Immer am Ball

Roland Schmid

Wir leben Immobilien.

Vermittlung | Verwaltung | Bewertung | Baumanagement



ehl.at

An alliance member of
BNP PARIBAS
REAL ESTATE





Real Circle
#23

Nach der Pandemie ist vor der Pandemie

Branchenthemen. 45 ausgewählte Entscheidungsträger diskutierten beim 23. Real Circle auf Einladung von IMMOUnited, Erste Bank, ERSTE Immobilien KAG und dem ImmoFokus im Wintergarten des Erste Bank Campus die brennenden Themen der Immobilienbranche.

Autoren: Gerhard Fritz, Walter Senk, Amelie Miller, Patrick Baldia, Lisa Grüner, Michael Neubauer, Rudolf Oezelt



In sieben Gruppen tauschten die Immobilien-Profis zu den sieben Themen Finanzierung und Investment, ESG, Retail und Logistik, neue Arbeits- und Wohnwelten, Herausforderungen im Hotelbereich und Quartiersentwicklung Erfahrungswerte, Ideen und Informationen zu aktuellen Entwicklungen aus.

ESG und EU-Taxonomie

Sehr spannend ging es in dieser Gruppe zu, in der die EU-Taxonomie, ESG und Nachhaltigkeit Thema waren. „Die EU-Taxonomie gibt einen groben Rahmen vor“, eröffnet Wolfgang Fessler, Reinberg & Partner. „Aber Regeln kann man nur dann einhalten, wenn sie präzise vorgegeben sind und man sie genau kennt. Es ist noch ganz offen, wie zum Beispiel Gründerzeithäuser zu sehen sind. Ist ein Haus, das 150 Jahre alt ist, auf den Lebenszyklus gesehen nicht wesentlich nachhaltiger als ein Bürogebäude aus den 60er-Jahren?“ Martin Weber von der Erste Bank sieht den Hauptauftrag bei der Errichtung von Neubauten. „Hier sind derzeit neue Standards in Entstehung, und die

Industrie wird sich anpassen müssen.“ Es wird die Kernfrage diskutiert, ob die höheren technischen Baukosten durch niedrigere Finanzierungskosten oder höhere Mieteinnahmen egalisiert werden können. Sind die Investoren bereit, eine niedrigere Rendite in Kauf zu nehmen, um ein nachhaltiges Portfolio zu haben? „Da tasten wir uns gerade vor“, so Weber. Der steuerliche Schwerpunkt spielt bei den Investoren auch beim Nachhaltigkeitsthema eine große Rolle. „Es geht um die Renditeberechnung“, so Harald Galla, LeitnerLeitner. „Inter-

essant wird es, wenn die anfänglich höheren Bau- und Errichtungskosten mit später höheren Mieteinnahmen oder einem Veräußerungsgewinn kompensiert werden können.“ Fessler wirft ein, dass man bei nachhaltigen Gebäuden langfristig niedrigere Nebenkosten generiert als in anderen Häusern. „Den Gap zwischen Betriebskosten und Miete kann der Vermieter nutzen, um seine Rendite zu verbessern.“, ergänzt Petra Moser, ERSTE Immobilien KAG. „Allerdings sprechen wir da von einem Zeithorizont von drei bis fünf Jahren.“



„Wenn die Anfangskosten höher sind, aber dann auch die Mieteinnahmen, ist Nachhaltigkeit für Investoren besonders interessant.“

Harald Galla,
LeitnerLeitner



„Idealerweise egalisieren sich die höheren technischen Baukosten durch niedrigere Finanzierungskosten.“

Martin Weber,
Erste Bank

„Wäre der Mieter motivierbar, so wie auch bei einem Lagezuschlag, einen Zuschlag für nachhaltiges Wohnen zu zahlen, und das im Richtwert abgebildet werden könnte, wäre der Anreiz für den Erbauer oder Sanierer höher“, so Maximilian Zirm, Gibel Zirm Rechtsanwälte. „Schlussendlich muss aber die Gesamtmiete leistbar bleiben.“

Da die EU das ESG-Thema über die Banken spielt, findet dort nun ein Mentalitätswechsel statt, wie Kredite geprüft werden. „Bis jetzt war es eine rein betriebswirtschaftliche Entscheidung, ob sich der Kreditnehmer die Rückzahlung über die Laufzeit leisten kann oder

nicht“, so Weber. „Jetzt kommt noch dazu, dass wir prüfen müssen, was er damit im Detail finanziert.“ Bis vor kurzem wurde bei der Kreditvergabe standardmäßig nicht einmal ein Energieausweis eingefordert.

„Das Thema ESG ist aktuell vor allem für Institutionelle wichtig, der Kleinunternehmer wird sich darüber noch keine Gedanken machen“, wirft Alina Nichiforeanu, EY Österreich, ein. „Großunternehmen haben sich bereits länger dem Thema Governance verschrieben, und Social kann jedes Unternehmen für sich durch CSR definieren. Environmental hingegen wirft viele technische Themen auf, da geht es zum



„Durch die geringeren Nebenkosten von nachhaltigen Gebäuden kann man das Mietniveau hinaufhebeln.“

Wolfgang Fessler,
Reinberg & Partner
Immobilienberatung

Beispiel um den CO₂-Ausstoß, wie dieser gemessen wird oder um erneuerbare Energien.“

Grüne Zertifikate

Damit kommt den Zertifikaten langfristig eine Schlüsselrolle zu. „Grüne Zertifikate müssen Nachhaltigkeit für alle Marktteilnehmer zuverlässig abbilden“, so Zirm. „dann machen sie



„ESG ist über den gesamten Immobilienzyklus zu betrachten, mit Fokus auf den Nutzer sowie auf den Käufer.“

Alina Nichiforeanu,
EY Österreich



„Man muss die bislang sehr theoretischen Maßnahmen der Taxonomie in die Praxis runterbrechen.“

