

die FLÄCHE

Immobilien. Bau. Innovation.

Wieder ein neues Magazin?

Mit FLÄCHE startet ein neues Magazin zu Immobilien, Bau und Innovation. Themen, die aus neuen Perspektiven betrachtet werden.

6. Immobilienstammtisch

Ein persönlicher Rückblick auf den Immobilienstammtisch. Gespräche und Eindrücke, die den Wert echten Austauschs zeigen.

Holz statt Metall

Ein Blick auf die Holzverbindung im neuen Gebäude der Tiroler Versicherung. Konstruktionen, die hohe Lasten tragen und dabei Gewicht sparen.

Sommer 2026

Gebäude, die Zukunft gestalten.

Design und Bau. Alles aus einer Hand –
dafür steht unser Anspruch.

innphima

Herausgeber und Verantwortlicher für den Inhalt

Innphima Marketing OG

GF: Maximilian Guschelbauer & Philipp Branscheid

Hausbergstraße 9

6344 Walchsee, AT

Tel.: 0664 199 32 42

office@innphima.at

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet.

Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Sommer 2026



Bürogebäude



Wohngebäude



Logistikhalle



Parkhaus



Mehr erfahren Sie unter
goldbeck-rhomberg.com

GOLDBECK RHOMBERG GmbH
Geschäftsstelle Tirol
Stublerfeld 22, 6123 Terfens
+43 5574 543 73 0
info@goldbeck-rhomberg.com

In dieser Ausgabe:



6 Warum FLÆCHE?

Einblicke, was das neue Magazin kann und wofür es gedacht ist.



10 6. Immobilienstammtisch

Ein Event, das sich Jahr für Jahr selber übertrumpft.

42 iPhone vs Kamera

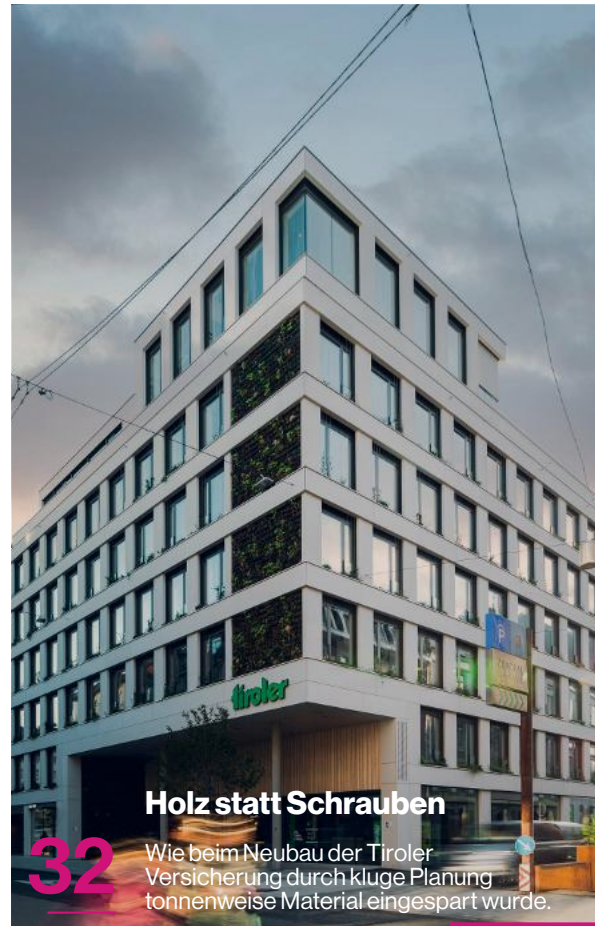
Immobilienfotografie im Vergleich. Können Handyfotos professionelle Immobilienfotos ersetzen?

46 Kreditvergabe im Wandel

Chancen und Herausforderungen für Privatpersonen beim Immobilienerwerb.

50 Ein Kommentar

Anton Ruech über die derzeitigen Probleme im Tiroler Immobilienmarkt und welche Lösungen jetzt benötigt werden.



Holz statt Schrauben

Wie beim Neubau der Tiroler Versicherung durch kluge Planung tonnenweise Material eingespart wurde.

14 Brüderduo aus Innsbruck

Persönliche Einblicke von Nikolaus und Philipp Resl über Verantwortung, Werte und Unternehmertum.

20 "DAS 3" Kufstein

Was moderne Wohnprojekte heute erfolgreich macht.

22 Politik Interview

Ellen Moll gibt einen Einblick in die derzeitige Situation & präsentiert Lösungen.

38 Porsche Zentrum Tirol

Das neue Zentrum wird nicht nur Showroom, sondern Platz für mehr.



Jung Verantwortung übernehmen

"Die heutige Jugend möchte keine Verantwortung übernehmen", heißt es oft. Lea Klingler zeigt, dass dies nicht der Fall ist.



Tirols Immobilienmarkt vor einer strategischen Neuordnung

Mag. Clemens Mayr gibt einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung des Tiroler Immobilienmarkts.

Grußworte

LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER!

Die Immobilien- und Baubranche befindet sich ständig in Entwicklungsphasen, in denen sich die Rahmenbedingungen verändern. Steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit und Klimaschutz, zunehmende regulatorische Komplexität, wirtschaftliche Ansprüche sowie technologische Innovationen stellen etablierte Modelle infrage. Und das ist gut so, denn Stillstand bedeutet Rückschritt. Gleichzeitig wächst die Verantwortung aller Akteure gegenüber Gesellschaft und Umwelt.

Gerade in diesem Spannungsfeld braucht es Plattformen, die Orientierung bieten, ohne einfache Antworten zu liefern. „FLÆCHE“ versteht sich als ein solches Medium: fundiert, differenziert und mit dem Anspruch, Entwicklungen nicht nur abzubilden, sondern einzuordnen und vor allem weiterzudenken. Es richtet sich an Branchenakteure, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen – und die den Mut haben, bestehende Denkmuster zu hinterfragen.

Die Zukunft der Bau- und Immobilienwirtschaft wird nicht allein durch technische Innovationen oder neue regulatorische Vorgaben bestimmt, sondern vor allem durch die Haltung derjenigen, die sie gestalten. Gefragt sind Persönlichkeiten und Unternehmen, die bereit sind, sich selbst kritisch zu reflektieren, externe Perspektiven zuzulassen und aus diesem Dialog heraus neue Lösungen zu entwickeln. Es geht darum, Flächen nicht nur effizient, sondern auch nachhaltig, sozial verträglich und langfristig werthaltig zu denken.

Themen werden nicht isoliert betrachtet, sondern in ihren wirtschaftlichen, ökologischen und gesellschaftlichen Zusammenhängen analysiert. Damit entsteht ein Raum, in dem unterschiedliche Sichtweisen aufeinandertreffen und neue Denkansätze entstehen können.

Ich bin überzeugt, dass „FLÆCHE“ genau diese Rolle einnehmen wird. Es wird nicht nur Entwicklungen abbilden, sondern aktiv dazu beitragen, die Zukunft der Bau- und Immobilienwirtschaft mitzugestalten.

Den Leserinnen und Lesern wünsche ich spannende Einblicke, fundierte Erkenntnisse und den Mut, neue Wege zu denken und zu gehen.

Herzlichst,

Kathrin Reitz

Immobilis Immobilien- und Sachverständigenbüro OG



Quelle: Immobilis Immobilien- und Sachverständigenbüro OG



Warum FLÆCHE?

Am Markt fehlte ein Magazin, das Immobilien, Bau und Innovation gemeinsam denkt. Nicht aus einer etablierten Perspektive, sondern aus einer neuen — jünger, unabhängiger, offener. Ohne starre Einordnung in klassische Kategorien.

FLÆCHE entstand aus genau dieser Lücke.

Der Fokus

FLÆCHE betrachtet Projekte, Entwicklungen und Ideen. Die Menschen hinter den Vorhaben interessieren uns genauso wie Materialien, Konzepte und neue Herangehensweisen. Wir glauben, dass die spannendsten Geschichten dort entstehen, wo sich diese Bereiche überschneiden.

Immobilien sind mehr als Grundstücke und Quadratmeter. Bau ist mehr als Beton und Stahl. Innovation ist mehr als Technologie. Erst im Zusammenspiel zeigt sich, wohin sich der Markt bewegt — und warum.

Alles, was diese Themen verbindet, kann Teil von FLÆCHE sein.

Die Haltung

Dabei geht es nicht um eine einzelne Sichtweise, nicht um Berichterstattung aus einem

festen Blickwinkel. Es geht um Einordnung.

Um echte Einblicke in den Markt. Um Zusammenhänge, die sonst untergehen. Um das Verstehen von Entscheidungen und Entwicklungen — nicht nur das Dokumentieren. FLÆCHE will zeigen, was aktuell relevant ist, und erklären, warum es relevant ist.

Wir stellen Fragen, die andere nicht stellen. Wir suchen Perspektiven, die anderswo keinen Platz finden.

Die Zielgruppe

Das Magazin richtet sich bewusst an Entscheider: Investoren, Architekten, Bau-träger, Projektentwickler — an alle, die den Markt aktiv mitgestalten. An Menschen, die nicht nur lesen wollen, was passiert, sondern verstehen wollen, was es bedeutet.

Deshalb erscheint FLÆCHE in limitierter Auflage. Das Magazin wird gezielt innerhalb der Branche weitergegeben — an diejenigen, für die es gemacht ist.

Der Anspruch

FLÆCHE gibt unsere Sicht auf Immobilien, Bau und Innovation wieder.

Nicht als abgeschlossene Wahrheit, sondern als Einladung zum Mitdenken. Als Impuls. Als Ausgangspunkt für eigene Überlegungen.

Wir wollen zum Nachdenken anregen. Wir wollen Mehrwert schaffen — für jeden, der dieses Magazin in den Händen hält.

Philipp Branscheid & Maximilian Guschelbauer

Gründer von *Innphima*



F***
THE
SUGAR BY LUDWEGS

ZUCKER MACHT MÜDE. WIR NICHT.

EINE NEUE GENERATION VON LEBENSMITTELN:
OHNE ZUGESETZTEN ZUCKER, SÜßSTOFFE
UND KÜNSTLICHE ZUSÄTZE.



ZWEI EHEMALIGE 'SUGAHOLICS' AUF MISSION:
SILVIO SCHACHNER UND LUDWIG GLASER.
GEGEN DEN ÜBERMÄßIGEN ZUCKERKONSUM!

Zwei Perspektiven, ein gemeinsamer Weg

Zwischen Technik, Gestaltung und Immobilienbranche: Philipp Branscheid und Maximilian Guschelbauer über ihren gemeinsamen Weg und den Fokus auf digitale Lösungen mit praktischem Mehrwert.

Wer heute mit Philipp Branscheid und Maximilian Guschelbauer spricht, merkt schnell, dass hier zwei unterschiedliche Zugänge aufeinandertreffen – und genau daraus ihre Stärke entsteht. Während der eine technische Prozesse, Strukturen und Digitalisierung mitbringt, liegt der Fokus des anderen auf Kommunikation, Gestaltung und strategischer Außenwirkung. Gemeinsam verfolgen sie einen Ansatz, der in der Bau- und Immobilienbranche zunehmend an Bedeutung gewinnt: komplexe Abläufe verständlich, effizient und langfristig nutzbar zu machen.

Maximilian absolvierte die HTL Fulpmes im Bereich Kunststofftechnik und kam durch sein familiäres Umfeld schon früh mit Baustellen, Immobilienprojekten und Projektentwicklungen in Berührung. Der Zugang zur Branche war für ihn deshalb nie rein theoretisch, sondern immer eng mit der Praxis verbunden. Philipp hingegen kommt aus dem kreativen und medialen Bereich. Mit seiner Ausbildung an der HLW Kufstein mit Schwerpunkt Grafik und Design entwickelte er früh ein Gespür für Markenauftritte, Kommunikation und visuelle Konzepte.

Zusammengefounden haben die beiden im Jahr 2023. Zu diesem Zeitpunkt war Maximilian bereits selbstständig tätig und

setzte erste Web- und Marketingprojekte um. Gemeinsam entstand daraus Schritt für Schritt eine Agentur, die sich anfangs stark auf klassische Marketingdienstleistungen konzentrierte – von Webdesign und Social Media bis hin zu Print- und Markenauftritten. Relativ schnell wurde jedoch klar, dass insbesondere die Bau- und Immobilienbranche vor einem grundlegenden digitalen Wandel steht – und genau dort enormes Potenzial liegt.

Heute liegt der Fokus ihrer Arbeit auf digitalen Lösungen rund um Immobilien und Bauprojekte. Ein zentraler Bereich ist dabei die digitale Baudokumentation. Gerade bei größeren Bauvorhaben entstehen täglich enorme Mengen an Informationen, Bildern und Fortschritten, die oft nur unstrukturiert abgelegt werden. Jahre später fehlt dadurch häufig die Grundlage, um Schäden, Ausführungen oder Bauzustände eindeutig nachvollziehen zu können. Genau hier setzen Philipp und Maximilian an: mit **dem Ziel, Baufortschritte langfristig, strukturiert und nachvollziehbar zu dokumentieren.**

Parallel dazu beschäftigen sie sich intensiv mit der digitalen Präsentation und Vermarktung von Immobilienprojekten. Dabei geht es nicht nur um moderne Darstellung, sondern vor allem darum, Prozesse transparenter zu gestalten und Informationen effizient zugänglich zu machen – sowohl für Bauträger und Projektentwickler als auch für Käufer, Investoren und Partnerunternehmen.

Was ihre Zusammenarbeit auszeichnet, ist die Verbindung aus technischem Verständnis, gestalterischem Anspruch und dem Blick auf die praktischen Herausforderungen der Branche. Statt Digitalisierung als reines Schlagwort zu verstehen, sehen sie diese als Werkzeug, um bestehende Prozesse weiterzuentwickeln und nachhaltige Lösungen mit echtem Mehrwert zu schaffen.



tiroler

Extrem-
wetterfestes
Tirol

Stell ma uns auf!

