



Der Aufbruch nach dem Umbruch

Der **1. Internationale Immobilien Investment Kongress** der DMV – della lucia medien & verlags GmbH unter dem Motto „back to reality“ brachte Top-Branchenexperten zusammen, um Wege aus der aktuellen Krise im Immobiliensektor zu finden. Acht Learnings, wie wir gestärkt aus der Krise kommen können.

Noch vor zwei Jahren war die Welt eine völlig andere. Trotz Coronapandemie brummte der Immobilienmarkt, die jahrelange Nullzinspolitik hatte das möglich gemacht. Die Immobilienbranche eilte von einem Rekord zum nächsten. Nichts schien diese Party, die seit fast einem Jahrzehnt dauerte, zu

stören. Doch die Welt veränderte sich abrupt. Die Invasion der Ukraine durch Russland, gefolgt vom Nahostkrieg seit Oktober 2023, löste eine Kettenreaktion aus. Die früher lukrativen Geschäfte mit dem Kreml wurden unsicher, Öl und Gas verteuerten sich, die Inflation stieg an, und die EZB reagierte mit dras-

tischen Zinssteigerungen. Dieser Wandel brachte die Immobilienwirtschaft unter Druck. Billige Darlehen wurden zu teuren Zinslasten, die Nachfrage nach Immobilien sank, die Renditeanforderungen stiegen. Die Branche steht vor dringenden Investitionen wegen EU-Taxonomie und ESG, während





die Banken zögerlicher finanzieren. Der 1. Internationale Immobilien Investment Kongress des DMV – della lucia medien & verlags im Hotel Meliá Vienna im DC Tower hat genau diese Herausforderungen zum Leitthema gemacht. Renommierte Top-Speaker diskutierten – moderiert von *Gerald Groß* – in mehreren Panels die Zukunft der Finanzierung, geopolitische Einflüsse auf Anlageklassen, die Rolle der Digitalisierung und die Anpassung von Immobilien an den Klimawandel, immer im Einklang mit Nutzeranforderungen. Über 30 Referenten beleuchteten die aktuelle Lage aus verschiedenen Blickwinkeln, um den rund 160 Besu-

chern konkrete Handlungsoptionen zu bieten, mit denen sie diese Krise bewältigen und aus dem Umbruch einen Neuanfang machen können.

ACHT LEARNINGS, WIE MAN AUS KRISEN CHANCEN MACHT

1.

Der Einfluss von Geopolitik auf Immobilien ist nicht zu unterschätzen

Die Krise, die über die Immobilienwirtschaft hereingebrochen ist, hat ihren Ursprung zum Teil in geopolitischen Umwälzungen. Die globalen Machtverhältnisse verschieben sich gerade, der blutige Krieg in der Ukraine ist,

ebenso wie der jüngst aufgeflammete Krieg Israels gegen die Hamas, ein Symptom dafür, dass von mancher Seite die Weltordnung neu definiert wird. Und zwar mitunter mit Gewalt. Zudem spielen auch Mächte mit, für die Menschenrechte und Rechtsstaatlichkeit nur eine untergeordnete Rolle spielen, wenn überhaupt. *Karl von Habsburg* erklärte in seiner Eröffnungs-Keynote, dass vor allem alte Werte wie Immobilien, die über Generationen bestehen, einer gewissen geopolitischen Voraussicht bedürfen. Was man aus der Geschichte lernen könne? „Nur wenn man weiß, woher man kommt, weiß man, wohin man geht, weil man weiß,



wo man steht“, zitiert Habsburg seinen Vater Otto. Derzeit, so Habsburg, könne man nicht wirklich sagen, wie eine neue Weltordnung, die aus den aktuellen Umwälzungen resultiert, aussehen könnte. Regionalmächte wie die Türkei oder der Iran versuchen ihre Macht auszuspielen, gleichzeitig aber will China (das auch bei den BRICS-Staaten dominant ist) zur Weltmacht Nummer eins aufsteigen. Ebenso will Moskau als Weltmacht wahrgenommen werden. Verhandlungen würden nichts bringen, sagte dazu der Botschafter der Ukraine in Österreich, *Vasyl Khymynets*, der seine Grußworte an die Teilnehmer des Kongresses richtete: „Es gab schon im Vorfeld über 200 Verhandlungsrunden mit Russland, deren Vereinbarung von Putin aber allesamt gebrochen worden sind.“ Europa jedenfalls, schloss Habsburg, müsse seine eigene geopolitische und -strategische Rolle finden, wozu auch eine tatsächlich europäische Außen- und Sicherheitspolitik zählt.

» WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET: *Immobilien, die über Generationen bestehen, unterliegen stets geopolitischen Einflüssen. Um langfristig planen zu können, muss man auch die geopolitischen Veränderungen im Auge behalten. Zudem erfordert das Konzept Eigentum das Prinzip Rechtsstaatlichkeit.*



2. Investoren und Nutzer müssen wieder zueinander finden

In der Ära der Nullzinspolitik wurden Projekte problemlos vom Reißbrett weg verkauft, da Geld billig war und Finanzierungen leicht zugänglich. Die Suche nach Renditen führte Investoren, darunter Pensionskassen und Versicherungen, zum Betongold. Doch nun, da die Zinsen steigen, wandelt sich der Markt. *Hans Volkert Volckens* (Blacklake Management Partner) betonte, dass die Nutzer- und die Investoreninteressen nicht übereinstimmen. Er mahnte zur Anpassung:

„Nur, wenn Investoren das finanzieren, was Nutzer akzeptieren und Renditen bringt, können wir auf die Zukunft bauen.“ Ein Zitat aus Lukas 14:28 im Neuen Testament unterstrich dabei die Bedeutung der vorausschauenden Planung beim Bau. Der „Investmentpunkt“ *Gerald Hörhan* kritisierte, dass teure Käufe bei sinkenden Renditen unrealistische Wertsteigerungen implizieren. Nutzer priorisieren Leistbarkeit, Betriebskosten und Lage. *Anne Aubrunner* (FMTG Invest) betonte die Bedeutung zukunftsfähiger Projekte in bekannten Regionen. In unsicheren Zeiten setzt sie auf klare Kommunikation und Transparenz: „Wir legen großen Wert auf eine verständliche, transparente und proaktive Kommunikation, die für uns ein ‚Must-have‘ ist. Dabei achten wir auf Stringenz und Transparenz in allen Angaben, sei es zur Geschäftstätigkeit oder bei den Zahlen oder Daten zur Mittelverwendung.“ Der Wandel erfordere Anpassung und eine klare Vision für eine nachhaltige Zukunft im Immobilienmarkt.

» WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET: *Entwickler und Investoren müssen sich noch mehr den Nutzern anpassen, um langfristige Erträge zu generieren. Vor allem direkte und transparente Kommunikation ist Pflicht. Ebenso gilt: Projekte sind erst zu starten, wenn sie ausfinanziert sind.*



3. Assetklassen verändern sich – aber verschieden

Die Assetklassen spüren den Marktdruck unterschiedlich. **Andreas Trumpp** (Colliers Deutschland) prognostiziert eine Stabilisierung des Leitzinses im nächsten Jahr, was zu einer leichten Belebung am Investmentmarkt führen könnte. Die abgeschwächte Konjunktur beeinträchtigt den Büromarkt, aber für das zweite Halbjahr 2024 wird mit einer breiten Nachfragebelebung gerechnet. Industrie und Logistik steht ein schwacher Jahresauftakt mit steigenden Mieten bevor, was Investoren Chancen bietet, jedoch vorausschauendes Handeln erfordert. Der Wohnimmobilienmarkt leidet unter einem fehlenden Investoreninteresse und einem rückläufigen

Einzelverkauf, so **Johannes Mayr** (STRABAG Real Estate). Sinkende Baugenehmigungen und Auftragsrückgänge belasten die Bauindustrie, wobei gut ausgestattete Unternehmen bessere Überlebenschancen haben.

Dieter Wasserburger (REWE International) unterstrich die Stabilität des Lebensmittel Einzelhandels in Krisenzeiten, doch die aktuellen Kosten würden zu Filialnetzprüfungen und eventuell zu Strukturbereinigungen zwingen. Die ökologischen Herausforderungen werden von den Nachhaltigkeitskriterien widerspiegelt. Im Hotelmarkt dominieren „Develop to hold“-Strategien, wobei einzelne Projekte aufgrund finanzieller Schwierigkeiten verkauft werden, sagte **Martin Schaffer** (mrp hotels). Überlebensstrategien erfordern

Innovation und Konsolidierung, und die Zusammenarbeit von Betreibern, Investoren und Eigentümern ist bis 2025 entscheidend. Trotz Herausforderungen lohnt sich die Kooperation, da der globale Tourismus wächst, wie der Rebound-Effekt nach der Coronapandemie zeigt.

» WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET: WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET: Den Wandel kann man auch als Chance erkennen und sie direkt in die Performance der einzelnen Anlageklassen einfließen lassen. Mögliche Trends schon im Vorfeld zu erkennen schafft nicht nur ein Alleinstellungsmerkmal, sondern erlaubt auch, allfällige Risiken durch Marktumschwünge besser abzufedern.