Petra Moser,
ERSTE Immobilien KAG

für die Erfüllung der ESG-Kriterien relevant sind. „Wir überlegen in Deutschland, auf die anglikanischen Siegel zu setzen, um international wettbewerbsfähig zu sein“, so Moser. „Oft sind die Unterschiede bei den Siegeln schwer erkennbar, ebenso wie jetzt schwer vorauszusehen ist, wohin die Reise geht.“ Will man den ganzen Markt erfassen und damit auch einen Lenkungseffekt erzielen, so muss eine Zertifizierung auch leistbar sein. „Für kleinere Bauträger und Eigenheimbauer muss es eine technische und preisliche Abstufung bei den Zertifikaten geben“, so Weber. „Man darf gespannt sein, wie sich Standards herausbilden werden, ob die Preise reguliert werden, oder ob der Markt die Preise regelt.“ Ein Problem, das sich zeigt, ist, dass derzeit generell die Baupreise auch ohne zusätzliche ESG-Kriterien steigen, also bereits das klassische Bauen ohne Hightech teuer ist. Da wird es bald zum Leistbarkeitsthema kommen, ist man sich einig. „Ich denke, dass ESG erstmal als Störenfried wahrgenommen wird, mit zusätzlichen Vorgaben, die man erfüllen muss“, so Fessl. „Dann wird es eine Gewöhnungsphase geben und irgendwann ist es dann ein Standard geworden. Da sehe ich den Fahrplan wie beim Energieausweis.“ Spannend wird jedenfalls sein, ob es für nachhaltige Gebäude langfristig viel günstigere Finanzierungen oder auch Steuervorteile geben wird.

Sinn und können wie bei einem Fahrzeug zu einem Standard werden.“ Fessl ist gespannt, wie sich die Zertifikatanbieter jetzt verhalten werden: „Hoffentlich werden die Kriterien für die EU-Taxonomie innerhalb der vorhandenen Zertifikate mitbehandelt beziehungsweise abgefragt. Daraus sollte sich ein einheitlicher Qualitätsstempel etablieren, sonst führt sich das System ad absurdum.“ Dann stellt sich die Frage, wie viele und welche Siegel tatsächlich



„Wichtig wäre es, den Nachhaltigkeitsgedanken zu verfolgen, als irgendwelche Kennzahlen zu erfüllen.“

Maximilian Zirm,
Gibel Zirm Rechtsanwälte

Was die Hotellerie bewegt

In der Gruppe Hotellerie wurde eifrig diskutiert, wer die Gewinner und wer die Verlierer der Pandemie sind. „2021 sehen wir in der Ferienhotellerie bis zu 90 Prozent Auslastung, mit 20 bis 30 Prozent höheren Raten“, eröffnet Patrick Adamle, mrp Hotels. „Die Ferienhotellerie ist auch langfristig ein Gewinner, sehr gut etablierte Destinationen, zum Beispiel an der Ostsee, Nordsee, der baltischen Küste, im inneralpinen Raum oder auf den spanischen Inseln, verzeichnen bis zu 75 Prozent Jahres-



„Am Beginn der Pandemie wurden die großen Deals sofort auf Eis gelegt.“

Gerald Kerbl,
TPA Steuerberatung



„Die Erholung des Städtetourismus geht Hand in Hand mit der Möglichkeit, per Flugzeug anzureisen.“

Andreas Kreutzer,
Kreutzer Fischer & Partner

auslastung und werden von institutionellen Investoren verstärkt nachgefragt.“ Diesen Trend sieht der Hotel-Consulter auch langfristig, weil die Hotelbetreiber auch in der Ferienhotellerie immer professioneller werden. Zum Vergleich: In der Stadthotellerie in Wien zum Beispiel werden heute schon 70 Prozent der Betriebe unter einer internationalen Marke betrieben. Er schätzt, dass sich die Stadthotellerie erst 2022 erholen wird, wenn internationale Flugverbindungen wieder verstärkt angeboten und somit auch internationale Meetings und Konferenzen möglich sein werden. Wenn die gute Erfahrung 2022 Sicherheit geben wird, kann 2023 ein sehr gutes Jahr werden, weil Großveranstaltungen zwölf Monate Vorbereitungszeit benötigen.

Andreas Kreutzer von Kreutzer Fischer & Partner schätzt, dass sich der Städtetourismus erst wieder erholen wird, wenn die Menschen die Möglichkeit haben, mit dem Flugzeug anzureisen. „Zurzeit sind viele nicht bereit, in öffentlichen Verkehrsmitteln, auch im Flugzeug, zwei, drei oder mehr Stunden einen Mund-Nasenschutz zu tragen.“ Seiner Meinung nach wird die Pandemie aber keinen längerfristigen Effekt auf das Reiseverhalten haben, denn die Resilienz der Menschheit und der Wunsch zu verreisen sei viel größer. Kreutzer erwartet im Gegenteil einen echten Peitscheneffekt, so wie in der Bauwirtschaft. „Die Fensterbranche erlebt 2021 in Österreich ein echtes Boomjahr und erzielt um 25 Prozent mehr Absatz als im Vorjahr“, fügt er als Beispiel hinzu.

Auch Andreas Millonig von ImmoUnited glaubt an eine rasche Erholung der Gastronomie und des Tourismus im Allgemeinen, weil sowohl in Österreich als auch in Deutschland diese Bran-



„Die Ferienhotellerie ist langfristig ein Gewinner, vor allem bei sehr gut etablierten Destinationen.“

Patrick Adamle,
mrp Hotels

chen vom Staat in der Krise sehr gut unterstützt wurden und daher die Betriebe, soweit sie vor der Pandemie gut gewirtschaftet haben, auch danach sehr schnell durchstarten werden.