Schützt, was euch wichtig ist.
Risiken erkennen und vorsorgen.



extremwetterfest.tirol

Mir haltn zamm,
Gegenseitig versichert. Seit 1821.



Wo Tirols Immobilienzukunft verhandelt wird

Der 6. Immobilien-Stammtisch in Innsbruck war mehr als ein Branchentreffen: Er war ein strategischer Stresstest für alle, die in diesem Markt Verantwortung tragen – und ein klares Signal, dass die Zeit der Ankündigungen vorbei ist.

Am 15. Jänner 2026 kamen rund 280 Entscheidungsträger aus ganz Österreich in der Wirtschaftskammer Tirol zusammen. Nicht für Vorträge, die man auch hätte streamen können – sondern für jene Art von Gesprächen, die nur entstehen, wenn Menschen mit ähnlicher Verantwortungslast im selben Raum stehen. Projektentwickler neben Bankvorständen, Bürgermeister neben Bauträgern, Industrievertreter neben Landespolitikern. Das Thema, das alle verband: Wie lässt

sich in einem Markt noch agieren, der von Regulierungsdichte, Zinskosten und Planungsunsicherheit geprägt ist?

Ein Markt unter Druck - und eine Branche, die Antworten sucht.

Tirol ist kein gewöhnlicher Immobilienmarkt. Topografische Grenzen, begrenztes Bauland, überdurchschnittliche Kaufkraft und politisch aufgeladene Debatten um Zweitwohnsitze, Leerstand und Bodenverbrauch machen jedes Projekt zu einem Balanceakt. Hinzu

kommt: Die Bauwirtschaft erlebt gerade ihre längste Durststrecke seit Jahrzehnten.

IV-Tirol-Präsident Max Kloger lieferte beim Stammtisch den makroökonomischen Realitätscheck: Österreich kommt aus der längsten Rezession der Zweiten Republik, der Tiefpunkt wurde erst Ende 2025 durchschritten. Während die Lohnstückkosten seit 2016 um über 34 Prozent gestiegen sind, legte die Produktivität im selben Zeitraum nur um rund fünf Prozent zu. „Wir erleben keinen klas-

sischen Aufschwung“, warnte Kloger, „sondern eine fragile Stabilisierung.“

Für Entscheidungsträger bedeutet das: Jede Investition, jede Projektentwicklung, jede strategische Weichenstellung findet unter verschärften Bedingungen statt. Fehler verzeiht dieser Markt nicht mehr.

Was Entscheider an diesem Format schätzen.

Der Immobilien-Stammtisch, von Philipp und Nikolaus Resl (P&R Verwaltung) vor sechs Jahren initiiert, hat sich zu einem Agenda-Setter entwickelt. Anders als klassische Kongresse lebt dieses Format vom direkten Austausch zwischen Menschen, die tatsächlich Budgets verantworten, Projekte freigeben oder politische Rahmenbedingungen gestalten.

Was den Stammtisch für Führungskräfte besonders wertvoll macht:

- Ungefilterte Markteinschätzungen -

ohne PR-Weichzeichnung, dafür mit klaren Zahlen

- Direkter Zugang zu Regulatoren - von Nationalbank bis Landespolitik

- Frühwarnsystem für Trends - bevor sie in Strategiepapieren auftauchen

- Koalitionsbildung jenseits formaler Gremien - die später operative Wirkung entfaltet

Nikolaus Resl brachte es auf den Punkt: „Ein angespannter Wohnungsmarkt lässt sich nicht durch zusätzliche Hürden beruhigen – nur mehr Angebot sorgt für Entspannung.“ Eine Aussage, die im Raum auf breite Zustimmung stieß.

Politik am Zug

VÖPE-Präsident Andreas Köttl forderte beim Stammtisch eine „Fast Lane“ für nachhaltige Bauprojekte und eine bundesweite Vereinheitlichung der Bauordnungen. WKO-Fachgruppenobfrau Ellen Moll kritisierte die zunehmenden Eingriffe in den Eigentumsmarkt und plädierte für eine gezielte Förderpolitik mit angepassten Einkommensgrenzen.

Die Botschaft war unmissverständlich: Planbarkeit ist keine Komfortfrage – sie ist die Voraussetzung dafür, dass überhaupt noch investiert wird.

Warum dieses Format jetzt wichtiger wird.

Die Herausforderungen der kommenden Jahre – Flächenknappheit, ESG-Anforderungen, volatile Finanzierungsbedingungen, demografischer Wandel – werden nicht einfacher. Aber sie werden lösbarer, wenn jene, die Verantwortung tragen, regelmäßig in einen offenen, strategischen Austausch treten.

Der Immobilien-Stammtisch erfüllt dabei eine Funktion, die formale Gremien oft nicht leisten können: Er schafft einen Raum, in dem Positionen justiert werden können, bevor sie zu verhärteten Fronten werden. Wo Wirtschaft, Verwaltung und Politik nicht übereinander, sondern miteinander sprechen.

Der 7. Immobilien-Stammtisch ist für Jänner 2027 angekündigt. Für Entscheidungsträger, die den Tiroler Markt verstehen und mitgestalten wollen, dürfte er zum Pflichttermin werden.

Dabei verstehen die Organisatoren den Stammtisch bewusst als offene Plattform. Menschen, die Ideen, Perspektiven und Lösungsansätze einbringen möchten, sind jederzeit willkommen – denn gerade in herausfordernden Zeiten braucht es gemeinsamen Austausch und neue Impulse für den Immobilienstandort Tirol.



Erfahre mehr über das
Event per QR-Code.



Alexander Pawkowicz



Christian Senn & Hermann Walcher

Entscheider unter sich

Was auf diesen Fotos sichtbar wird, ist mehr als ein gesellschaftlicher Anlass: Es sind die Menschen, die Tirols gebaute Zukunft prägen – durch Investitionen, Genehmigungen, Finanzierungen und strategische Weichenstellungen. Der Stammtisch lebt davon, dass hier nicht Positionen vertreten, sondern Perspektiven ausgetauscht werden. Zwischen den offiziellen Programmpunkten entstehen jene Gespräche, die später in Projekten, Kooperationen und politischen Initiativen münden. Ein Tag, viele Handschläge – und die Gewissheit: Entscheidungen fallen selten am Schreibtisch allein. Wer den Tiroler Immobilienmarkt verstehen will, muss die Menschen kennen, die ihn gestalten.

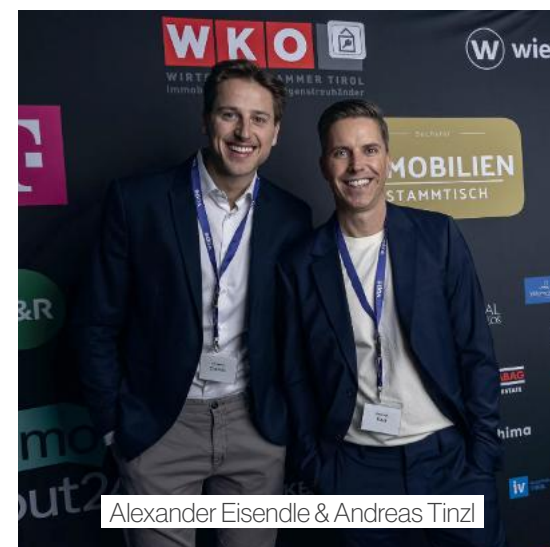
Werden Sie Partner! www.immobilien-stammtisch.at



Michael Zentner, Helmut Tomac & Thomas Zerlauth



Christoph Achammer & Gerald Beck



Alexander Eisendle & Andreas Tinzl



Johannes Rüdissler



Markus Tollinger, Matthias Reith & Norbert Sieber



Reitz Kathrin & Nicole Hanser



Stefanie Liße & Philipp Resl



Johannes Endl, Elisa Staudinger & Rainer Kutschera



Johannes Mayr



Florian Unterberger & Andreas Köttl



Alexander Wolf, Harald Gohm & Josef Feichtner



Nikolaus Resl & Stefan W. Schmitz



Simon Lindenthaler

Fotorechte: Bernhard Schösser



Patrick Weber



Maximilian Guschelbauer & Philipp Branscheid



Hannes Hess, Barbara Kohla & Martin Wetscher

"Dialog, Mut und Zusammenarbeit als Schlüssel für die Zukunft des Wohnens"

Der jährliche Immobilien-Stammtisch ist nur ein Teil dessen, was die Brüder Resl bewegt.
Ein persönlicher Einblick in ihre Werte, ihre Verantwortung und die Menschen hinter dem Unternehmertum.

die FLÄCHE: Wenn ihr den Immobilien-Stammtisch in einem einzigen Satz beschreiben müsstet – wie würde er lauten?

Philipp Resl: Was ursprünglich aus Jux und Tollerei entstand und anfangs sogar noch von unserem Papa Anton Resl mit einem „Das braucht doch keiner“ belächelt wurde, hat sich heute zur größten privatorganisierten Immobilienveranstaltung im Westen Österreichs und zu einer wichtigen Netzwerkplattform für die gesamte Immobilienwirtschaft entwickelt.

MEHR ÜBER DIE BEIDEN >

Nikolaus Resl kommt aus der Immobilienwirtschaft, Philipp Resl ursprünglich aus der Hotellerie- und Gastronomiebranche. Gemeinsam haben die Brüder über die Jahre eine starke Plattform für Austausch und Vernetzung innerhalb der Immobilienbranche aufgebaut.



FIRMENGESCHICHTE

Nikolaus Resl ist Gesellschafter & Geschäftsführer der P&R Verwaltungs GmbH, Philipp Resl Gesellschafter & Prokurist. Gemeinsam führen sie das Unternehmen mit großem Respekt gegenüber den Gründern, Gesellschaftern und der jahrzehntelangen Geschichte von P&R weiter.



Wenn euch jemand beschreibt, der euch nur geschäftlich kennt – was würde er über euch nicht wissen? **Nikolaus Resl:** Viele erleben uns strukturiert, zielorientiert und klar in unseren Entscheidungen. Was oft verborgen bleibt, ist die persönliche Seite dahinter – Zweifel, Emotionen und die Momente, in denen man Dinge hinterfragt. Unternehmertum wirkt nach außen oft geradlinig, ist es aber selten. Privat sind wir deutlich reflektierter, vielleicht auch ruhiger, als man es im beruflichen Kontext vermuten würde.

Euer Unternehmen wurde von starken Persönlichkeiten aufgebaut – was habt ihr persönlich von den Gründervätern mitgenommen? **Philipp Resl:** Vor allem Demut und Verantwortung. Uns ist bewusst, auf welchem Fundament wir heute aufbauen dürfen. Persönlichkeiten wie unser Onkel Sigfried Resl, der als Mastermind hinter P&R galt, aber auch Anton Resl und Ekkehard Putzker haben das Unternehmen mit viel Einsatz, Weitblick und Handschlagqualität geprägt. Von ihnen haben wir gelernt, dass nachhaltiger Erfolg nicht laut entstehen muss, sondern durch Beständigkeit, Verlässlichkeit und ehrliche Arbeit. Genau diese Werte möchten wir heute im Sinne der Gründer weitertragen.

Durch einen Schicksalsschlag musste sich euer Vater aus dem Unternehmen zurückziehen. Gab es einen Moment, in dem ihr gemerkt habt: Jetzt sind wir wirklich in seiner Rolle angekommen? **Nikolaus Resl:** Ja, diesen Moment gibt es nicht einmal – er kommt schleichend. Es sind viele kleine Entscheidungen, bei denen man plötzlich merkt: Es gibt niemanden mehr, der über einem steht. Man trägt die Verantwortung – für das Unternehmen, für Mitarbeiter, für Entwicklungen. Dieser Übergang passiert nicht an einem Tag, aber er verändert einen nachhaltig.

Gibt es Entscheidungen, die euch bis heute noch in Erinnerung geblieben sind? **Philipp Resl:** Definitiv. Vor allem Entscheidungen, bei denen es keine klare „richtige“ Antwort gibt. Gerade in herausfordernden Zeiten muss man oft mit Unsicherheit leben. Manche Entscheidungen

„Nachhaltige Veränderung entsteht dort, wo Menschen gemeinsam an einem Ziel arbeiten.“

bleiben, weil man an ihnen gewachsen ist – andere, weil sie einen geprägt haben. Wichtig ist, daraus zu lernen und den eigenen Weg weiterzugehen.

Wie geht ihr mit Druck um – gerade wenn viele Projekte zusammenkommen und in einer Branche, die aktuell stark unter Spannung steht? **Nikolaus Resl:** Druck gehört dazu – das ist Teil des Unternehmertums. Entscheidend ist, wie man damit umgeht. Für uns ist Struktur ein wichtiger Faktor, genauso wie der Austausch untereinander. Wir versuchen, den Fokus zu behalten und Dinge Schritt für Schritt zu lösen. Gleichzeitig hilft es, sich bewusst zu machen, dass nicht alles sofort perfekt sein muss.

Wie unterscheidet sich eure Zusammenarbeit von einer klassischen Business-Partnerschaft? **Philipp Resl:** Der größte Unterschied ist das Vertrauen. Als Brüder gibt es eine Basis, die über das Geschäftliche hinausgeht. Man kennt sich seit Jahren, weiß, wie der andere denkt und reagiert. Das macht Entscheidungen oft schneller, aber auch intensiver. Natürlich gibt es unterschiedliche Meinungen – aber genau daraus entsteht am Ende Qualität.

Der Immobilien-Stammtisch ist mittlerweile eine der wichtigsten Plattformen der Branche in Tirol – was war eure ursprüngliche Motivation? **Nikolaus Resl:** Die Idee war eigentlich simpel: Menschen aus der Branche zusammenbringen. Einen Ort schaffen, an dem Austausch auf Augenhöhe möglich ist – ohne starre Strukturen. Dass sich das Ganze so entwickelt hat, zeigt, wie groß der Bedarf nach echter Vernetzung ist.