GASTKOMMENTAR

Veränderung ist die neue Normalität

Trotz der internationalen Herausforderungen zeigt die aktuelle Lage Österreichs noch immer ein stabiles Fundament. Österreichs Wirtschaft verzeichnet zwar eine milde Rezession, dennoch erweist sich der Arbeitsmarkt nach wie vor als resistent mit Rekordständen bei der Beschäftigung und historisch niedriger Arbeitslosigkeit.

Die Prognosen für die Beschäftigungsentwicklung fallen ebenfalls positiv aus – mit einem erwarteten Anstieg um ein Prozent im Jahr 2023 und 0,5 Prozent im Jahr 2024. Der Bedarf an Arbeitskräften bleibt weiterhin hoch, was ein Zeichen für die Widerstandsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft ist. Im internationalen Vergleich hat das BIP in Österreich ein Plus von 2,6 Prozent gegenüber 2019, während Deutschland ein niedrigeres Plus von 0,6 Prozent gegenüber 2019 verzeichnet. Im Kaufkraftranking liegt Österreich europaweit auf Platz sieben. Viele Wirtschaftsdaten zeigen, dass die Maßnahmen der Bundesregierung dazu beigetragen haben, sowohl die

Kaufkraft der Österreicherinnen und Österreicher zu stärken als auch den Wohlstand im Land auszubauen und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Ein Zeichen der Stabilität in herausfordernden Zeiten ist vor allem der heimische Tourismus. So konnten wir die diesjährige Sommersaison mit 80,9

Millionen Nächtigungen abschließen – der beste Sommer seit Aufzeichnungsbeginn. Zudem ist die Branche ein Indikator für Zukunftstrends, die oftmals auch für andere Branchen bedeutsam sind. Beispielsweise haben touristische Buchungsplattformen das Zeitalter der Online-Plattformen eingeläutet. Mit dem Masterplan T des Bundes hat der Tourismus bereits früh auf Nachhaltigkeit in allen drei Dimensionen gesetzt. Die Branche reagiert auf Preissensibilität mit maßgeschneiderten Angeboten für die Gäste und setzt beim Thema Recruiting und Arbeitsmarkt verstärkt auf Mitarbeiterbindung.

Nicht zuletzt hat die Pandemie gezeigt, wie resilient und anpassungsfähig Österreichs Tourismus ist: Veränderung ist die neue Normalität! Nur wer sich laufend an veränderte Rahmenbedingungen anpasst, kann auch in Zukunft für Stabilität und Erfolg sorgen. Der heimische Tourismus ist dafür das beste Beispiel.



Susanne Kraus-Winkler,
Tourismus-
Staatssekretärin

4.

Kein ESG, keine Finanzierung

ESG-Kriterien sind heute unerlässlich. Die EU-Taxonomie erfordert detaillierte Berichtspflichten und eine Dokumentation der umgesetzten ESG-Maßnahmen. Dies beeinflusst nicht nur Bestandsportfolios, die aktualisiert werden müssen, sondern auch Ankaufsprüfungen. Monetäre Faktoren allein reichen nicht mehr aus, da ökologische, ökonomische und soziale Nachhaltigkeit eine entscheidende Rolle spielt und von den Banken eingefordert wird. Günstige Finanzierungsbedingungen sind nur möglich, wenn die Nachhaltigkeitskriterien nachgewiesen werden können. **Christoph Urbanek** (Schindler Rechtsanwälte) betonte, dass ESG die Finanzierung wesentlich beeinflusst und Projekte im schlimmsten Fall verhindert, wenn Kriterien nicht erfüllt werden. Die Nutzer setzen aktiv auf Nachhaltigkeit. **Georg Stadlhofer** (Drees & Sommer) erklärte, dass institutionelle Investoren die Taxonomie ernst nehmen und Privatinvestoren sich ebenfalls damit auseinandersetzen müssen, um eine Finanzierung zu

erhalten. Selbst wenn es einen Markt für nicht taxonomiekonforme Produkte gibt, müssen Maßnahmen spätestens beim Exit nachgerüstet werden. Das Sammeln und Vereinheitlichen von Gebäudedaten ist eine besondere Herausforderung, vor allem für Asset- und Portfoliomanager. **Andreas Millionig** (Anda) hat dazu ein Tool über IoT-Devices zur Messung von Energieverbräuchen und Umweltparametern entwickelt, um Ressourcen zu optimieren.

» WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET: *Neubauten ohne ESG-Kriterien werden keine Finanzierung bekommen. Die größere Herausforderung besteht aber im Bestand, der nunmehr aufgerüstet werden muss, wenn man Stranded Assets vermeiden will.*

5.

Es gibt Alternativen zu Banken

Durch den signifikanten Zinsanstieg in den letzten 18 Monaten hat sich die Immobilienlandschaft stark verändert. Refinanzierungen bewirken bis zu dreifach höhere Zinskosten, während Im-

mobilienwerte fallen. Finanzierer verlangen oft neues Eigenkapital, und viele Developer bleiben auf unverkäuflichen Immobilien sitzen. Alternative Finanzierer sind also gefragt – springen aber nur auf, wenn der Projektwerber über einen entsprechenden Track-Record verfügt. **Jürgen Helm** (PGIM Real Estate) konstatierte, dass vor allem Senior- und Whole-Loan-Strukturen eine entscheidende Rolle spielen, um allfällige Finanzierungslücken zu schließen. Die Bereitschaft, Kapital für diese Finanzierungslücken aufzustellen, bestehe, sagt **Wolfgang Maurer** (Median Capital), wobei Banken nach wie vor aktive Finanzierer seien und es auch in Österreich ein breites Angebot gebe. Trotz der Zinsanhebungen bleiben Bankfinanzierungen eine kostengünstige Option – sofern die Projekte gut geplant und durchkalkuliert sind. Aber, so **Andreas Zederbauer** (dagobertinvest): In bestimmten Bereichen der Immobilienwirtschaft werden Banken von anderen Intermediären ersetzt werden, über Crowdfunding könne Mezzanine-Kapital von einer Vielzahl an Investoren eingesammelt werden. Projektträger könnten auf diese Weise Eigen- oder Fremdkapital einwerben und je nach Anforderungen echte Besicherungen der speziellen Finanzierungsstruktur anbieten.

» WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET: *Der Finanzierungsmarkt wird sich mittel- bis langfristig stärker segmentieren. Das bringt auch Chancen für Projektentwickler – aber nur dann, wenn die Projekte entsprechend durchkalkuliert worden sind.*

6.

Man kann vom alten Geld lernen

Sehr stark am Markt aufgetaucht sind mittlerweile All-Equity-Investoren, sprich Anleger, die nur mit Eigenkapital kaufen und niemals negative Leverages in Kauf nehmen würden. Das sind vor allem Family-Offices. Doch wie ticken die? **Christian Tury** (FINAD) sprach in seinem Vortrag über die Dreispeichenregel, die sich aus dem Talmud ableitet. Diese empfiehlt, Vermögen zu





einem Drittel in Immobilien, zu einem anderen Drittel in Wertpapiere und zuletzt in liquide Mittel aufzuteilen. Immobilien sind jedenfalls ein langfristiges Investment, das sowohl direkt als auch mittels Fonds und Aktien erfolgen kann. Was die aktuelle Situation am Immobilienmarkt betrifft, erinnert Tury an Japan in den 1980er-Jahren, als der Wert des Grundstücks, auf dem der Kaiserpalast in Tokio steht, mit 3,31 Quadratkilometern auf denselben Wert taxiert worden ist wie die gesamte Landfläche des US-Bundesstaats Kalifornien mit einer Fläche von über 420.000 Quadratkilometern.

» WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET: *Immobilien sind ein langfristiges Geschäft und eignen sich nur sehr bedingt als kurzfristiges Finanzprodukt, da das gebundene Kapital im Fall von schnellen Marktumbrüchen nicht in gleichem Maße wieder zu Liquidität umfunktioniert werden kann.*

7. Stadtentwicklungsgebiete müssen für Nutzer attraktiv und klimafit sein

Der Klimawandel zum einen und das sich stets verändernde Nutzerverhalten zum anderen: Beides muss in Stadtquartieren der Zukunft berücksichtigt werden. Städte müssen gegen die Klimakrise gewappnet sein – dafür braucht es klare Spielregeln (Bauplan, Anpassungsgesetz, Richtlinien, Stadtklimatologen in jeder größeren Stadt), sagte *Simon Tschannett (Weatherpark)*. Denn, so *Christoph Gutknecht (United Climate)*, die globalen Klimaveränderungen sind auch in Wien spürbar geworden, es braucht also Klimaschutzmaßnahmen beim Bau und Betrieb von Immobilien sowie den Einsatz kreislauffähiger Materialien. Die Stadt müsse daher an zwei Punkten gleichzeitig ansetzen – einerseits über die mittelfristige Umgestaltung mit Stadtklimaanalysen als neuen Pla-