Daan Bakkenes von Colliers berichtet vom IHIF (International Hospitality Investment Forum), das Ende August in Berlin vor Publikum stattfand. Dort wurde in einer eigenen Arbeitsgruppe das Thema alternative Nutzung von Hotelräumlichkeiten besprochen. „Ich habe ein 18-Quadratmeter-Zimmer, in das ich noch eine kleine Kitchenette einbaue, um es auch längerfristig vermieten zu können. Ich glaube, das ist ein Trend, den wir in Städten wie Wien erleben werden. Den Boom in der Ferienhotellerie sehe ich hingegen langfristig nicht, denn den Thailand-Urlauber aus Österreich oder Deutschland, der heuer in der Heimat geblieben ist, wird es nächstes Jahr wieder in die Ferne ziehen. Darüber hinaus bin ich auch für



„Der Tourismus in Österreich wird sich dank der guten Subventionen bald erholen.“

Andreas Millonig,
IMMOUnited

die kommende Wintersaison skeptisch, denn die zwei Millionen Holländer, die in den vergangenen Jahren in Österreich Winterurlaub gemacht haben, werden nicht verreisen.“

Gerald Kerbl berichtet aus der Sicht des Tax Partners bei TPA, dass zu Beginn der Pandemie die Transaktionen kleiner Hotels von den Banken mit Argwohn betrachtet wurden, die großen Deals sofort auf Eis gelegt wurden oder schlichtweg unmöglich waren. Wo der Steuerberater allerdings eine in der Pandemie gestiegene Nachfrage erkennen kann, ist in der Assetklasse Logistik-Immobilien, aber auch im Office-Bereich.

Andreas Kreutzer ist der Meinung, dass der Run aufs Betongold in Wien sehr bald zu Ende sein wird, denn es sind viel zu viele Wohnimmobilien auf dem Markt. „Sobald die zur Vermietung gelangen, werden die Mieten stark unter Druck kommen“, sagt er. „Und da Mieten in einer Stadt wie kommunizierende Gefäße funktionieren, werden diese über kurz oder lang in Wien sinken.“

Hotel-Consulter Patrick Adamle meint, es sei sehr viel Liquidität auf dem Markt. Auch neue Investoren suchen nach Hotelimmobilien. Aber er sieht eine Schere aufgehen zwischen Angebot und Nachfrage. Dank der guten Wirtschaftsunterstützung seitens der Regierung besteht kein starker Druck auf die Verkäufer. Es ist eher so, dass Eigentümer die Krise aussitzen werden. Am Ende des Tages sind die Konsumenten die Verlierer, weil die Preise in der Hotellerie steigen werden, da im Moment alles teurer wird. Ein Container mit Hotel-equipment kostet heute das Fünffache wie vor der Pandemie.





„Es gibt Arbeitsgruppen, die sich intensiv mit dem Thema alternative Nutzung von Hotelräumlichkeiten auseinandersetzen.“

Daan Bakkenes,
Colliers

Ein weiteres Problem sieht der Hotelexperte am Arbeitsmarkt. Es gibt Hotels, die ihre Auslastung mittels hoher Raten niedrig halten, weil sie kein Personal finden. Die Frage, ob das Budget Hotel oder das Luxussegment sich rascher erholen werden, beantwortet Adamie differenziert: „Die Pandemie ist keine Finanzkrise, wer sich bisher ein Luxushotel leisten konnte, ist bereit, die höhere Zimmerkategorie zu buchen, weil er sich denkt, ich war ja eh so lange zu Hause. Und Budget Hotels werden von Einzelreisenden dann nachgefragt, wenn sie zentral gelegen sind. Gruppenreisen werden in absehbarer Zeit nicht stattfinden.“ Abschließend stellt Andreas Kreuzer fest, dass das Home-Office der Produktionskiller schlechthin war. Die Produktivität sei um 30 Prozent gefallen. Das wurde ihm von vielen Industriellen bestätigt.



„Der Großteil der Preissteigerungen der letzten Zeit hat weniger mit der Attraktivität von Immobilien zu tun, als der Unattraktivität anderer Assetklasse.“

Peter Karl,
ERSTE Immobilien KAG



Finanzieren & Investieren

„Es gibt sehr große Privatvermögen, die bereit und in der Lage sind, zu Renditen zu kaufen, die wir früher in den unterschiedlichen Assetklassen noch nie gesehen haben“, umschreibt Eugen Otto, Otto Immobilien, die aktuelle Lage am heimischen Immobilienmarkt. Er glaube im Übrigen nicht, dass das Ende der Fahnenstange – was Nachfrage und Preisanstiege betrifft – schon erreicht sei. Vor allem die Dynamik der Preisentwicklung in den letzten Monaten gefällt dem Experten nicht. „Es ist nicht angenehm, wenn man Kunden keine Preisprognosen geben, sondern bestenfalls erklären kann, wo eine Rallye beginnt, aber nicht, wo sie enden wird“, meint er.

„Der Großteil der Preissteigerungen der letzten Wochen und Monate hat weniger mit der Attraktivität der Assetklasse Immobilien zu tun, sondern der Unattraktivität anderer Anlageklassen“, so Peter Karl, Erste Immobilien KAG und Erste Asset Management. Sogar mit europäischen Hochzinsanleihen könne man derzeit nur etwas über drei Prozent lukrieren.

Ganz zu schweigen vom Staatsanleihesegment, wo etwa sichere europäische Papiere Negativzinsen bieten. Problematisch sei allerdings, dass der aktuelle Run in die Immobilie etwas zu wenig differenzierend ausfalle. „Es ist absurd, dass Logistik dieselbe Rendite hat wie Wohnen“, so Karl. Nachsatz: „Das kann auf Dauer nicht funktionieren.“

Auch Daniel Thum, Erste Immobilien KAG, findet es verwunderlich, dass aktuell unterschiedliche Assetklassen nicht entsprechend ihren tatsächlichen Risiken bepreist werden beziehungsweise Wohnen, Office und Logistik annähernd die gleiche Rendite haben. Thum erinnert sich schmunzelnd an die Anfänge der Pandemie 2020 zurück, als er eine Vielzahl an Gesprächen mit Branchenkollegen führte, deren Inhalt grundsätzlich derselbe gewesen sei: Es werde jetzt zu einem risikoadjustierten



„Ein hoher Anteil an schwachen Mietern in Shoppingcentern wird von Investoren bestraft.“

Markus Mendel,
EHL Investment Consulting



„Es ist verwunderlich, dass aktuell unterschiedliche Assetklassen nicht entsprechend ihren tatsächlichen Risiken bepreist werden.“

Daniel Thum,
Erste Immobilien KAG

Pricing kommen. Eineinhalb Jahre später sei das immer noch nicht eingetroffen, sondern die Renditen sind weiter zurückgegangen. Nichtsdestotrotz glaubt der Experte, dass der „Krisengewinner“ Logistik weiter an Bedeutung gewinnen und insbesondere das moderne und zeitgemäße Office als Produkt sehr gefragt sein wird. Allerdings müssten Investoren gerade bei Logistikimmobilien mit „gesünderen“ Renditen rechnen.