Was bedeutet euch dieser Stammtisch persönlich – unabhängig vom Business? **Philipp Resl:** Sehr viel. Es geht nicht nur um Geschäft, sondern um Begegnungen. Um Gespräche, die sonst vielleicht nie stattfinden würden. Der Stammtisch hat eine eigene Dynamik entwickelt – und genau das macht ihn für uns so besonders. Es ist ein Projekt, das wir nicht nur organisieren, sondern wirklich gerne begleiten.

Viele sagen, man muss Arbeit und Privatleben trennen. Wie steht ihr zu der Aussage: „Unternehmer ist man 24/7“? **Nikolaus Resl:** Ganz trennen lässt sich das wahrscheinlich nie. Unternehmertum ist keine Rolle, die man einfach ablegt. Es ist eine Denkweise, die einen auch im Privatleben begleitet. Gleichzeitig ist es wichtig, bewusst Auszeiten zu schaffen. Die Balance ist entscheidend – nicht die strikte Trennung.

Und abschließend: Woran glaubt ihr persönlich, wenn es um nachhaltige Entwicklung und Zukunft geht? **Philipp Resl:** Daran, dass echte Veränderung nur gemeinsam entstehen kann. Nicht alleine, sondern in einem starken Verbund – mit Menschen, die Verantwortung übernehmen, Ideen einbringen und gemeinsam an Lösungen arbeiten. Gerade in der Immobilienwirtschaft braucht es den Austausch aller Stakeholder, um langfristig etwas bewegen und weiterentwickeln zu können.

Vielen Dank für das Interview und die mitgebrachte Zeit! **Beide:** Gerne! Hat uns sehr gefreut mit euch zu sprechen.

GIRA

Smart Home.
Smart Building.
Smart Life.

partner.gira.at

Stell dir vor: Türkommunikation in Minuten konfiguriert.

Mit der neuen Gira Türkommunikation IP installierst und konfigurierst du bis zu 1.000 Einheiten in großen Objekten schneller als schnell. Zugriffsrechte, Mieterwechsel:

Vom Einbau bis zur Inbetriebnahme und Fernwartung gelingt dir mit der robusten Technik einfach alles. Stell dir vor, welche Projekte du jetzt übernehmen kannst!

Mehr erfahren:
partner.gira.at/tk-ip



Gira / Türkommunikation IP

Brandschutzbeauftragter: Hürde **oder** Chance?



Warum immer mehr Betreiber in Österreich auf externe Experten setzen – und was Entscheider dabei wirklich wissen müssen.
Ein Gespräch mit Brandschutz Thaler

Der Brandschutzbeauftragte führt in vielen Unternehmen noch immer ein Schattendasein – bis er plötzlich unverzichtbar wird. Doch die Zeiten, in denen man das Thema aufschieben konnte, sind vorbei. Die Experten von Brandschutz Thaler beobachten seit Jahren, wie der Druck auf Betreiber steigt – und warum externe Lösungen zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Die Ausgangslage: Mehr Vorschriften, strengere Kontrollen

Die Anforderungen im Brandschutz sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Gesetze und Richtlinien werden laufend erweitert, gleichzeitig kontrollieren Behörden und Versicherungen strenger als je zuvor.

Besonders seit der Corona-Pandemie hat sich die Situation verändert: Heimkontrollen haben stark zugenommen, Versicherungen prüfen direkt vor Ort gemeinsam mit Sachverständigen die Einhaltung aller Vorschriften.

Intern oder extern – eine strategische Frage

Grundsätzlich können Betreiber den

Brandschutz intern oder extern organisieren. Beide Modelle haben ihre Berechtigung – entscheidend ist eine bewusste Entscheidung.

Externe Brandschutzbeauftragte bieten klare Vorteile: Sie sind fachlich immer am aktuellen Stand, da sie sich laufend mit neuen Vorschriften auseinandersetzen. Zudem fehlt ihnen die sogenannte Betriebsblindheit – sie erkennen Schwachstellen oft schneller und objektiver.

Ein weiterer Punkt: Externe stehen außerhalb interner Hierarchien. Während interne Beauftragte oft zwischen Sicherheitsanspruch und Kostendruck stehen, können externe Experten unabhängig agieren.

Für sehr große Betriebe – etwa Industrieunternehmen oder Krankenhäuser – ist eine rein externe Lösung jedoch oft nicht ausreichend. Hier hat sich eine Kombination bewährt: ein externer Hauptverantwortlicher, unterstützt durch interne Brandschutzwarte.

Haftung: Die Verantwortung bleibt

Ein verbreiteter Irrtum ist, dass mit einem externen Brandschutzbeauftragten auch die Haftung abgegeben wird. Tatsächlich bleibt die Verantwortung beim Betreiber.

Der externe Experte weist auf Mängel hin und dokumentiert diese – die Umsetzung liegt weiterhin beim Unternehmen. Dennoch bietet die externe Lösung einen Vorteil: Im Ernstfall kann nachgewiesen werden, dass Fachwissen eingebunden wurde.

Evakuierungskonzepte: Entscheidend im Ernstfall

In der Praxis zeigt sich häufig, dass Evakuierungskonzepte unterschätzt werden. Ein Plan allein reicht nicht – entscheidend ist, dass ausreichend geschultes Personal vorhanden ist.

Gerade in Pflege- und Altenheimen verlangen Behörden mittlerweile klare, dokumentierte Konzepte inklusive Schulungsnachweisen. Das sogenannte vierstufige Evakuierungskonzept ist hier Standard.

Brandschutz als strategischer Vorteil

Noch immer wird Brandschutz oft als Kostenfaktor gesehen. Dabei zeigt die Praxis das Gegenteil: Wer ihn früh in die Planung integriert, spart Zeit, Kosten und Nerven.

Wird der Brandschutz erst spät berücksichtigt, kommt es häufig zu Umplanungen und zusätzlichen Auflagen. Früh eingebunden hingegen lassen sich Lösungen finden, die sowohl den Anforderungen als auch den Wünschen der Bauherren entsprechen.

Fazit

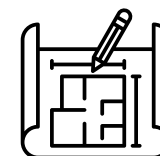
Brandschutz ist längst mehr als eine Pflichtübung. Richtig umgesetzt, wird er zum strategischen Vorteil – und externe Experten können dabei eine entscheidende Rolle spielen.

Dieser Artikel basiert auf einem redaktionell aufbereiteten Gespräch mit Brandschutz Thaler, einem auf vorbeugenden Brandschutz spezialisierten Büro mit Sitz in Tirol.

BRANDSCHUTZ
THALER GmbH
Büro für vorbeugenden Brandschutz



EXTERNE BRANDSCHUTZBEAUFTRAGTE



BRANDSCHUTZPLÄNE



KONZEPTE & BERATUNG



VERKAUF & MONTAGEN



AUSBILDUNGEN



Gewerbepark Süd 20 / 2. Stock , 6068 Mils
info@brandschutz-thaler.at
www.brandschutz-thaler.at
+43 5223 204560



Mehr als nur Wohnen. Eine Entscheidung für **Perspektive.**

Es gibt Projekte, die fügen sich einfach in eine Stadt ein.

Und es gibt Projekte, die zeigen, wie sich eine Stadt weiterentwickelt.

„DAS 3“ im Kufsteiner Stadtteil Zell gehört klar zur zweiten Kategorie.

Was auf den ersten Blick wie ein klassisches Wohnbauprojekt wirkt – 42 Wohnungen, aufgeteilt auf drei Baukörper – ist bei genauerem Hinsehen ein Beispiel dafür, wie modernes Wohnen heute gedacht werden muss: flexibel, nachhaltig und wirtschaftlich sinnvoll. Genau diese Kombination macht Projekte wie dieses für Entscheider in der Immobilienbranche interessant.

Denn die eigentliche Frage lautet längst nicht mehr: Wie bauen wir Wohnraum?
Sondern: **Wie schaffen wir langfristig funktionierenden Lebensraum – für Nutzer und Investoren gleichzeitig?**

Die Antwort beginnt bei der Lage.

Kufstein ist kein Zufall, sondern ein stabiler Markt mit klarer Nachfrage. Die Nähe zum Stadtkern, die schnelle Erreichbarkeit des Bahnhofs und gleichzeitig der Zugang zu Natur- und Erholungsräumen sind keine „Nice-to-haves“ mehr – sie sind entscheidende Faktoren für Wertentwicklung. Doch Lage allein reicht nicht mehr.

„DAS 3“ zeigt, dass auch die Bauweise und technische Ausstattung heute strategische Entscheidungen sind. Fernwärme, Photovoltaik, kontrollierte Wohnraumlüftung – das sind keine Marketingargumente, sondern Antworten auf steigende Anforderungen an Energieeffizienz und Betriebskosten. Wer heute baut, baut automatisch für die nächsten Jahrzehnte.



Entscheidend ist, wie effizient ein Objekt über seinen gesamten Lebenszyklus funktioniert. Hier zeigt sich die nächste Ebene des Projekts: nachhaltige Energieversorgung über Fernwärme, eine eigene Photovoltaikanlage mit 60 kWp, kontrollierte Wohnraumlüftung. Maßnahmen, die nicht nur ökologische Argumente bedienen, sondern vor allem wirtschaftliche Realität sind – sinkende Betriebskosten, höhere Planbarkeit, bessere Vermietbarkeit. Für Investoren entsteht daraus ein klares Bild: Ein Produkt, das nicht nur heute funktioniert, sondern auch morgen noch konkurrenzfähig ist.

Hinzu kommt ein Aspekt, der in vielen Projekten unterschätzt wird: Flexibilität.

Die aktuelle Möglichkeit zur Mitgestaltung ist kein nettes Extra – sie ist ein strategischer Hebel. Käufer wollen heute keine fertigen Lösungen mehr, sondern Spielraum. Wer diesen bietet, verkauft nicht nur schneller, sondern auch nachhaltiger.

Gerade für Anleger:innen wird „DAS 3“ dadurch interessant.

Ein stabiler Mietmarkt trifft auf steuerliche Vorteile – konkret der Vorsteuerabzug von 8,5 %. In Kombination mit der Lage und der technischen Ausstattung entsteht ein Investment, das nicht auf spekulative Wertsteigerung angewiesen ist, sondern auf Substanz baut. Und Substanz entsteht nicht zufällig.

„Ein gutes
Wohnprojekt
überzeugt
nicht nur heute
– sondern
funktioniert auch
noch in zehn
Jahren.“

Mit der WAT Bauträger GmbH steht ein familiengeführtes Unternehmen hinter dem Projekt, das seit über 35 Jahren am Markt tätig ist. Diese Erfahrung zeigt sich nicht in großen Worten, sondern in funktionierenden Abläufen: von der ersten Planung über die Sonderwunscharbeit bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe – und darüber hinaus, etwa durch optionale Vermietungsservices für Anleger.

Was dabei auffällt:

„DAS 3“ versucht nicht, ein spektakuläres Projekt zu sein.

Es versucht, ein richtiges Projekt zu sein.

Eines, das die Bedürfnisse von Eigennutzern versteht, ohne die Logik von Investoren zu ignorieren. Eines, das auf Qualität setzt, ohne sich im Luxus zu verlieren. Und eines, das zeigt, dass gute Immobilien nicht durch Zufall entstehen, sondern durch klare Entscheidungen.

Für Entscheider in der Branche ist genau das die eigentliche Botschaft:

Der Markt belohnt keine Lautstärke mehr.

Er belohnt Konzepte, die tragen.

Und manchmal erkennt man diese Konzepte nicht daran, dass sie alles neu machen – sondern daran, dass sie die richtigen Dinge konsequent richtig machen.

Für weitere Informationen, Beratung oder konkrete Anfragen zum Projekt „DAS 3“:

WAT Bauträger GmbH

Markus Buresch

Tel.: 0512 28 63 14

Mail: office@wat.tirol

www.wat.tirol





LEISTUNG MUSS SICH WIEDER

”
LOHNEN

SONST VERLIEREN WIR
DEN ANTRIEB.

Fotorechte: Blickfang

Ellen Moll im Gespräch.

Wohnraum ist ein Grundbedürfnis. Und doch fühlt er sich in Tirol für viele längst nicht mehr selbstverständlich an. Zwischen steigenden Baukosten, komplexen Vorschriften, stagnierendem Angebot und politischer Unsicherheit wird Eigentum für breite Teile der Bevölkerung zur Herausforderung – teilweise zur Illusion.

Ellen Moll kennt den Tiroler Immobilienmarkt aus mehreren Perspektiven: als Juristin, Hausverwalterin und Obfrau der Fachgruppe Immobilien- und Vermögenstreuhänder in der Wirtschaftskammer Tirol. Im Gespräch mit FLÄCHE spricht sie offen über systemische Widersprüche, fehlende Anreize, politische Hürden – und darüber, warum ohne Investoren kein leistbarer Wohnraum entstehen kann.

<ZUR PERSON

Ellen Moll ist geschäftsführende
Gesellschafterin bei Moll & Punt sowie
Fachgruppenobfrau der Immobilien-
und Vermögenstreuhänder in der
Wirtschaftskammer Tirol.



Was läuft in Tirol falsch, dass wir so intensiv über Leistung sprechen müssen?

Wir müssen zuerst einmal aufpassen, was überhaupt als leistbar definiert wird - das sieht jeder anders. Genau das macht es so schwierig, hier klare Linien zu ziehen.

Aus meiner Sicht haben wir uns ein Stück weit von der Leistungsgesellschaft entfernt. Natürlich ist Work-Life-Balance wichtig, das steht außer Frage. Aber Leistung muss sich wieder auszahlen, damit mehr geleistet wird.

Gemeinnütziger Wohnbau ist notwendig, den brauchen wir - den haben wir immer gebraucht. Aber wenn jemand Leistung bringt, dann soll diese Person auch wieder die Möglichkeit haben, Eigentum zu schaffen. Gerade in Tirol gäbe es dafür einfache Hebel, etwa über eine angepasste Wohnbauförderung. Damit könnte sich

der Mittelstand durch eigene Leistung wieder Eigentum ermöglichen.

Was ist der größte Hebel, damit junge Menschen die Leistung bringen, sich Eigentum aufbauen zu können?