nungsgrundlagen, andererseits durch kurzfristige Programme zum Schutz vulnerabler Gruppen, analysierte *Johannes Lutter (Urban Innovation Vienna)*. Für Stadtentwicklungsgebiete bedeutet das ein Umdenken. *Claudia Brey (ÖBB-Immobilienmanagement)* betonte beim Kongress in Bezug auf Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein die Wichtigkeit von Maßnahmen zur Entsiegelung sowie zur Schaffung öffentlicher Grünflächen, um den ökologischen Fußabdruck zu minimieren und mehr Lebensqualität zu schaffen. Es brauche eine prozessuale Abstimmung zwischen der Stadt, Projektentwicklern, künftigen Bewohnern und Anrainern, resümierte *Roland Krebs (superwien urbanism zt)*. Das beschränkt sich aber nicht auf Wohnquartiere, sondern erstreckt sich auch auf gewerblich genutzte Gebiete. Standort- und Quartiersentwicklungen sind hochstrategische und langfristige Planungsansätze, um eine integrierte Immobilienentwicklung und die dafür



Elisabeth Della Lucia: „Ich bin überwältigt vom positiven Feedback sowohl der Speaker als auch der Teilnehmer. Mit dem 1. Internationalen Immobilien Investment Kongress haben wir genau den Nerv der Zeit getroffen. Das spornt uns für die zweite Auflage des Kongresses am 7. November 2024 an. Ein besonders herzlicher Dank gilt unseren Sponsoren und Partnern, ohne die unser Kongress nicht möglich gewesen wäre.“

notwendigen Dienstleistungsangebote zu gewährleisten, sagte **Wolfgang Scheibenpflug** (Flughafen Wien). Denn auch Arbeiten und Wohnen sind im Wandel – so geht etwa **Maximilian Herbst** (Greystar) davon aus, dass sich durch den technologischen Fortschritt und die Digitalisierung neue Möglichkeiten eröffnen. Immer mehr Menschen arbeiten von zu Hause aus oder nutzen die Flexibilität und arbeiten von verschiedenen Orten. Das hat sich vor allem während der Coronapandemie gezeigt: **Alexander Barotanyi** (Catella Residential Investment Management) sagte, mit dem flächendeckenden Aufkommen von Homeoffice entstand der nachfrageseitige Wunsch nach zusätzlicher Fläche in den eigenen vier Wänden. Umgesetzt wurde dieser aufgrund der damit verbundenen finanziellen Mehrbelastung allerdings nur begrenzt.

» **WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET:** Nicht nur das Klima wandelt sich, sondern auch die Anforderungen der Nutzer – und beides ist gekommen, um zu bleiben. Das ist bei der Konzipierung von Immobilienprojekten, vor allem in Stadtentwicklungsgebieten, mehr denn je zu berücksichtigen.

8. Digitalisierung bringt mehr Effizienz – und Nachhaltigkeit

Ein wesentlicher Treiber für die Zukunft ist die Digitalisierung – sowohl für die effiziente Bewirtschaftung von Immobilien als auch für eine grünere Zukunft. Das wird auch entsprechend von der EU-Kommission forciert, gab **Dirk Paelinck** (European PropTech Association) einen Einblick in die Digitalstrategie von Brüssel. Europa verfüge über eine Vielzahl einzigartiger Programme, von denen Investoren, Technologieunternehmen und Immobiliengesellschaften profitieren können: InvestEU, Life, Interreg, Horizon Europe usw. Oder über das Programm Space for Green Construction, das die European PropTech Association zusammen mit der Europäischen Weltraumorganisation ins Leben gerufen hat. **Stefan Rath** (IntReal Solutions)

erklärte, dass viele etablierte Immobilienunternehmen die Digitalisierung zunächst verschlafen haben, sich ihrer Bedeutung jedoch inzwischen bewusst seien. Aber, warf **Nikolai Roth** (German PropTech Initiative) ein: Der Schlüssel zum Erfolg liegt nicht nur in der Technologie oder im Produkt selbst, sondern auch in der Art und Weise, wie und in welchem Umfang diese Technologie eingesetzt wird. Richtig angewandt kann auch eine Transformation gelingen, so **Frederic Weber** (DLE Land Development), der die Umwandlung eines nicht mehr zeitgemäßen Einkaufszentrums in ein neues Quartier als Beispiel nannte.

» **WAS DAS FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEDEUTET:** Man kann sich nicht genug mit Digitalisierung auseinandersetzen.

■ ■ ■ CHARLES STEINER

UNSERE SPONSOREN



UNSERE MEDIENPARTNER



UNSERE PARTNER