„Für gute Standard- oder Innenstadt-Logistikobjekte ist es derzeit kein Problem, Käufer zu gewinnen“, berichtet Markus Mendel, EHL Investment Consulting, von einer nach wie vor pulsierenden Nachfrage nach Logistikimmobilien. Auch er ist überzeugt, dass die Assetklasse Logistik „here to stay“ ist. Bei



„In den nächsten Wochen, Monaten, Jahren und Jahrzehnten steht ein Thema über allen: ESG, der Webstuhl des 21. Jahrhunderts.“

Peter Fischer,
PwC



„Sehr große Privatvermögen sind bereit, zu Renditen zu kaufen, die wir in den unterschiedlichen Assetklassen noch nie gesehen haben.“

Eugen Otto,
Otto Immobilien

Shopping-Centern habe wiederum Corona einen Trend beschleunigt, der schon vor der Pandemie bestanden hat: den sich ändernden Mietermix – sprich mehr Entertainment, Food und Dienstleistungen und weniger Textil- und Schuhhandel. „Ein hoher Anteil an schwachen Mietern wird von Investoren bestraft“, bringt es Mendel auf den Punkt. Er geht davon aus, dass es im Einzelhandel verstärkt in Richtung Mixed-Use gehen wird – etwa Shopping-Center oder Fachmarktzentren in Kombination mit Wohnen.

Für Peter Fischer, PwC, wird das Retailsegment derzeit zu Unrecht totgesagt. Allerdings stellt er nicht in Abrede, dass dort ein Umdenken beziehungsweise neue Konzepte gefragt sind. Auch die Assetklasse Logistik würde weiterhin interessant bleiben, weil sie Teil der Nahversorgung sei. Insgesamt sieht Fischer aber ein Thema, das über allen anderen steht: ESG, der „Webstuhl des 21. Jahrhunderts“. „Der wesentliche Treiber der nächsten Wochen, Monate, Jahre und Jahrzehnte sind die Veränderungen, die die von Frau von der Leyen vorgegebenen Rahmenbedingungen erforderlich machen“, hält der PwC-Experte fest. Bereits jetzt würden größere Investoren oder Family Offices aus

Beteiligungen rausgehen, die nicht ESG-tauglich wären. Und zwar nicht nur, was das vermeintlich omnipotente „E“ betreffe, sondern auch das „S“ und „G“. Auch Mietverhältnisse – Stichwort Green Lease – und Kreditverträge würden künftig nach ESG-Kriterien bewertet werden. „Freilich wird ESG auch kurzfristig in der Bewertung reflektiert sein müssen, spätestens ab Jänner 22, also in weniger als in einem Quartal“, so Fischer.

„Das große Problem, das derzeit alle Player am kleinen Wiener Zinshausmarkt haben, ist, dass es in dem von Angst und hoher Liquidität geprägten Umfeld nahezu unmöglich geworden ist, Objekte richtig zu bewerten“, sagt Markus Steinböck, 3SI Immogroup, der von „zum Teil absurden“ Preisen berichtet. Dass die Preise am Wiener Zinshausmarkt so schnell wieder sinken werden, erwartet er im Übrigen nicht. Ganz zu schweigen von steigenden Renditen – zwei Prozent für den „Dauerbrenner“ wären schon „optimistisch“. „Über Renditen sprechen wir nicht mehr bei Zinshäusern, so ehrlich muss man sein“, so Steinböck. Viele Objekte würden in einem „Tresor“ verschwinden, der erst bei einem für den Eigentümer passenden Angebot wieder geöffnet werde.



„Über Renditen sprechen wir nicht mehr bei Zinshäusern, so ehrlich muss man sein.“

Markus Steinböck,
3SI Immogroup

Handel im Wandel?!

In den vergangenen Jahren war immer wieder die Rede vom Handel im Wandel. Wie müssen sich Shopping-Center, aber auch Retailflächen allgemein, die sich vielleicht nicht gerade in A-Lagen befinden, verändern, um gegen den Onlinehandel anzukommen? Im Herbst 2020 – nachzulesen in der Ausgabe des ImmoFokus vom 27. Oktober 2020 – war die Rede davon, dass „das Thema Sonntagsöffnung für den Handel überlebenswichtig“ werden würde und der Online-Handel sehr wohl Konsequenzen für den innerstädtischen Handel habe. Mario Schwaiger, EHL Gewerbeimmobilien, ging 2020 sogar so weit zu sagen: „Vielleicht muss es einem erst dreckig gehen und die Shopping-Center und Innenstädte leergefegt sein, bis die Politik reagiert und den Online-Handel auch besteuert.“

Neue Mietverträge, neuer Flächenbedarf

Bereits wenige Monate zuvor war diese Prognose, zumindest teilweise in Erfüllung gegangen: Die Pandemie sorgte dafür, dass die Retailflächen nicht nur leergefegt waren, sondern schlichtweg brach lagen – und das über Monate hinweg. Der Online-Handel boomte. An der (Nicht-)Besteuerung einzelner namhafter Player in diesem Bereich, hat sich jedoch bis dato nichts geändert. Stattdessen wird eine völlig neue Diskussion angestoßen: Wer zahlt für die leerstehenden Retail-Flächen? Kann der Vermieter anteilig die Miete verlangen, sofern der Mieter staatliche Unterstützung erhält? Und werden die Mietverträge in Zukunft anders aussehen? Manfred Ton, Cerha Hempel Rechtsanwälte, sagt ja, „bei den Mietverträgen wird schon jetzt Rücksicht darauf genommen, wie lange die Pandemie dauern kann, wie man sich das Risiko teilt oder wer dieses übernimmt. Das wird bei den Verträgen inzwischen



„Aktuell ist die Nachfrage am Retail-Markt teilweise fast attraktiver und stärker als im klassischen gewerblichen Büromarkt.“

Stefan Wernhart,
EHL Gewerbeimmobilien



„Die Unternehmen haben bereits vor der Pandemie auf den Online-Handel gesetzt. Die Pandemie hat diese Entwicklung nur verstärkt.“