Das Grundproblem ist, dass aus den falschen Töpfen Geld genommen wird. Wir haben ein System geschaffen, in dem es für viele keinen spürbaren Unterschied am Konto mehr macht, ob jemand Vollzeit arbeitet oder nur einen Teil beiträgt.

Leistung muss sich lohnen - nicht nur ideell, sondern ganz konkret. Es braucht Anreize, sich etwas aufzubauen. Eigentum darf kein unerreichbares Ziel sein, sondern eine realistische Perspektive für jene, die arbeiten, einzahlen und Verantwortung übernehmen.

Dabei geht es nicht nur ums Wohnen

oder ums Bauen. Es geht um das große Ganze: unser Gesundheitswesen, unsere sozialen Strukturen, unser gesamtes System. Dieses System funktioniert nur, wenn möglichst viele einzahlen - und nicht nur ein paar wenige.

Wenn alles automatisch abgefördert wird, unabhängig davon, ob jemand Leistung bringt oder nicht, verlieren wir genau diesen Antrieb. Und wenn Anpassungen gemacht werden, wenn Leistung wieder einen Unterschied macht, dann gehen die Menschen auch wieder arbeiten. Davon bin ich überzeugt.

Reicht öffentliche Diskussion in Medien aus - oder braucht es ein konkretes Konzept?

Öffentliche Diskussion ist wichtig, aber sie reicht nicht aus. Wir reden seit Jahren über dieselben Themen, schreiben Presseartikel, führen Debat-

ten - und trotzdem ändert sich wenig.

Es braucht ein klares Konzept. Ein Rezept, das langfristig gedacht ist und nicht nur kurzfristig Symptome behandelt. Wir müssen uns ehrlich fragen: Welche Leistungen wollen wir fördern? Wen wollen wir unterstützen und warum? Und wo setzen wir Grenzen?

Ohne klare Regeln und ohne ein durchdachtes System entsteht Unsicherheit. Diese Unsicherheit spüren nicht nur Bürgerinnen und Bürger, sondern auch Unternehmen, Investoren und alle, die Verantwortung tragen. Diskussion ohne Umsetzung führt am Ende nur zu Frust - auf allen Seiten.

Wohnraum ist ein Grundbedürfnis - trotzdem wirkt der Markt in Tirol wie ein Spiel für wenige. Wie siehst du die Situation in Tirol?

Wohnraum ist ein Grundbedürfnis, daran gibt es keinen Zweifel. Aber aktuell fühlt es sich für viele Menschen nicht mehr so an, sondern wie etwas, das nur noch für eine kleine Gruppe erreichbar ist.

Das liegt nicht daran, dass Wohnen per se teuer sein müsste, sondern an den Rahmenbedingungen. Wir haben zu wenig Angebot. Und wenn Angebot fehlt, steigen automatisch die Preise - egal ob Mietwohnungen oder Eigentum.

Gleichzeitig greifen politische Maßnahmen oft zu kurz oder setzen an den falschen Stellen an. Statt das Angebot zu erhöhen, wird versucht, die Nachfrage zu regulieren. Das verschärft die Situation langfristig eher, als dass es sie löst.

Wenn wir Wohnraum wieder als das behandeln wollen, was er ist - ein Grundbedürfnis - dann müssen wir strukturell ansetzen: mehr bauen, effi-

zienter bauen und die Voraussetzungen dafür schaffen.

Was fehlt aktuell am Markt? Was müsste heute gebaut werden?

Was fehlt, ist ein ausgewogener Mix. Es gibt nicht den einen Wohnraum, der allen gerecht wird.

Jungfamilien brauchen andere Grundrisse als ältere Menschen. Studierende brauchen leistbare, kleinere Einheiten. Ältere Menschen brauchen barrierefreie Wohnungen. Genau diese Vielfalt fehlt oft, weil am Markt häufig einseitig gebaut wird.

Gerade in urbanen Räumen wie Innsbruck wird dieser Mix immer wichtiger. Wenn wir weiterhin nur bestimmte Wohnformen fördern oder zulassen, schaffen wir automatisch neue Engpässe. Wohnbau muss viel stärker an den tatsächlichen Lebensrealitäten der Menschen ausgerichtet sein.



Quelle: Klingler GmbH

Autorität **OHNE** Alter

Mit 20 Jahren ins Familienunternehmen, mit 24 auf dem Weg in die Geschäftsführung: Lea Klingler bereitet sich darauf vor, den Wörgler Heizungs- und Sanitärbetrieb Klingler in dritter Generation zu übernehmen. Im Gespräch erklärt sie, warum Autorität selten mit dem Alter kommt — und wie junge Übernehmende im Handwerk sich gegenüber langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Gehör verschaffen.

Ein Weg, der nicht geplant war

Die Klingler Wörgl GmbH ist ein klassischer Tiroler Familienbetrieb. Gegründet wurde das Unternehmen 1961 von Lea Klinglers Großvater, 1996 stiegen ihr Vater und ihr Onkel ein. Heute ist der Betrieb in den Bereichen Sanitär, Heizung und Gas tätig und beschäftigt langjährige Mitarbeiter, viele davon seit Jahrzehnten im Unternehmen.

Dass Lea Klingler eines Tages die Verantwortung übernehmen würde, war allerdings lange nicht vorgesehen.

„Ich wollte eigentlich nie die Firma übernehmen“, erzählt sie offen. Während ihr Bruder die HAK Wörgl absolvierte und früh Berührungspunkte mit dem Betrieb hatte, schlug Lea zunächst einen ganz anderen Weg ein. Nach der Ferrari Schule Wörgl machte sie ihre Lehre als Polsterin fertig. Erst später entstand die Idee, sich den Beruf ihres Vaters einmal genauer anzusehen.

Der Einstieg in den Familienbetrieb war ursprünglich nicht als langfristiger Plan gedacht. „Ich wollte einfach einmal schauen, wie das Ganze überhaupt funktioniert.“ Doch aus dem kurzen Einblick wurde mit der Zeit mehr. „Es hat mir dann deutlich besser gefallen, als ich gedacht hätte.“

Heute bereitet sich die 24-Jährige Schritt für Schritt auf die Übernahme des Unternehmens vor. Vergangenes Jahr begann sie zusätzlich die Lehre als Installateurin — auch, um das

Handwerk hinter dem Betrieb selbst vollständig zu verstehen.

Verantwortung kommt selten geplant

Dass dieser Prozess schneller Realität wurde als erwartet, hatte persönliche Gründe. Nach einem Motorradunfall ihres Vaters fiel dieser für längere Zeit im Unternehmen aus und konnte vorerst nicht mehr mitarbeiten. Innerhalb kürzester Zeit mussten Verantwortungen neu verteilt und Abläufe reorganisiert werden.

Lea betont dabei, dass sie diese Phase nicht alleine bewältigt habe. Gerade die Mitarbeiter hätten in dieser Zeit enorm zusammengeholfen. Viele Themen seien plötzlich gleichzeitig aufgetaucht — organisatorisch, personell und strukturell.

Zum Glück war auch Stefan, ein langjähriger Mitarbeiter und wichtiger Ansprechpartner im Betrieb, damals noch im Unternehmen. Dennoch entstand eine Situation, in der vieles neu definiert werden musste. Wer übernimmt welche Aufgaben? Wie laufen Entscheidungen künftig ab? Welche Verantwortlichkeiten liegen wo?

„Am Anfang gab es einfach viele Unklarheiten“, sagt Lea rückblickend.

Plötzlich ging es nicht mehr nur um einzelne Aufgabenbereiche, sondern um den gesamten organisatorischen Hinter-

grund eines Unternehmens: Löhne vorbereiten, Bestellungen koordinieren, Baustellen organisieren, Termine abstimmen und Entscheidungen treffen, die im Alltag oft unsichtbar bleiben.

Wenn jemand 20 Jahre lang körperlich arbeitet und dann plötzlich die Tochter des Chefs daherkommt, ist es völlig nachvollziehbar, dass das nicht sofort passt.

Wenn Verantwortung auf Erfahrung trifft

Besonders im Handwerk entsteht dabei eine Situation, die in vielen Familienbetrieben bekannt ist — über die jedoch selten offen gesprochen wird: Wie übernimmt eine junge Frau Anfang zwanzig Verantwortung in einem Betrieb, in dem Mitarbeiter seit Jahrzehnten körperlich arbeiten und enorm viel Erfahrung mitbringen?

Lea spricht dieses Thema bewusst direkt an.

„Wenn jemand 20 Jahre lang körperlich arbeitet und dann kommt plötzlich die Tochter des Chefs daher — noch dazu ein junges Mädchen — dann ist es völlig nachvollziehbar, dass das nicht automatisch sofort passt.“

Genau deshalb sei Respekt für sie nichts, das man über eine Position bekomme. Entscheidend sei vielmehr, ob Mitarbeiter merken, dass man ihre Arbeit versteht und ernst nimmt.

Zwei Welten innerhalb eines Betriebs

Im Gespräch wird schnell klar, dass Lea weniger in klassischen Hierarchien denkt, sondern vielmehr in unterschiedlichen Perspektiven innerhalb eines Unternehmens.

Auf der Baustelle herrschen andere Herausforderungen als im Büro. Während draußen Zeitdruck, körperliche Arbeit und praktische Lösungen dominieren, laufen im Hintergrund organisatorische Prozesse, die oft kaum sichtbar sind.

Für Lea liegt genau dort häufig die eigentliche Schwierigkeit: Nicht, weil eine Seite die andere nicht wertschätzt — sondern weil die jeweiligen Anforderungen oft schlicht unterschiedlich sind.

„Es sind einfach komplett verschiedene Aufgabenbereiche“, sagt sie. „Und oft sieht man im Alltag gar nicht, was auf der jeweils anderen Seite alles passiert.“

Gerade deshalb seien Kommunikation und gegenseitiges Verständnis entscheidend — etwa bei organisatorischen Themen wie Urlaubsplanung oder internen Abläufen, bei denen am Ende Lösungen gefunden werden müssen, die für den gesamten Betrieb funktionieren.

Präsenz statt Distanz

Obwohl ihr Alltag heute stark von organisatorischen Aufgaben geprägt ist, versucht Lea bewusst, den Bezug zur praktischen Arbeit nicht zu verlieren. Wenn es zeitlich möglich ist, fährt sie auch auf Baustellen mit — auch wenn das im Tagesgeschäft mittlerweile selten geworden ist.

Für sie gehe es dabei weniger um Kontrolle, sondern vielmehr darum, die Realität der Mitarbeiter weiterhin selbst mitzuerleben. Gleichzeitig war ihr von Anfang an wichtig, innerhalb des Unternehmens nicht in der Rolle der „Cheftochter“ wahrgenommen zu werden.

„Ich bin die Tochter vom Chef — aber deshalb bin ich nichts Besseres.“

Sonderrechte oder weniger Verantwortung habe sie nie gewollt. Im Gegenteil: Gerade in einem Familienbetrieb entstehe Akzeptanz langfristig nur über Einsatz, Verlässlichkeit und Präsenz.

Ein moderner Zugang zur Unternehmensführung

Für die Zukunft verfolgt Lea eine klare Richtung. Sie möchte ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem Mitarbeiter nicht nur ausführen, sondern ihre Ideen aktiv einbringen können.

„Mitarbeiter haben oft extrem gute Ideen für Abläufe oder Strukturen. Man muss ihnen einfach zuhören.“

Auch strategisch denkt die Klingler Wörgl GmbH bereits weiter. Geplant ist eine Erweiterung in Richtung Raumausstattung, um Kundinnen und Kunden künftig noch umfassendere Komplettlösungen anbieten zu können.

Verantwortung ist keine Generationenfrage

Bleibt am Ende noch ein Begriff, der aktuell oft diskutiert wird: Generation Z. Junge Menschen würden keine Verantwortung mehr übernehmen wollen, heißt es häufig.

Lea sieht das deutlich differenzierter.

„Es gibt genauso ältere Menschen, die keine Verantwortung übernehmen wollen.“

Für sie sei das keine Frage des Alters, sondern der Persönlichkeit.

Ihre eigene Geschichte zeigt genau das: Anfang zwanzig, parallel in Ausbildung, Büroalltag und Unternehmensführung — in einer Situation, die ursprünglich nie so geplant war. Verantwortung wurde ihr dabei nicht einfach übertragen. Sie musste Schritt für Schritt hineinwachsen.



Würth Hohenburger: Baustoffkompetenz mit regionaler Stärke

Wie sich der Traditionshändler als Partner der Bauwirtschaft positioniert



Wenn es um professionelle Baustoffversorgung in Österreich geht, zählt Würth Hohenburger seit Jahrzehnten zu den prägenden Unternehmen der Branche. Das 1922 in Innsbruck gegründete Familienunternehmen hat sich mit heute über 30 Standorten in Österreich, Bayern und der Schweiz zu einem der führenden Baustoffhändler im deutschsprachigen Raum entwickelt. Besonders in Zeiten steigender Anforderungen an Lieferfähigkeit, Verfügbarkeit und Service gewinnt das Unternehmen weiter an Bedeutung.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor liegt in der eigenen Logistikstruktur. Würth Hohenburger setzt auf hohe Lagerverfügbarkeit, regionale Nähe und effiziente Lieferprozesse, um Baustellen zuverlässig und termingerecht zu versorgen. Gerade für Bauunternehmen und gewerbliche Kunden sind kurze Reaktionszeiten und planbare Abläufe heute entscheidende Kriterien – Bereiche, in denen sich der Baustoffhändler klar positioniert.

Gleichzeitig investiert das Unternehmen auch stark in moderne Beratungs- und Schauraumkonzepte. An zahlreichen Standorten entstehen großzügige Ausstellungen, in denen Architekten, Bau-träger und Bauherren Materialien und

Lösungen direkt erleben können. Von Bodenbelägen wie Fliesen bis hin zu Fenstern, Türen und Gartenbaustoffen verbindet Würth Hohenburger Produkt-erlebnis mit fachkundiger Beratung und individueller Projektbetreuung.