Marlies Muck,
BDO

klar angesprochen.“ Eine Auswirkung auf den Flächenbedarf sehe Manfred Ton im Retail-Bereich hingegen derzeit nicht. Ähnlich bewertet auch Stefan Wernhart, EHL Gewerbeimmobilien, die Situation: „In den Highstreet-Lagen ist die Nachfrage ungebrochen hoch. Vor allem Luxus Brands und internationale Unternehmen sind wieder verstärkt auf der Suche oder wollen in diesen Lagen neue Konzepte starten. Aktuell ist die Nachfrage in Teilbereichen des Retail-Marktes höher als im klassischen gewerblichen Büromarkt. Leerstände in gut frequentierten Lagen werden rasch vom Markt absorbiert werden.“

Innenstadtlagen versus Einkaufszentren und Fachmarktzentren

Dass die Nachfrage in Top-Lagen höher sei, ist allerdings nicht neu: „Auch vor der Pandemie war bei Shopping-Centern die Lage entscheidend. Bei guten Standorten sehen wir



„Schon jetzt wird die Pandemie bei der Gestaltung der Mietverträge berücksichtigt.“

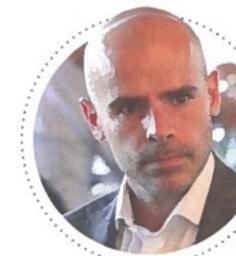
Manfred Ton,
Cerha Hempel Rechtsanwälte



„Auch vor der Pandemie war bei Shopping-Centern die Lage entscheidend.“

Anna Wölfinger,
Erste Bank

bis dato keinen Anstieg des Leerstandes. Aber natürlich achten die internationalen Filialisten auf die Standorte. Gut performende Lagen werden offengehalten und auch stärker nachgefragt“, Anna Wölfinger, Erste Bank. Zu den Gewinnern der Pandemie zählen, so Wölfinger,



„Wir beobachten eine verstärkte Nachfrage nach flexiblen Raumnutzungen bei der Darstellung von Flächen – auch im Retail-Bereich.“

Ari Christian Benz,
Squarebytes

ger, die Diskonter und Fachmarktzentren. Im stationären Handel hingegen müssen die Unternehmen in Zukunft mehr auf den Erlebnis-, Beratungs- und Dienstleistungsfaktor setzen, um gegen den Online-Handel zu bestehen, so Wernhart. Dafür brauche es immer neue Konzepte – vor allem in den Shopping-Centern. Diese profitieren von dem vielfältigen Angebot

etwa in Form von Gastronomie und haben so einen klaren Vorteil gegenüber dem stationären Einzelhandel.

Es braucht mehr Flexibilität
Neben neuen Konzepten im Retail ist Flexibilität ein entscheidendes Stichwort. „Wir beobachten eine verstärkte Nachfrage nach

flexiblen Raumnutzungen bei der Darstellung von Flächen“, berichtet Ari Christian Benz, Squarebytes, aus der Praxis. Dies sei vor allem für sogenannte Pop-up-Stores relevant. Benz sieht den Online-Handel nicht als Bedrohung, sondern als Chance: Der Online-Handel treibe die Entwicklung neuer Konzepte im klassischen Einzelhandel voran. Außerdem sei



Passen Sie
Ihre Bürogröße
monatlich an.
Von klein ...



myhive am Wienerberg | myhive Ungargasse
Eine Marke der IMMOFINANZ



„Die Leute holen jetzt den Konsum nach, den sie die letzten Monate nicht hatten und investieren in ihre Eigenheime. Ob dieser Nachholeffekt auf Dauer so bleiben wird, wird sich noch zeigen.“

Werner Moldaschl,
WISAG Gebäudetechnik

die Pandemie für viele Unternehmen sicher Antrieb, vermehrt auf den Online-Handel zu setzen, so Marlies Muck, BDO, „neu ist diese Entwicklung aber nicht. Unternehmen sind schon vor der Pandemie in den Online-Handel gegangen.“

Wie große Retail-Flächen in Zukunft genutzt werden sollen, lässt sich, so Stefan Wernhart derzeit allerdings nicht beantworten: „Wir befinden uns momentan in einer Evaluierungs-

phase. Es braucht eine Möglichkeit, wirtschaftlich zu planen und in die Zukunft zu schauen. Erst dann wird sich zeigen, wie die Kunden im Alltag reagieren.“ Das zeigt sich, so Werner Moldaschl, WISAG Gebäudetechnik, auch bei der Bereitschaft, in die eigenen vier Wände zu investieren: „Die Leute holen jetzt den Konsum nach, den sie die letzten Monate nicht hatten und investieren in ihre Eigenheime. Ob dieser Nachholeffekt auf Dauer so bleiben wird, wird sich noch zeigen.“



Neue Arbeits- & Wohnwelten

Für Michael Rausch, Erste Immobilien KAG, hat der Trend zum Home-Office schon vor Jahren begonnen, durch die Pandemie aber an Dynamik gewonnen. „Große österreichische Firmen wie die Erste Bank und die Bank Austria haben diesen Trend schon sehr früh aufgegriffen. Sie haben verstanden, dass alte Arbeitswelten nicht mehr zukunftsfähig sind.“ Die Pandemie sei nur ein Brandbeschleuniger. Zustimmung kommt von Matthias Bitzan, Erste Group: „Die Pandemie war der Auslöser, das Home-Office-Konzept auf die nächste Stufe zu heben.“