Neben dem professionellen Baustoffge-schäft betreibt das Unternehmen zudem acht Baumärkte in Tirol und Salzburg. Das Angebot richtet sich dabei bewusst breit an Handwerker, Heimwerker, private Bauherren, Gartenbesitzer und DIY-Begeisterte gleichermaßen. Mit einem vielseitigen Sortiment – von Werkzeugen und Baustoffen über Gartenbedarf bis hin zu Wohn- und Renovierungslösungen – positioniert sich Würth Hohenburger

als Anlaufstelle für kleine wie große Pro-jekte. Ergänzt wird das Angebot durch umfangreiche Serviceleistungen wie Holzzuschnitt, Farbmisch-Service oder Transporterverleih sowie durch die hohe Fachkompetenz der Mitarbeiter, von denen viele selbst aus handwerklichen Berufen stammen.

Mit über 100 Jahren Erfahrung, einer starken regionalen Verankerung und kontinuierlichen Investitionen in Infrastruktur und Service zeigt Würth Hohenburger, wie sich traditioneller Baustoffhandel erfolgreich für die Zukunft der Bau- und Immobilienbranche aufstellen kann.



BESTENS BERATEN

VON PRIVAT BIS PROFI
ALLES FÜR'S BAUPROJEKT

WUERTH-HOCHENBURGER.AT



Immobilien neu gedacht

Verlässlich. Regional. Zukunftsorientiert.

Tirol Real Estate begleitet Sie vom ersten Gespräch bis zur Schlüsselübergabe -
persönlich, transparent und mit höchstem Qualitätsanspruch



FÜR HOCHWERTIGE IMMOBILIEN

Tirol Real Estate steht für hochwertige Immobilienvermittlung mit persönlicher Beratung und einem starken Netzwerk in Tirol. Ob Wohnimmobilie, Ferienobjekt oder Investment – wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden mit Erfahrung, Vertrauen und modernen Vermarktungslösungen von der ersten Anfrage bis zur erfolgreichen Übergabe.



www.tirolrealestate.com



HOLZ STATT SCHRAUBEN.

Wie die Tiroler
Versicherung bei ihrem
Neubau eine konstruktive
Selbstverständlichkeit
hinterfragen ließ.

Wenn man Georg Gridling fragt, ob
er Techniker sei, verneint er. Er ist
Immobilienkaufmann.

Seine Ausbildung hat er in der
Immobilienwirtschaft absolviert, zehn Jahre
war er bei einem gemeinnützigen Bauträger
tätig - in Hausverwaltung, Verkauf und
Sanierungsbauleitung.

Technik, so beschreibt er es selbst, habe er
sich in der Praxis angeeignet.

Heute ist Gridling Bereichsleiter Immobilien
bei der Tiroler Versicherung. Er verantwortet
das Facility Management ebenso wie
strategische Neubauprojekte. Sein Zugang
zum Bauen ist nicht von technischen

Detaildiskussionen geprägt, sondern von
strukturellem Denken. Ein Gebäude ist eine
langfristige Investition. Entscheidungen
müssen wirtschaftlich tragfähig, funktional
sinnvoll und nachhaltig sein.

Diese Haltung war entscheidend für ein
Detail im Neubau der Tiroler Versicherung
in Innsbruck - ein Detail, das konstruktiv
weitreichender ist, als es auf den ersten
Blick scheint.





Im mehrgeschossigen Holzbau sind Stahlverbindungen üblich. Tragende Elemente, werden über Metallplatten, Winkel oder Sonderbauteile gekoppelt. Das System ist etabliert, normativ abgesichert und technisch kalkulierbar.

Auch beim Neubau der Tiroler Versicherung war diese Lösung vorgesehen. Pro Knoten waren rund 20 Kilogramm Stahl eingeplant. Bei insgesamt 374 tragenden Knoten - 193 innenliegende dreiteilige Knoten und 181 Fassadenknoten - summiert sich das zu einer beträchtlichen Menge.

In der Ausschreibung war diese Lösung als selbstverständlich hinterlegt.

Die Frage, die alles veränderte

Erst in der Detailplanung stellte das ausführende Holzbauunternehmen eine einfache Frage:

Warum muss diese Verbindung aus Stahl bestehen?

Warum sollte ein großvolumiges Gebäude nicht mit einer klassischen Zimmermannsverbinding funktionieren - also mit einer formschlüssigen Holz-Holz-Verknötung, wie sie seit Jahrhunderten im konstruktiven Holzbau eingesetzt wird?

Es war keine provokante Frage, sondern eine, die aus echtem Interesse an der praktischen Umsetzung entstanden ist.

Statt auf die geplante Standardlösung zurückzugreifen, wurde gerechnet. Die Knoten wurden dreidimensional modelliert, statisch überprüft und brandschutztechnisch geprüft. Im Holzbau bedeutet das einen erheblichen Planungsaufwand, da es keine vollständige Systemstandardisierung wie im Betonbau gibt. Jede Verbindung muss individuell bewertet werden.

Das Ergebnis: Die Stahlverbinding war aus konstruktiver Sicht nicht zwingend erforderlich.

374 Knoten im System Holz

Die letztlich ausgeführte Lösung basiert auf einem klassischen Zimmermannsknoten. Keine neue Erfindung, kein patentiertes System, sondern eine bewährte Holz-Holz-Verbindung.

Pro Knoten verblieben lediglich drei Schrauben - brandschutztechnisch vorgeschrieben. Die eigentliche Tragwirkung erfolgt über die formschlüssige Verknötung im Holz.

Konstruktiv bedeutet das:

Der Lastabtrag bleibt im Materialsystem Holz. Materialwechsel im sensiblen Knotenbereich werden reduziert. Die Verbindung bleibt homogen.

Auch wirtschaftlich erwies sich die Lösung als sinnvoll. Holz ist günstiger als Stahl, und die Entwicklung des Knotens verursachte keine Mehrkosten gegenüber der ursprünglichen Planung.

Die Besonderheit liegt nicht im Bauteil selbst, sondern in seiner konsequenten Anwendung in einem mehrgeschossigen Bürogebäude.

Der entscheidende Faktor: der Planungsprozess

Gridling beschreibt Bauen als Gemeinschaftsleistung. Der Architekt kann nicht Experte für jedes Gewerk sein. Der Experte für ein Gewerk ist derjenige, der es ausführt.

Im Projekt wurde bewusst eine Feedbackschleife geschaffen. Die ausführenden Firmen wurden eingeladen, Verbesserungsvorschläge einzubringen. Wenn eine bessere Lösung vorhanden ist, sollte sie diskutiert werden.

In vielen Projekten bleibt dieser Schritt aus. Was ausgeschrieben ist, wird gebaut. Hier wurde das Detail hinterfragt.

Gerade für Projektentwickler, Bau-träger und Investoren ist dieser Aspekt zentral. Qualität entsteht nicht nur durch Planungstiefe, sondern durch die Bereitschaft, Expertise auf der Ausführungsebene einzubeziehen.

Keine technische Revolution - sondern ein Perspektivenwechsel

Die Holzverbinding im Neubau der Tiroler Versicherung ist keine technologische Sensation. Sie ist eine Rückbesinnung auf handwerkliche Prinzipien, korrekt gerechnet und in einen modernen Kontext übertragen.

Sie zeigt, dass Standards überprüfbar sind. Dass Materialeinsatz nicht zwangsläufig steigen muss, um Sicherheit zu gewährleisten. Und dass konstruktive Reduktion ein Qualitätsmerkmal sein kann.

Für die Immobilien- und Baubranche liegt darin eine relevante Botschaft. Innovation entsteht nicht ausschließlich durch neue Materialien oder komplexere Systeme. Sie kann auch aus einem Perspektivwechsel entstehen.

Manchmal genügt die Frage:

Muss das wirklich so sein?

Im Fall der Tiroler Versicherung führte diese Frage dazu, dass 374 Knoten nahezu ohne Stahl ausgeführt wurden - in einem Gebäude, das heute ganz selbstverständlich funktioniert.

Holz statt Schrauben ist hier kein Marketingbegriff. Es ist das Resultat eines Prozesses, in dem eine andere Sichtweise zugelassen wurde.



Das **Dach** als strategische Ressource

Die IIG setzt mit „Am Bichl III“ in Igls ein Signal: Detentionsdächer, Plus-Energie-Bilanz und leistbarer Wohnraum sind kein Widerspruch – sondern Programm.

Fünf Baukörper, 50 Wohneinheiten, Fertigstellung August 2025. Das Projekt Am Bichl III der Innsbrucker Immobiliengesellschaft ist kompakt – aber in seiner technischen und sozialen Konzeption weit größer als seine Kennzahlen vermuten lassen. Im Mittelpunkt stehen Dächer, die mehr können als nur dicht halten.

Die sogenannten Detentionsdächer speichern Regenwasser temporär, ähnlich einem Schwamm, und leiten es kontrolliert ab – statt es direkt in die Kanalisation zu schicken. Die begrünten Dächer versorgen sich daher auch in Trockenphasen selbst, die Kanalisation wird bei Starkregen entlastet. Für Igls war das keine optionale Spielerei, sondern Reaktion auf eine handfeste regulatorische Herausforderung: Die notwendige Versickerung auf Eigengrund gestaltete sich aufgrund der lokalen Bodenbeschaffenheit schwierig. Das Detentionsdach war die Lösung.

Ein Nebeneffekt mit direkter betriebswirtschaftlicher Relevanz: Die Verdunstung des aufgestauten Wassers kühlt die Dachfläche – und kühler PV-Module arbeiten effizienter. 444 Module auf rund 884 m², verteilt auf Dächer, Fassade und Carport, erzielen eine Leistung von rund 198 kWp. Das Quartier produziert bilanziell mehr Energie, als es verbraucht – und zählt zu den ersten drei Quartieren in Österreich, die mit dem klimaaktiv Standard für Plus-Energie-Quartiere ausgezeichnet wurden.

Leistbar und reproduzierbar

Das soziale Fundament ist ebenso klar wie das technische: 33 geförderte Mietwohnungen vergeben über die Stadt Innsbruck, 17 Eigentumswohnungen vergeben über die Agrargemeinschaft Igls.



Quelle: Innsbrucker Immobilien Gesellschaft

Netto-Mietpreis im Schnitt 5,75 Euro/m², Kaufpreis rund 4.700 Euro/m² – plus Subjektförderung des Landes Tirol. Kein Premiumprodukt, sondern Wohnbau für junge Familien in naturnaher Lage.

Die IIG versteht „Am Bichl III“ ausdrücklich als Pilotprojekt: Erfahrungen sammeln, Optimierungspotenziale identifizieren – und prüfen, ob das PEQ-Modell für künftige Bauprojekte reproduzierbar ist. Eine Frage, die sich für jeden Projektentwickler in Tirol stellt.



„Das Projekt meistert den Spagat zwischen ökologischer und sozialer Verantwortung.“

Franz Danler, Geschäftsführer IIG



IMMOBILIENTREUHÄNDER

Makler | Verwalter | Bauträger

Seit knapp 25 Jahren sind WIR Ihr Ansprechpartner rund um das Thema Immobilien in Kitzbühel. WIR stehen mit unserem Namen für eine professionelle und authentische Betreuung.

Vertrauen auch Sie in Zukunft auf staatlich geprüfte Profis und wenden Sie sich an UNS.



6370 Kitzbühel, Im Gries 27 | office@kitzimmo.at | www.kitzimmo.at | +43 676 7262676

DAS NEUE PORSCH ZENTRUM TIROL

Nach intensiver Planungs- und Bauzeit ist es soweit: Der Neubau unseres Porsche Zentrums Tirol befindet sich in den finalen Zügen. Am Donnerstag, den 25. Juni 2026, feiern wir offiziell die Eröffnung unseres neuen Standorts – ein modernes Zentrum, das Architektur, Innovation und die emotionale Porsche Markenwelt vereint.

Vom Neubau zur Vision – ein Projekt wird Realität

Der Weg zum neuen Porsche Zentrum erfolgte in mehreren präzise abgestimmten Bauphasen. Nach dem erfolgreichen Abriss des Be-

standsgebäudes begann der Neubau mit umfangreichen Vorbereitungsmaßnahmen, gefolgt vom Fundamentbau, dem Hochbau und schließlich dem Innenausbau. Heute zeigt sich das Ergebnis dieser Arbeit: ein hochmoderner Standort, der Funktionalität, Design und Kundenorientierung auf ein neues Niveau hebt. Mit der bevorstehenden Eröffnung wird ein zukunftsweisendes Zentrum Realität, das perfekt auf die Anforderungen moderner Mobilität ausgerichtet ist.

Mehr Raum für Porsche Erlebnis

Mit einer Gesamtnutzfläche von rund

3.320 m² – darunter etwa 1.150 m² Verkaufsfläche, 1.720 m² für Werkstatt, Teilelager und Nebenräume sowie 450 m² für Reifenlager und Entsorgung – bietet das neue Porsche Zentrum Tirol deutlich mehr Raum für persönliche Beratung, modernste Serviceprozesse und ein noch intensiveres Porsche Markenerlebnis.

Mehr Komfort im Außenbereich

Auch rund um das Gebäude wurde konsequent erweitert: Künftig stehen 76 PKW-Stellplätze zur Verfügung und ermöglichen unseren Besucherinnen und Besuchern eine komfortable und stressfreie Ankunft.

Ein Ort zum Erleben

Das neue Porsche Zentrum ist weit mehr als ein klassischer Verkaufs- und Servicestandort. Neu gestaltete Aufenthaltsbereiche, eine moderne Architektur und interaktive Elemente schaffen eine Atmosphäre, in der Kundinnen und Kunden die Faszination Porsche hautnah erleben können.

Persönliche Betreuung auf neuem Niveau

Mit dem Neubau investieren wir nicht nur in Infrastruktur, sondern vor allem in Menschen. Ein erweitertes Team speziell geschulter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgt künftig für noch individuellere Beratung, höchste Servicequalität und ein Premium-Kundenerlebnis über alle Bereiche hinweg.

Nachhaltigkeit und Elektromobilität im Fokus

Der neue Standort wurde konsequent zukunftsorientiert geplant:

- zahlreiche Ladepunkte inklusive Schnellademöglichkeiten
- leistungsstarke Photovoltaikanlage zur Eigenstromerzeugung
- vorbereitete Infrastruktur für einen zukünftigen Stromspeicher

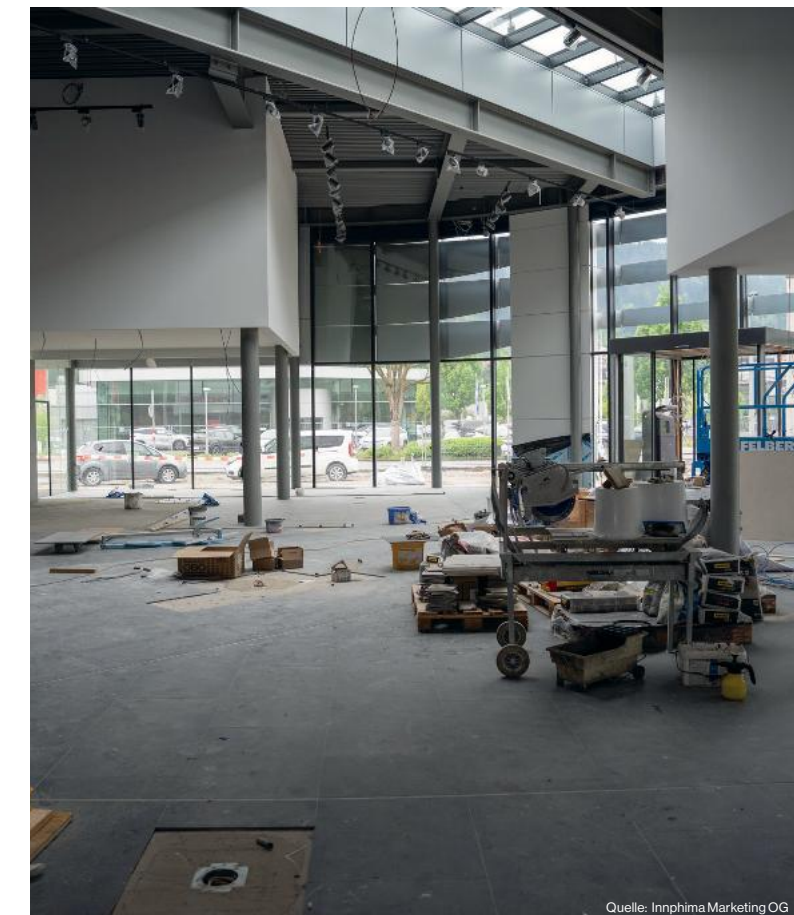
Damit verbindet das Porsche Zentrum Tirol nachhaltige Energieversorgung mit moderner Elektromobilität. Ab dem 25. Juni 2026 heißen wir unsere Kundinnen, Kunden und Partner herzlich im neuen Porsche Zentrum Tirol willkommen – einem Ort der Begegnung, der Emotion und der gelebten Leidenschaft für die Marke Porsche.



Quelle: PorscheZentrum Tirol



Quelle: PorscheZentrum Tirol



Quelle: Innphima Marketing OG



Quelle: PorscheZentrum Tirol

Blick ins Innere der Baustelle. Hier entsteht der Eingangsbereich und der neue Porsche Platz.

Visualisierung des Neubaus.

FORE KOMMT nach Tirol



Philipp Branscheid
Innphima OG



Lukas Kapferer
Universität St.Gallen (HSG)



Maximilian Guschelbauer
Innphima OG

Mit FORE – Future of Real Estate entsteht in Tirol ein neues Format für jene, die die Immobilienbranche nicht nur beobachten, sondern aktiv mitgestalten wollen. Das Netzwerk zählt heute zu den relevantesten Plattformen für die nächste Generation der Immobilienwirtschaft im gesamten D-A-CH-Raum – und ist nun auch in Tirol vertreten.

Die Standortleitung in Tirol übernehmen Philipp Branscheid, Maximilian Guschelbauer und Lukas Kapferer. Gemeinsam verfolgen sie das Ziel, mit FORE eine Plattform zu schaffen, die junge Talente, Unternehmen und Entscheidungsträger der Immobilienwirtschaft frühzeitig miteinander vernetzt und den Austausch innerhalb der Branche stärkt.

Wer in der Immobilienwirtschaft arbeitet, weiß, wie wichtig funktionierende Netzwerke in dieser Branche sind. Viele Entwicklungen entstehen nicht in Sitz-

ungsräumen, sondern im persönlichen Austausch zwischen Menschen, die Projekte umsetzen, Verantwortung tragen und unterschiedliche Perspektiven einbringen. FORE soll dafür künftig auch in Tirol einen Rahmen schaffen.

2022 gegründet, hat sich FORE innerhalb kurzer Zeit zum führenden immobilienwirtschaftlichen Netzwerk für Studierende, Young Professionals und Branchenexperten im deutschsprachigen Raum entwickelt. Heute umfasst das Netzwerk über 4.000 Mitglieder, mehr

als 50 Standorte sowie über 80 Veranstaltungen pro Jahr – von Fachvorträgen über Projektbesichtigungen bis hin zu Netzwerkformaten mit namhaften Unternehmen der Branche.

Im Mittelpunkt steht dabei nicht klassisches Networking im üblichen Sinn. FORE versteht sich vielmehr als Plattform für Austausch zwischen Generationen, Disziplinen und Perspektiven. Ziel ist es, junge Talente frühzeitig mit Projektentwicklern, Investoren, Maklern, Bauträgern und etablierten Unternehmen zusammenzubringen – und damit die Zukunft der Branche aktiv mitzugestalten.

Gerade Tirol bietet dafür ideale Voraussetzungen. Kaum eine andere Region im Alpenraum verfügt über eine derart starke Immobilien-, Bau- und Tourismuswirtschaft. Gleichzeitig fehlte bislang eine offene Plattform, die insbesondere die junge Generation der Branche langfristig miteinander verbindet und den Austausch zwischen Nachwuchskräften und erfahrenen Entscheidungsträgern fördert.

Geplant sind regelmäßige Stammtische, Fachvorträge, Unternehmens- und Projektbesichtigungen sowie Formate, die bewusst den Dialog zwischen erfahrenen Persönlichkeiten der Branche und der kommenden Generation fördern.

Dabei sollen Studierende der FH Kufstein oder des MCI ebenso mit der Praxis vernetzt werden wie junge Makler, Entwickler oder Asset Manager mit etablierten Akteuren der Immobilienwirtschaft.

Dass die Mitgliedschaft kostenlos und bewusst niederschwellig gestaltet ist, folgt dabei einer klaren Idee: Wissen, Austausch und Netzwerke sollen nicht exklusiv bleiben, sondern zugänglich sein für jene, die die Zukunft der Immobilienwirtschaft in den kommenden Jahren prägen werden.

„Die Zukunft der Immobilienwirtschaft wird nicht nur durch Projekte entschieden, sondern vor allem durch die Menschen und Netzwerke dahinter.“



Denn die Branche steht vor grundlegenden Veränderungen – technologisch, wirtschaftlich und gesellschaftlich. Themen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit, neue Finanzierungsmodelle oder Künstliche Intelligenz verändern die Immobilienwirtschaft bereits heute spürbar. Umso wichtiger werden Formate, die den Austausch zwischen erfahrenen Entscheidungsträgern und jungen Talenten fördern und neue Perspektiven innerhalb der Branche ermöglichen.

Mit dem neuen Standort Tirol ist FORE nun erstmals auch im Westen Österreichs vertreten.

Ein Netzwerk, das zur Branche passt

Was die Immobilienwirtschaft von anderen Branchen unterscheidet, ist ihre Lokalität. Märkte funktionieren regional. Entscheidungen fallen vor Ort. Vertrauen entsteht im persönlichen Austausch. Genau deshalb ist das dezentrale Modell von FORE – mit eigenständigen Standortleitungen, die den lokalen Markt kennen – so konsequent gedacht.

Was Entscheider davon haben

Für erfahrene Akteure im Tiroler Immobilienmarkt stellt sich die Frage: „Was bringt mir ein Netzwerk, das sich an Young Professionals richtet?“

Erstens: Talente. Wer heute mit Studierenden und Berufseinsteigern in Kontakt ist, hat morgen einen Vorsprung bei der Suche nach Mitarbeitern, Partnern und Nachfolgern. FORE bietet Unternehmen genau diesen Zugang – direkt, ohne Umweg über Plattformen oder Headhunter.

Zweitens: Perspektive. Die nächste Generation denkt digitaler, vernetzter und oft mit einem anderen Blick auf Nachhaltigkeit und Prozesse. Diese Perspektive ist keine Bedrohung für etablierte Strukturen – sie ist eine Ressource.

Drittens: Format. FORE-Events sind keine Pflichtveranstaltungen. Sie sind Räume, in denen Austausch auf Augenhöhe stattfindet – zwischen Menschen, die etwas bewegen wollen. Das ist selten. Und es ist wertvoll.

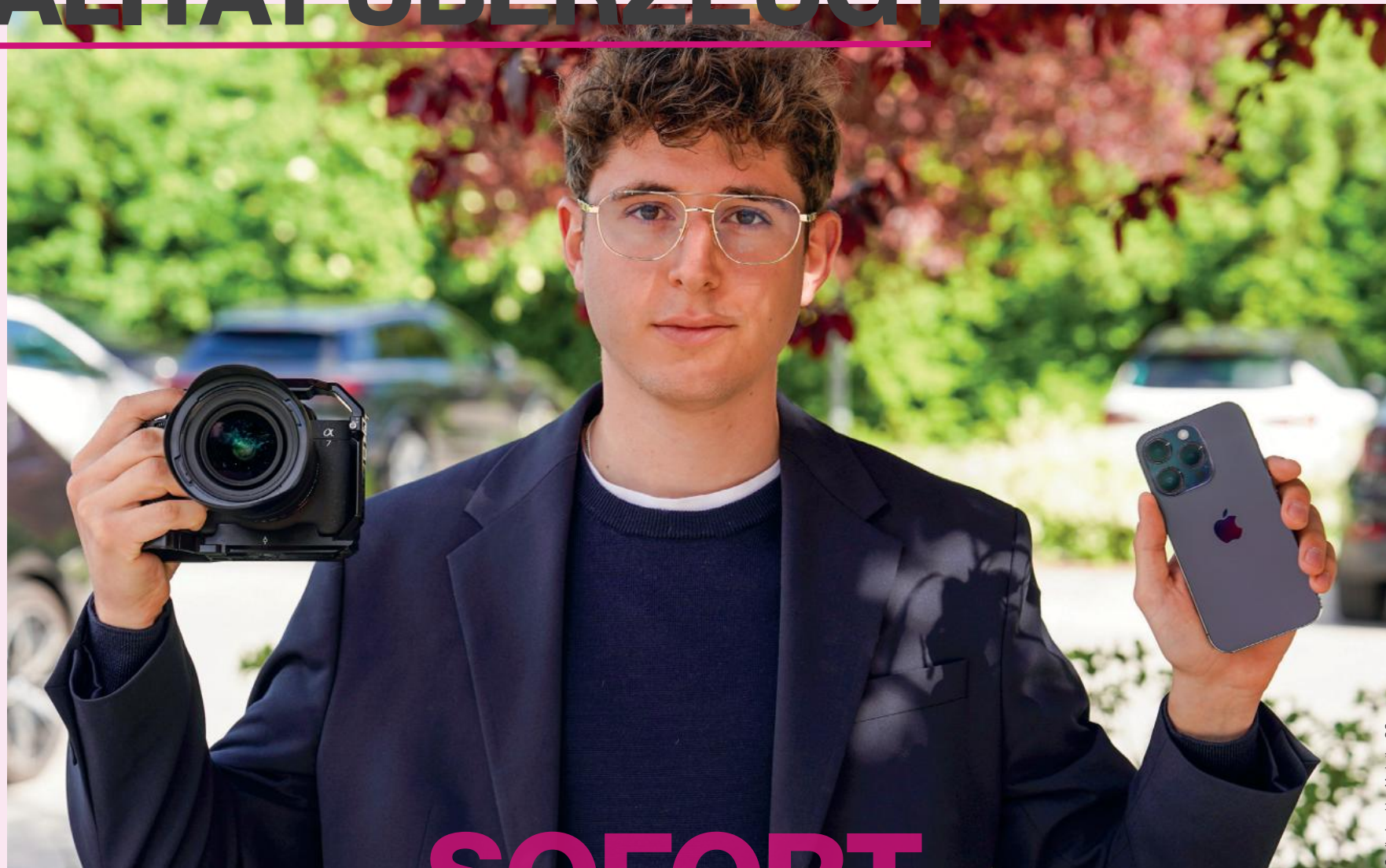
Jetzt mitmachen!

FORE Tirol befindet sich im Aufbau. Genau das macht den Moment interessant: Wer jetzt dabei ist, prägt den Standort mit. Welche Formate entstehen, welche Schwerpunkte gesetzt werden, welche Stimmen gehört werden – das entscheidet sich in den nächsten Monaten.

Die Mitgliedschaft ist kostenlos und für alle offen, die in der Immobilienwirtschaft tätig sind oder den Einstieg suchen.

Mehr Informationen unter:
<https://future-of-real-estate.de>

QUALITÄT ÜBERZEUGT



Warum professionelle Immobilienfotografie trotz Smartphone-Boom unverzichtbar bleibt.

Die Kamera im Smartphone wird immer besser. Neue Modelle liefern beeindruckende Ergebnisse, optimieren Bilder automatisch und versprechen professionelle Qualität auf Knopfdruck. Für viele liegt deshalb die Vermutung nahe: Reicht das nicht längst aus - auch für die Immobilienvermarktung?