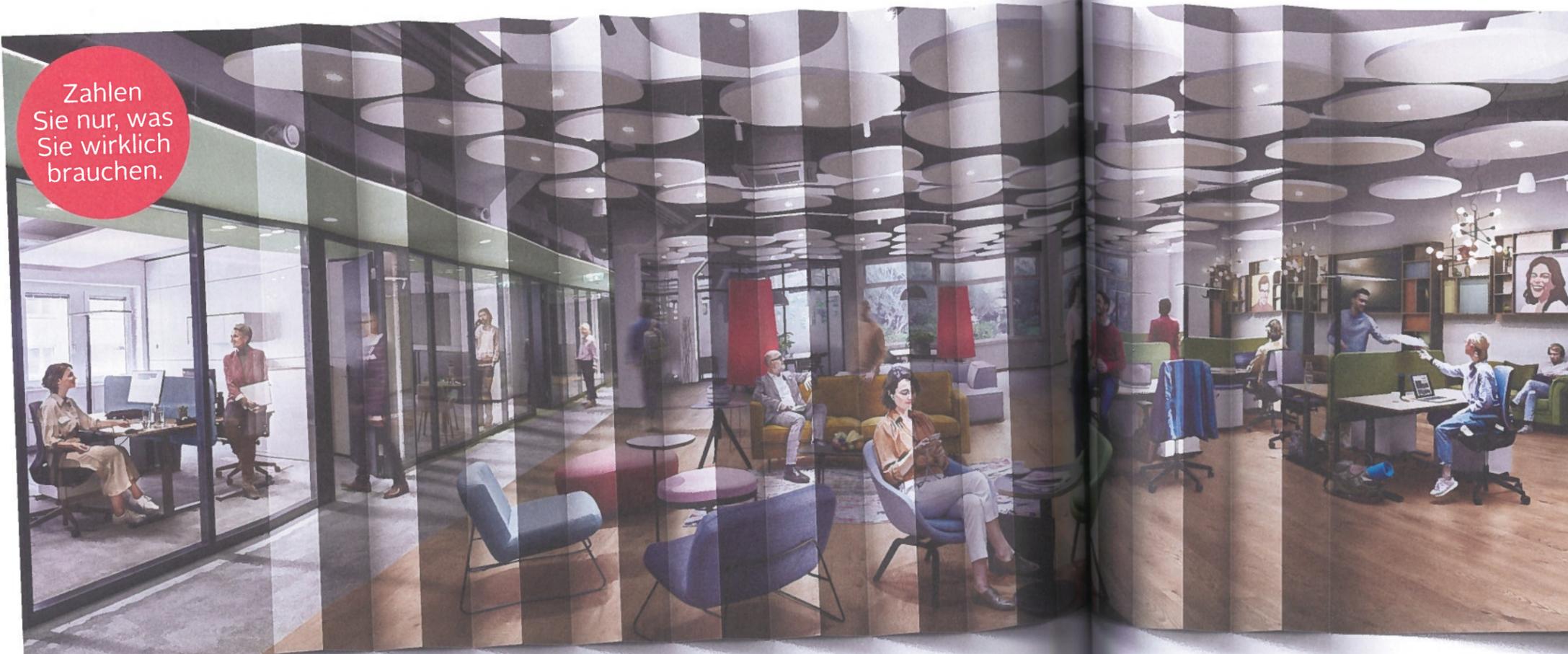
Bei allen positiven Aspekten merke man aber, dass die zwischenmenschliche Kommunikation fehle. „Stellt sich die Frage: Back to office, aber wie?“, wirft Katrin Goegele-Celeda, Immofinanz, in die Diskussion ein. „Es ist sehr schwierig, wenn sich jeder aussuchen



„Alte Arbeitswelten sind nicht mehr zukunftsfähig.“

Michael Rausch,
ERSTE Immobilien KAG

will, wann er im Home-Office arbeiten kann. Mitarbeiter wollen ein Maximum an Flexibilität. Aber Branchen wie Steuerberater oder Anwälte leben davon, dass die Mitarbeiter im



Zahlen Sie nur, was Sie wirklich brauchen.

... bis
extragroß.

Ihr schnellster Weg zur individuellen Bürolösung:
myhive-offices.com



myhive am Wienerberg | myhive Ungargasse
Eine Marke der IMMOFINANZ



„Der Trend geht zu gemeinschaftlichen Büroflächen.“

Cyrus Asreahan,
C&P Immobilien

Büro anwesend sind. „Im Kern geht es darum, für die Mitarbeiter ein attraktives Umfeld zu schaffen“.

Für Ewald Stückler, Tecno Office Consult, wäre es naiv gedacht, den Mitarbeitern vorzuschreiben, dass sie zwei bis drei Tage zuhause bleiben müssen. Man muss sehr genau in die Tiefe eines Unternehmens schauen, um die Fläche berechnen zu können. „Das Home-Office ist gekommen, um zu bleiben – in welcher Ausprägung hängt aber von jedem Unternehmen individuell ab.“ Das werde auch die Wohnlandschaften beeinflussen, ist sich Stückler sicher. „Wohnimmobilien der Zukunft werden Begegnungszonen haben wie Studentenheime früher. Das könnten zum Beispiel Allgemeinflächen sein, in denen man ungestört arbeiten kann. Für viele ist es belastend, die Arbeit in die Wohnung hineinzutragen.“ Unternehmen, Politik und Architektur müssen sich fragen, was funktioniert und was nicht. Stückler bestimmt: „Es muss aber ständig nachjustiert werden.“ Für Bitzan stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage: „Wer kommt für diese Allgemeinflächen auf? Wenn man den



„Nur Flächen reduzieren ist zu kurz gegriffen. Büros sind keine Arbeitsgaleeren.“

Ewald Stückler,
Tecno Office Consult

Büroraum in die Wohnhäuser verlagert, muss das irgendwer bezahlen.“

„Bei einer unserer Wohnhausanlage im 10. Bezirk werden derzeit – auch aufgrund der Widmung – individuell anmietbare Büroflächen geschaffen. Wohnungen können nicht immer größer werden, hier geht es auch um die Leisbarkeit“, zeigt Cyrus Asreahan, C&P Immobilien eine mögliche Lösung auf. Dem kann auch Stückler etwas abgewinnen: „Das Home-Office z.o werden Hubs sein. Es werden bereits erste Flächen an der Peripherie angeboten, die von Unternehmen angemietet werden können.“



„Vor zehn Jahren konnte man noch Wohnungen mit schlechten Grundrissen noch verkaufen. Die Käufer sind deutlich wählerischer geworden.“

Christian Leikam,
teamneunzehn

Für Karin Bosch, sREAL, war der Umstieg aufs Home-Office problemlos. „Der Außendienst war es immer gewohnt, Remote zu arbeiten. Beim Innendienst musste das von einem auf den anderen Tag funktionieren.“ Einigen Teammitgliedern sei der Wechsel aber deutlich schwerer gefallen. „Die Mitarbeiter mussten lernen, sich abzugrenzen. „Es verschwimmen die Grenzen, wenn man im Wohnzimmer, auf der Terrasse oder auf der Kochinsel arbeitet.“