Auf den ersten Blick vielleicht. Auf den zweiten Blick wird jedoch schnell klar, dass hier ein entscheidender Unterschied übersehen wird. Denn in der Immobilienbranche geht es nicht darum, Räume einfach abzubilden. Es geht darum, sie so zu präsentieren,

dass sie wirken. Dass sie Interesse auslösen. Und was am wichtigsten ist, dass sie beim ersten Anblick überzeugen. Ein Handyfoto kann dokumentieren. Aber selten verkaufen.

Der erste Eindruck entscheidet - in Sekunden

Der Großteil aller Immobilienentscheidungen beginnt heute online. Plattformen, Exposés und Social Media sind der erste Berührungspunkt zwischen Objekt und Interessent. Innerhalb weniger Sekunden fällt dabei eine erste, oft unbewusste Entscheidung: Klicken oder weiter scrollen?

In genau diesem Moment übernehmen Bilder die gesamte Kommunikation.

Ein entscheidender Faktor dabei ist die visuelle Ordnung: Klare Linien, aufgeräumte Räume und eine strukturierte Bildkomposition haben eine enorme Wirkung auf den Betrachter. Sie vermitteln unterbewusst ein Gefühl von Sicherheit, Ruhe und Orientierung. Der Mensch reagiert intuitiv auf solche Bilder - sie wirken vertrauenswürdig, hochwertig und durchdacht. Genau diese emotionale Wirkung ist es, die den Unterschied macht und aus einem einfachen Foto ein überzeugendes Verkaufsinstrument werden lässt.

Der Blick für Raum und Wirkung

Der entscheidende Unterschied liegt nicht in der Kamera, sondern im Menschen hinter der Kamera. Professionelle Immobilienfotografie basiert auf Erfahrung, geschultem Blick und dem Verständnis dafür, wie Räume wahrgenommen werden.

Ein erfahrener Immobilienfotograf erkennt bereits vor der Aufnahme, worauf es ankommt: Welche Perspektive den Raum optimal wirken lässt, wie Licht gezielt eingesetzt wird und wie Linien geführt werden müssen, damit ein Bild Ruhe und Klarheit ausstrahlt. Der wichtigste Schritt passiert dabei schon im Moment der Aufnahme - denn nur wenn hier präzise gearbeitet wird,

entsteht überhaupt die Grundlage für hochwertige Ergebnisse.

Es geht nicht darum, im Nachhinein Fehler zu korrigieren, sondern sie von Anfang an zu vermeiden. Genau dieses bewusste Arbeiten unterscheidet professionelle Fotografie von einfachen Aufnahmen.

Denn jede unnötige Korrektur in der Nachbearbeitung kostet Zeit - und Zeit kostet Geld. Wer bereits bei der Aufnahme sauber und professionell arbeitet, reduziert den Aufwand im Nachhinein erheblich. In der Praxis verbringen viele jedoch ein Vielfaches an Zeit in der Bearbeitung, um Fehler auszugleichen, die vermeidbar gewesen wären. Dieser Mehraufwand spiegelt sich letztlich auch im Preis wider, den der Kunde bezahlt.

Wo das Smartphone an seine Grenzen stößt

Trotz aller technischen Fortschritte bleibt das Smartphone in entscheidenden Bereichen limitiert.

Gerade bei schwierigen Lichtverhältnissen, starken Kontrasten oder komplexen Raumstrukturen stoßen automatische Systeme an ihre Grenzen. Perspektiven verzerren, Linien kippen, Räume verlieren an Klarheit. Oft entstehen Bilder, die zwar "hell" sind aber keine echte Tiefe oder Atmosphäre vermitteln.

Hinzu kommt: Ein Smartphone denkt

nicht strategisch.

Ein Smartphone analysiert eine Szene in Sekundenbruchteilen und erstellt daraus ein möglichst ausgewogenes Gesamtbild. Genau darin liegt aber auch die Grenze. Professionelle Immobilienfotografie arbeitet bewusst anders: Hier entstehen mehrere Aufnahmen mit unterschiedlichen Belichtungsstufen, aus denen im Nachhinein gezielt jene Bereiche kombiniert werden, die Licht, Raumwirkung und Fensterblick präzise darstellen. Das Ergebnis ist kein automatischer Kompromiss, sondern eine bewusst aufgebaute Bildwirkung, die einen Raum so zeigt, wie er tatsächlich wirkt.

Fazit: Qualität ist kein Extra, sondern Standard

Die Frage ist längst nicht mehr, ob ein Handyfoto ausreicht.

Es geht darum, welchen Anspruch man an die eigene Vermarktung stellt.

Wer Immobilien professionell positionieren will, kommt an hochwertiger visueller Darstellung nicht vorbei. Sie beeinflusst Wahrnehmung, Vertrauen, Nachfrage und letztlich den wirtschaftlichen Erfolg.

Professionelle Immobilienfotografie ist daher kein optionaler Zusatz, sondern die Basis jeder erfolgreichen Vermarktung.





Kreditvergabe im Wandel

Chancen und Herausforderungen für Privatpersonen beim Immobilienerwerb

Mario Scherl ist seit über 20 Jahren im Bankwesen tätig. Sein fachlicher Fokus liegt auf der Immobilienfinanzierung im Privatkundensegment. Seit 2016 ist er Leiter des privaten Finanzierungsgeschäfts in der BTV Vier Länder Bank.

Steigende Zinsen, neue regulatorische Vorgaben und veränderte Marktbedingungen haben die Immobilienfinanzierung in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Gleichzeitig eröffnen sich mit der aktuellen Entwicklung neue Chancen für private Immobilienkäufer. Mario Scherl, Leiter des privaten Finanzierungsgeschäfts der BTV Vier Länder Bank, spricht über die aktuelle Lage am Kreditmarkt, die Auswirkungen der neuen Wohnimmobilienkreditvergabe und darüber, worauf es bei nachhaltigen Finanzierungen heute wirklich ankommt.

die FL/ECHE: Herr Scherl, lassen Sie uns zu Beginn über den österreichischen Kreditmarkt sprechen – wie hat sich die Nachfrage nach Finanzierungen in den vergangenen Monaten entwickelt?

Mario Scherl: Seit dem zweiten Halbjahr 2025 ist das Interesse an Wohnimmobilienkrediten wieder gestiegen. Hauptgrund dafür ist aus meiner Sicht das gesunkene Zinsniveau. Gleichzeitig hat sich auch die tatsächliche Vergabe neuer Kredite kräftig erhöht: 2025 wurden in Österreich wesentlich mehr Neukredite vergeben als noch im Jahr 2024. Trotz dieser Entwicklung liegt das aktuelle Niveau weiterhin unter dem der sogenannten Boomjahre vor 2022.

Die Kreditvergabestandards wurden in den letzten Jahren stark diskutiert. Haben sich die Standards auch auf die Nachfrage ausgewirkt?

Vom 1. August 2022 bis zum 30. Juni 2025 galt in Österreich die viel diskutierte KIM-Verordnung – kurz für Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung. Sie führte verbindli-

che Vorgaben für alle Wohnimmobilienkredite an Verbraucher*innen ein und beeinflusste damit für viele den Zugang zur Immobilienfinanzierung. Am 26. Juni 2025 – also kurz vor Ablauf der KIM-Verordnung – wurden neue Leitlinien für die solide Vergabe von privaten Wohnimmobilienkrediten veröffentlicht. Diese Vorgaben werden als Wohnimmobilienkreditvergabe, kurz WIK, bezeichnet und sind im Gegensatz zur KIM-Verordnung ohne zeitliche Befristung.

Für welche Finanzierungen gilt die WIK konkret? Können Sie den Anwendungsbereich näher erläutern?

Die WIK gilt für alle neu vereinbarten privaten Wohnimmobilienkredite, die ab 1. Juli 2025 abgeschlossen wurden. Sie betrifft Kredite für maximal vier Verbraucher*innen und bezieht sich auf Finanzierungen zu Wohnzwecken – das umfasst beispielsweise den Bau, Erwerb oder auch die Sanierung einer Immobilie. Wesentlich ist außerdem, dass die zu besichernde Immobilie in Österreich liegt oder der/die Kreditnehmer*in den Hauptwohnsitz in Österreich hat. Ausgenommen sind Kredite, die als Zwischenfinanzierung für Immobilienverkäufe dienen. Sollte einer dieser genannten Punkte nicht zutreffen, oder es sich um eine geringfügige Finanzierung handeln, fällt der jeweilige Kredit nicht unter den Anwendungsbereich der WIK.

Was ist der Inhalt dieser Leitlinien für die Wohnimmobilienkreditvergabe (WIK)? Konkret werden die Anforderungen der Aufsicht an die solide – also nachhaltig finanzierbare – Vergabe von privaten Wohnimmobilienkrediten gestellt. Dabei orientieren sie sich weiterhin an den aus der KIM-Verordnung bekannten Kennzahlen als zentrale Parameter. Maßgeblich sind nach wie vor die Schuldendienstquote (max. 40 %), die Beleihungsquote (max. 90 %) und die Kreditlaufzeit mit maximal 35 Jahren. Bis auf wenige Anpassungen wurden somit die Regeln der KIM-Verordnung im Wesentlichen übernommen.

Können Sie die Begriffe Schuldendienstquote und Beleihungsquote kurz erläutern? Die Schuldendienstquote setzt die Summe aller laufenden und neuen finanziellen Belastungen aus Finanzverbindlichkeiten ins Verhältnis mit dem nachhaltigen Einkommen. Das bedeutet, dass neben dem Schuldendienst für die Neufinanzierung auch sämt-



Fotorechte: BTV Vier Länder Bank AG, Andreas Moser

Gerade bei klaren regulatorischen Vorgaben kommt es darauf an, den Fokus auf die bestmögliche Umsetzung im Sinne der Kundenbedürfnisse zu legen

Mario Scherl, Leiter des privaten Finanzierungsgeschäfts in der BTV Vier Länder Bank AG

liche bestehenden Kredit- und Leasingverbindlichkeiten berücksichtigt werden müssen. Die Quote ist auf maximal 40 % begrenzt.

Die Beleihungsquote beschreibt das Verhältnis der angefragten Finanzierungssumme zu den zur Verfügung gestellten Sicherheiten. Die Quote ist auf 90 % begrenzt, das bedeutet beispielsweise, dass maximal 90 % des Immobilienwerts über einen Kredit finanziert werden dürfen. Bei einem klassischen Immobilienkauf, bei dem zusätzlich etwa 10 % Kauf- und Finanzierungsnebenkosten anfallen, ist daher ein Eigenmitteleinsatz von mindestens 20 % erforderlich. Neben klassischem Eigenkapital können

zusätzliche Vermögenswerte als Ersatzbesicherung herangezogen werden, um diese Kennzahl zu erfüllen.

Führt bereits eine geringfügige Überschreitung dieser Kennzahlen immer zu einer Ablehnung des Kreditantrags? Nein, das ist nicht zwingend der Fall. Den Kreditinstituten steht grundsätzlich ein begrenztes Ausnahmekontingent zur Verfügung. Wie dieses Kontingent genutzt wird, haben die Institute unterschiedlich. In der BTV setzen wir dieses Kontingent gezielt ein, um gut geprüfte und nachhaltige Finanzierungsanliegen unserer Kund*innen auch dann begleiten zu können, wenn einzelne Kennzahlen überschritten werden. >

Welche Anpassungen in der Kennzahlenberechnung wurden zuletzt vorgenommen und wie ist Ihre Meinung hierzu? Bei der Schuldenquote wurde zuletzt eine wesentliche Anpassung vorgenommen, die aus meiner Sicht für mehr Praxisnähe sorgt. Konkret wurde eine bisher nicht optimal umgesetzte Berechnungslogik für kurzfristige Zwischenfinanzierungen für Immobilienverkäufe korrigiert. Diese Finanzierungen werden nun differenzierter betrachtet. Das gilt auch für Finanzierungen, die durch bestehende Vermögenswerte wie zum Beispiel Wertpapiere abgesichert sind. Die angepasste Berechnungslogik bildet die tatsächliche wirtschaftliche Belastung wesentlich realistischer ab und ermöglicht damit eine nachhaltigere

und sachgerechtere Kreditvergabe.

Was konkret raten Sie potenziellen Immobilieninteressent*innen? Ich empfehle, frühzeitig über die Finanzierung nachzudenken und sich individuell beraten zu lassen. Erfahrene Expert*innen für Wohnimmobilienfinanzierung nehmen sich Zeit für die persönliche Lebenssituation, berücksichtigen entsprechende Möglichkeiten und entwickeln Lösungen, die wirklich passen. So lassen sich Chancen optimal nutzen und mögliche Stolpersteine können frühzeitig erkannt werden.

Die Beiträge in dieser Publikation dienen lediglich der Information. Die BTV prüft ihr Informationsangebot sorgfältig. Dennoch bitten wir um Verständnis, dass wir diese Informationen ohne Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit zur Verfügung stellen. Beachten Sie bitte, dass Einschätzungen und Bewertungen die Meinung des jeweiligen Verfassers zum Zeitpunkt der Erstellung bzw. der Ausarbeitung reflektieren und für die Richtigkeit und den Eintritt eines bestimmten Erfolges keine Gewähr übernommen wird. Durch neue Entwicklungen oder kurzfristige Änderungen können die Informationen bereits überholt sein.

BTV VIER
LÄNDER
BANK



Ein vertrauensvolles Gespräch bildet die Basis für fundierte Entscheidungen und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe, die von Offenheit, Kompetenz und gegenseitigem Verständnis geprägt ist.



Tiroler Jungunternehmerverein

*Wir fördern junge, motivierte Menschen,
bilden weiter und vernetzen mit erfahrenen
Persönlichkeiten.*



*Jetzt EinserTisch
Expertenmitglied
werden.*



EIN KOMMENTAR

Die Politik versucht, freien Markt und politische Preissteuerung gleichzeitig zu spielen – und scheitert damit auf beiden Seiten.

Anton Ruech
Berufsgruppensprecher Bauträger

Wohnpolitik in Tirol:

Schluss mit leeren Versprechungen - die Politik muss endlich entscheiden.