„Neues Arbeiten und neues Wohnen, wird häufig an den zusätzlichen Kosten scheitern.“

Karin Bosch,
sREAL



„Es wird den Unternehmen immer mehr darum gehen, Schlüsselkräfte zu halten.“

Matthias Bitzan,
Erste Bank

Die Pandemie habe die Anforderungen an die Grundrisse deutlich verändert. „Vor zehn Jahren konnte man Wohnungen mit schlechten Grundrissen noch verkaufen, dies ist aktuell nicht mehr möglich. Die Käufer sind deutlich wählerischer geworden“, wirft Christian Leikam, teamneunzehn, ein. „Kurz- und mittelfristig hängt es davon ab, ob man diese Pandemie schnell in den Griff bekommt. Erst wenn wir damit umgehen können, wird es wieder Platz für neue Ideen geben.“

„All Inclusive wird nicht nur im Bürobereich, sondern auch im Wohnbereich immer wichtiger werden. Es wird vom Co-Working zu Co-Living gehen, das wirkt der Vereinsamung und Anonymität entgegen. Daher gewinnen auch Community-Manager und Concierge-

Dienste immer mehr an Bedeutung“, sieht Asreahan weitere Veränderungen auf uns zukommen. Es dreht sich alles um die Wirtschaftlichkeit: „Viele aktuelle Trends sind mit einem beträchtlichen Aufwand für die Betreiber verbunden. Das Gesamtpaket muss viele Leistungen umfassen, um sowohl für kleinere als auch größere Nutzer attraktiv zu sein. Nur so funktioniert und rechnet sich das.“



„In der Bürowelt von morgen sind Motivatoren wesentlich. Die Mitarbeiter wollen nicht nur ihre Zeit absitzen.“

Katrin Goegele-Celeda,
Immofinanz



„Fassadenbegrünung: Die Betriebskosten werden in die Höhe schnellen.“

Andreas Holler,
BUWOG



„Planbarkeit ist im Moment nicht gegeben.“

Gerald Beck,
UBM Development

Quartiersentwicklung und städtebauliche Verträge

„Während der Pandemie sind die Bewilligungsverfahren praktisch zum Stillstand gekommen“, klagt Gerald Beck, UBM Development Österreich. „Viele Beamte haben im Home-Office produktiv und konstruktiv weitergearbeitet. Allein die Erreichbarkeit hat sich zunehmend als Problem herausgestellt. Manche Beamten waren selten oder gar nicht erreichbar.“

„Die Digitalisierung hat aktuell noch nicht zur Beschleunigung der Prozesse beigetragen“, kritisiert Beck. Für ihn fehle es auch an ausreichend Personal, alle Projekte abuarbeiten. „Ob die Beamten zu Hause oder im Home-Office arbeiten ist mir egal, – solange etwas weiter geht“. Wobei es sich speziell um ein Wiener Problem handelt: „In den ländlichen Gemeinden ist die Situation ein wenig besser.“ An der mangelnden Geschwindigkeit hat sich nichts geändert. Beck setzt große Hoffnungen auf den im Sommer neu bestellten Stadtbauidektor Bernhard Jarolim.

Ein ähnliches Bild zeichnet Andreas Holler, BUWOG. Der Widmungsstillstand sei auch



„30 Prozent der Garagenplätze im Stadtbereich ungenutzt.“

Stevan Tomic,
PAYUCA Parking

dem Umstand geschuldet, dass die Behörden – wie viele Unternehmen auch – technisch nicht auf eine Pandemie vorbereitet waren. Konkret wurden viele Verfahren „ruhend gestellt“, da manche Behörden nicht über die nötige Infrastruktur verfügten. Die Folge: „Termine wurden immer wieder nach hinten verschoben. Es ist einfach nichts weitergegangen.“ Es war eine schwierige Zeit: Österreich war in einem Vorwahlkampf, anschließend vom eigentlichen Wahlkampf und der Regierungsbildung geprägt. Letztendlich wurde das von der Covid-Pandemie überlagert.

„An der mangelnden Aktivität der Behörden habe sich nichts geändert“, wirft Beck ein. „Nach wie vor sind wir mit Verzögerungen konfrontiert.“ Dabei könnte eine Beschleunigung der Genehmigungsverfahren gerade in schwierigen Zeiten ein großer Antrieb für den Aufschwung sein. „Ein bis zwei Jahre Aufschub bedeuten zwei bis drei Jahre Projektverzögerung – Verzögerungen, die sehr viel Geld kosten – in Bezug auf Kapitalkosten und steigende Baukosten. „Diese sind in den vergangenen zwei Jahren um gut rund 25 Prozent gestiegen“, rechnet Holler vor. „Das schlägt sich voll auf die Gesamtprojektkosten durch. Die Bauträger wären auch bereit, für eine beschleunigte Verfahren, für eine Priority-Line, zu bezahlen. Viele Developer würden dadurch sich und damit auch dem Endverbraucher eine schöne Stange Geld ersparen.“ Die Kosten explodieren. Unter 5.500 Euro pro Quadratmeter sind kaum noch Wohnungen zu finden. Das ist für viele Menschen nicht mehr leistbar. Ohne Erbe ist eine Finanzierung nur mehr schwer machbar.“



Dass sich die Stadt Wien beim Thema Klimaschutz im Moment voll auf das Thema Fassadenbegrünung (über)konzentriert, ist sowohl Beck als auch Holler ein Dorn im Auge. Vor allem auch, weil viele Themen noch nicht geklärt sind. „Wir wissen noch viel zu wenig. Wir stehen hier erst am Anfang, welche Art der Begrünung wirklich sinnvoll ist.“ Das gefeierte Bosco Verticale in Mailand zeige die Probleme deutlich auf, so Holler. Eines aber stehe schon jetzt fest: „Die Betriebskosten werden in die Höhe schnellen.“ (Anmerkung der Redaktion: Die durchschnittlichen Instandhaltungskosten beim Bosco Verticale betragen rund 63 Euro/m² jährlich, einschließlich Heizung, Bewässerung, Empfang, Security, Grünanlagennpflege, Fassadenreinigung, CCTV-Anlage und Klimatisierung).

Wir sind ca. 15 Jahre zu früh dran. „Besser wäre es zu überlegen, ob nicht durch andere, vielleicht kostengünstigere Maßnahmen, dieselben Effekte zu erzielen wären. „Im Schnitt sind rund 30 Prozent der Garagenplätze im Stadtbereich ungenutzt“, wirft Stevan Tomic, PAYUCA Parking, ein. „Parkplätze, die mit auf den Straßen stehenden Fahrzeugen befüllt werden könnten. „Wir bieten mit PAYUCA Parking eine Lösung, mit der sich auch Bestandsgaragen nachrüsten lassen.“ „Die freiwerdenden Flächen könnten begrünt werden und für positive Klimaeffekte sorgen“, ist Beck überzeugt.

Wohnraum und Wohnwelten

Viele Käufer sind am Wohnungsmarkt unterwegs, sie kaufen für den Eigenbedarf oder zu Veranlagungszwecken. „Die Wohnungen werden teurer und der Markt wird trockener, wenn es um gebrauchte Eigentumswohnungen geht“, fasst Christian Hrdliczka, RE/MAX Austria die aktuelle Situation zusammen. Er ist selbst manchmal erstaunt, um welche Preise Wohnungen oftmals gehandelt werden. Allerdings gehen die Einkommen mit den Kaufpreisen nicht konform. Nebenbei kaufen die institutionellen Investoren von der Stange und verschärfen die Preisrallye.

„Das Geschäft brummt“, meint Roman Eisenmagen, ERSTE Group, der eine enorme Nachfrage



„300 Milliarden Euro liegen auf den Konten.“

Roman Eisenmagen,
Erste Bank



„Nachhaltigkeit spielt zwar bei den Investoren eine große Rolle, aber den Privaten ist es egal.“

Kurt Rusam,
Eyemaxx

frage auf der Finanzierungsseite feststellt. Das führt dazu, dass die Finanzierungsstrategien der Anbieter aggressiver werden und die Kreditzinsen sich knapp über Null bewegen. „Weiterhin liegen ca. 300 Milliarden Euro auf den Konten“, schätzt Eisenmagen „und das wird auch nicht weniger.“ Der Wohnungsmarkt ist eine Anlageklasse geworden und Roman Eisenmagen gibt einen Punkt zu bedenken: „Wenn ein Wertpapier gekauft wird, dann muss man eine Latte an Informationen durchlesen und unterzeichnen, bei einer Wohnung allerdings sieht das ganz anders aus.“

Steigende Preise zeigen sich nicht nur bei Wohnungen, „sondern auch bei Zinshäusern“, sagt Alexander Wolfschwenger, Arnold Immobilien: „Sicherheit steht im Vordergrund.“ Für die Investoren ist es wichtig, dass das Geld gut angelegt ist. Außerdem sind „Immobilien etwas, dass man angreifen kann“, so Alexander Wolfschwenger. Die Sorge der Privatkunden vor Negativzinsen bei den Banken, wie sie jetzt bereits für Firmenkunden gelten, könnte den Markt weiter anheizen.

Vor kurzem verkaufte Eyemaxx das Wohnprojekt „Venusbogen“ in Bernau bei Berlin zu einem unerwartet hohen Preis. Im Grünen, mit Infrastruktur und Öffi-Anbindung: „Da wollen die Menschen hin“, so Kurt Rusam. Auch bei den Zinshäusern wird die Lage immer entscheidender. „Genau genommen die Makrolage“, so Alexander Wolfschwenger. Nur wenige Straßen machen schon einen we-

sentlichen Unterschied aus. „Rechnen tut derzeit keiner mehr“, so Kurt Rusam und Roman Eisenmagen ergänzt: „Das machen wir dann.“

Wohnwelten sind Geschmackssache, aber einige Assets haben sich unmittelbar durch die Pandemie gezeigt: Der Bedarf an Freiflächen, ein (halbes) Zimmer mehr und natürlich Breitband. „Darauf achten jetzt die Kunden viel mehr“, meint Markus Woratschek, IMV Immobilien Management. Für ihn sind neue Wege der Kommunikation mit den Mieterinnen und Mietern via Apps ohnehin die Zukunft. Unabhängig von der Kommunikation wird sich das technische Innenleben verändern. Markus Woratschek: „Die Technologie wäre da und man wird sehen, welche Themen sich durchsetzen, was sinnvoll und was praktikabel



„Die Wohnungen werden teurer und der Markt wird trockener, wenn es um gebrauchte Eigentumswohnungen geht.“

Christian Hrdliczka,
RE/MAX Austria

ist.“ Das einzige Tabu bei der Digitalisierung bleibt aber weiterhin die Wohnungstür: „Das ist eine Barriere. Niemand möchte, dass die Türe digital geöffnet werden kann.“ „My Home is my castle“, bringt es Christian Hrdliczka auf den Punkt.

Von einer Durchmischung der Immobilie „sind vielleicht die Investoren überzeugt, um das Risiko zu minimieren“, meint Christian Hrdliczka, „aber nicht die Mieter. Ein Eigentümer, der die Wohnung selbst nutzt, ist strikt gegen Durchmischung. Dies sei auch verwaltungstechnisch ein Problem, gibt Markus Woratschek zu Bedenken.

Nachhaltigkeit spielt zwar bei den Investoren eine große Rolle, aber „dem Privaten ist es eigentlich egal“, stellt Kurt Rusam fest. So kommt Roman Eisenmagen zu dem Schluss: „Die Häuser sollen funktional sein. Sonst nichts.“ ■



„Die Sorge der Privatkunden vor Negativzinsen bei den Banken, wie sie jetzt bereits für Firmenkunden gelten, könnte den Markt weiter anheizen.“

Alexander Wolfschwenger,
Arnold Immobilien



„Ein Eigentümer, der die Wohnung selbst nutzt, ist strikt gegen Durchmischung.“

Markus Woratschek,
IMV Immobilien Management