Die Tiroler Wohnpolitik hat ein massives Glaubwürdigkeitsproblem. Während die Preise für Wohnen immer weiter steigen, verliert sich die Politik in Grundsatzdiskussionen, im Vorschriftenschwung und ideologischen Debatten – und verschärft damit die Krise, die sie eigentlich lösen sollte.

Die Politik versucht, freien Markt und politische Preissteuerung gleichzeitig zu spielen – und scheitert damit auf beiden Seiten.

Die Realität ist längst sichtbar:

Wohnen wird teurer, Eigentum vielfach unerreichbar, der Druck auf den Mietmarkt steigt. Und die Politik? Liefert eine planwirtschaftlich verzerrte Mischform, die weder funktioniert noch sozial fair ist.

Ausdrücklich festgehalten wird, dass der gemeinnützige Mietwohnbau absolut unstrittig ist.

Er ist und bleibt der unverzichtbare Eckpfeiler für den sozialen, leistbaren Wohnraum. Aber genau hier muss die Politik konsequent sein. Geförderte Mietwohnungen gehören dauerhaft in öffentliche oder gemeinnützige Hand - und nicht in halbherzige Konstruktionen mit Ablaufdatum.

Andererseits braucht es politisch eine klare

Entscheidung bei der Errichtung von Eigentum. Dieser hat am freien Markt zu erfolgen.

Wenn Wohnungen zu künstlich gedrückten Grund- und Baukosten verkauft werden, die real nicht darstellbar sind – und das auch noch massiv mit Steuergeld subventioniert wird, dann ist das weder sozial noch marktwirtschaftlich sinnvoll.

Klartext:

Wer unter realen, marktkonformen Preisen, Grund- und Baukosten verkaufen muss, schafft keinen leistbaren Wohnraum – sondern verzerrt den Markt und blockiert Neubau.

Die Folgen sind schon sichtbar. Projekte rechnen sich nicht mehr, Bauträger ziehen sich zurück und das Angebot sinkt weiter.

Genau das passiert bereits seit einigen Jahren. Der gewerbliche Bauträger war in den letzten Jahrzehnten der Garant für die Errichtung von Eigentum. Ohne gewerbliche Bauträger funktioniert der Eigentumsmarkt nicht – das zeigen die Zahlen eindeutig. Trotzdem werden genau jene Rahmenbedingungen geschaffen, die Investitionen unattraktiv machen. Das ist wirtschaftspolitisch fahrlässig.

Was JETZT passieren muss:

- Bauvorschriften entschlacken
- Leistbares Wohnen – Eigentum tatsächlich wieder ermöglichen

Ob Raumordnung, Bauordnung, technische Normen, OIB-Richtlinien oder endlose Gutachtenpflichten - Jahr für Jahr werden neue Anforderungen an den Wohnbau gestellt. Die Regulierungswut treibt die Preise weiter nach oben und die Politik schaut nur zu.

Natürlich sind viele dieser Maßnahmen gut gemeint – etwa im Bereich Energieeffizienz. Aber gut gemeint ist nicht gut gemacht. Denn die Wahrheit ist: Jede neue Vorschrift verteuert das Bauen – und am Ende zahlt immer der Endkunde, sei es der Käufer oder der Mieter.

Mit der Umsetzung europäischer Vorgaben wie aktuell die EU-Gebäuderichtlinie wird diese Spirale zusätzlich beschleunigt. Die Politik verkauft das als Fortschritt – für viele Menschen bedeutet es schlicht und einfach - Wohnen wird unbezahlbar.

Wir sind längst an einem Punkt angekommen, an dem sich breite Teile der Bevölkerung Wohnen kaum noch leisten können.

Wenn Wohnen leistbar bleiben soll, braucht es endlich Ehrlichkeit. Und die beginnt mit einfachen Fragen, auch wenn es die Politik nicht hören will:

- **Warum?** müssen ausnahmslos alle Wohnungen vollumfänglich barrierefrei gebaut werden – unabhängig vom tatsächlichen Bedarf?

- **Warum?** wird jede Einheit als „anpassbarer Wohnraum“ geplant, egal ob sinnvoll oder nicht?

- **Warum?** werden teure Tiefgaragenplätze vorgeschrieben, selbst dort, wo günstigere Lösungen möglich wären?

Das sind keine Detailfragen – das sind Kostentreiber.

Hier fehlt der Politik der Mut zur Differenzierung. Statt pragmatischer Lösungen dominiert die Einheitslösung für alle, die an der Realität vorbeigeht.

Ein Blick nach Deutschland zeigt:

Es geht sehr wohl einfacher. Modelle wie der „Gebäudetyp E“ oder flexiblere Bauordnungen – etwa in Hamburg – ermöglichen kostengünstigeres Bauen, ohne die Qualität grundsätzlich zu gefährden.

Die Politik in Tirol hingegen hält stur an Maximalstandards fest – und wundert sich über explodierende Preise.

Der Wohnbau ist kein Prestigeobjekt, sondern eine Grundfrage der sozialen Stabilität. Es braucht den Hausverstand – keine Luxusprioritäten für alle.

Der Vergleich ist einfach:

Nicht jeder fährt eine Luxuslimousine – die meisten entscheiden sich bewusst aus wirtschaftlichen Überlegungen für ein leistbares, solides Modell. Genau diese Wahlfreiheit fehlt im Wohnbau.

Die Politik zwingt den Bauträger faktisch dazu, immer das technisch Maximale zu liefern – unabhängig davon, ob es sich die Menschen noch leisten können.

Das ist realitätsfern und sozialpolitisch verantwortungslos.

Wer zu realen, marktkonformen Preisen kauft, ist kein Spekulant. Spekulation entsteht dort, wo Politik Kaufpreise verzerrt.

Die zentrale Fehlannahme der Politik – sie tut so, als könne man durch niedrig gerechnete Preise leistbares Eigentum schaffen.

Das Gegenteil ist der Fall. Wenn Preise künstlich gedrückt werden, wird schlicht nicht mehr gebaut - und was nicht gebaut wird, kann auch niemand kaufen oder mieten.

Die eigentliche, soziale Krise ist aber - die Mittelschicht bricht mehr und mehr weg.

Die Mitte der Gesellschaft, fällt durch das Förderungssystem.

Eigentum ist für die Mittelschicht kaum noch erreichbar.

Das trifft genau jene Menschen, die das System tragen und erhalten – die den größten Teil der Steuern, den Sozialabgaben und einen erheblichen Teil der Wohnbauförderungsbeiträge bezahlen.

Die Folgen sind eindeutig. Es werden immer weniger Eigentumswohnungen errichtet. Immer mehr Menschen müssen somit in den Mietmarkt gehen. Die Mieten steigen, da das Angebot mit der Nachfrage nicht Schritt halten kann.

Ein klassischer Teufelskreis – politisch verursacht.

Die aktuellen Entwicklungen zeigen klar:

Der Druck auf die Mietpreise wird sich in den kommenden Jahren weiter massiv verschärfen.

Die aktuelle Wohnpolitik ist weder sozial noch marktwirtschaftlich sinnvoll.

Die Lösung ist einfach, aber politisch unbequem:

1. Sozialer Wohnbau dorthin, wo er hingehört: in den geregelten Markt.

Geförderter Mietwohnbau muss dauerhaft im Eigentum von Land, Gemeinden oder gemeinnützigen Trägern bleiben. Das ist echte soziale Verantwortung.

2. Eigentum mit Subjektförderung Land Tirol dorthin, wo es hingehört: in den freien Markt. Eigentum muss zu realen, marktkonformen Grundkosten und Baukosten

entstehen dürfen – ohne politische Preisdeckel, ohne künstliche Kalkulationen, ohne bürokratische Zuteilungssysteme. Entscheidend ist vor allem eines: die monatliche Finanzierbarkeit. Es braucht endlich wieder eine funktionierende Subjektförderung im Eigentum – so wie sie in anderen Bundesländern längst Realität ist. Ziel muss sein, dass sich die Mittelschicht zu marktkonformen Preisen wieder Eigentum leisten kann – unterstützt durch eine einmalige Subjekt-Wohnbauförderung.

Alles andere ist ein teurer Irrweg.

Ich sehe generell ein Politikversagen auf breiter Front.

Die Österreichische Volkspartei wie auch die Tiroler Volkspartei, einst klar als „die“ Wirtschaftspartei positioniert, wirken heute deutlich weniger profiliert. Statt einer klar erkennbaren Linie entsteht zunehmend der Eindruck von Konzeptlosigkeit – verstärkt durch den politischen Druck und populistische Zwischenrufe aus der Opposition.

Im Gegenzug bleibt **Weiter auf der nächsten Seite >**

der Koalitionspartner, die Sozialdemokratische Partei, viele konkrete Antworten schuldig, wenn es um die Details der realen Leistbarkeit von Eigentum geht.

Von der Opposition kommt wenig Substanz bis gar nichts. Statt tragfähiger Konzepte dominiert kurzfristiger Stimmenfang mit immer neuen sozialen Versprechen – ohne die strukturellen Probleme zu lösen.

Und die Grünen? Sie treiben vielfach genau jene Regulierungen voran, die das Bauen zusätzlich verteuern.

Das Ergebnis ist – Eine Politik, die nicht gestaltet, sondern verwaltet – und dabei vor allem sich selbst beschäftigt.

*Was jetzt passieren **müsste** –
aber **nicht** passiert.*

- **Radikale Entschlackung** aller Bauvorschriften statt weiterer Verschärfungen
- Mehr **Differenzierung** statt Einheitszwang
- Fokus auf **Leistbarkeit** statt auf Maximalstandards
- **Funktionierende Subjektförderung** für Eigentum, damit die Mittelschicht wieder eine Chance hat

Fazit

Die Tiroler Wohnpolitik steht vor einer großen Herausforderung, die Mut verlangt.

Aktuell ist genau das Gegenteil der Fall.

Wenn die Politik nicht endlich gegensteuert, wird Wohnen endgültig zum Luxusgut – und die Mittelschicht zum Verlierer.

Dann wird die Kluft zwischen Arm und Reich nur größer.

Die Zeit des Verwaltens ist vorbei. Jetzt muss endlich gestaltet werden.

PIELER
agency

culinary | events | catering



you decide - we create

+43 676 6555439 | office@pieleragency.at

BAUEN SIE AUFS BESTE NETZ

Glasfaser, Digitalisierung, Gebäudekonnektivität: **Planen Sie von Beginn an** Ihre digitale Infrastruktur und steigern Sie nachhaltig den Wert Ihres Projekts – mit dem besten Netz von **Magenta**.



Jetzt beraten lassen.



Connecting
your world.

Zwischen Beton, Baukultur und Milliarden- entscheidungen

Ein erster Ausblick auf jene Themen und Entwicklungen, die die kommende Dezember-Ausgabe von FLÆCHE prägen werden.

Mit der Dezember-Ausgabe widmet sich FLÆCHE erneut jenen Themen, die die Tiroler Bau- und Immobilienbranche derzeit prägen — wirtschaftlich, gesellschaftlich und architektonisch.

Im Fokus stehen unter anderem unterschiedliche Zugänge zur Baukultur zwischen Österreich und der Schweiz, neue Perspektiven auf das RAIQA, die wirtschaftliche Realität hinter der Maklerbranche sowie die Diskussion rund um Freizeitwohnsitze und gemeinnützigen Wohnbau. Auch ein Blick hinter die Kulissen der Betonproduktion in Tirol zählt zu den Schwerpunkten der kommenden Ausgabe.

Wie gewohnt geht es dabei nicht um schnelle Schlagzeilen, sondern um Hintergründe, Sichtweisen und Entwicklungen, die die Branche nachhaltig beschäftigen.

DANKE!

an unsere Unterstützer

BTV VIER
LÄNDER
BANK

PORSCHE

GOLDBECK
RHOMBERG

tiroler



F***
THE
SUGAR BY LUDWIGS



innphima

GIRA

BRANDSCHUTZ
THALER GmbH
Büro für vorbeugenden Brandschutz

IMMOBILIS
IMMOBILIEN- UND SACHVERSTÄNDIGENBÜRO OG



MAYR Holding

Interesse Teil von FLÆCHE zu werden?
Melde dich bei uns.
www.flaeche.at

Tirols Immobilienmarkt vor einer strategischen Neuordnung

Der Tiroler Immobilienmarkt dürfte in den nächsten fünf Jahren eher nur moderat positiv verlaufen: mehr Transaktionen, leicht steigende Preise in gefragten Lagen und weiter knappe Neubauangebote sprechen für Stabilisierung statt Boom. Die EZB hat die Leitzinsen zuletzt bei 2,00% Einlagezins, 2,15% Hauptrefinanzierung und 2,40% Spitzenrefinanzierung belassen; zugleich rechnet sie für 2026 mit erhöhter Inflation und veröffentlicht damit kein klares Signal für schnelle weitere Senkungen.

Entwicklung in Tirol

Für Tirol spricht aktuell, dass sich der Markt 2025 bereits sichtbar erholt hat: Mehr Transaktionen, steigende Nachfrage nach Wohnimmobilien und eine besonders starke Entwicklung in Innsbruck wurden berichtet. Auch die WKO Tirol sieht 2025 eine schrittweise Erholung mit moderaten Preissteigerungen, während Bestandsobjekte wegen ihrer Leistbarkeit stärker nachgefragt werden.

Die Angebotsseite bleibt aber eng. Bauland ist in Tirol knapp, Neubauprojekte werden wegen hoher Baukosten und begrenzter Preisflexibilität teils verschoben - und genau das dämpft das zusätzliche Angebot. Dadurch ist in den nächsten Jahren eher mit einem angespannten, aber nicht überhitzten Markt zu rechnen. Es herrscht ein positives Klima für Vermieter, welche früh genug investiert haben.

Rolle der EZB-Zinsen

Die Zinsentwicklung ist für Tirol besonders wichtig, weil Immobilienkäufe stark finanzierungsgetrieben sind. Wenn die EZB-Zinsen sinken, werden Kreditkosten tendenziell günstiger, die Kaufkraft steigt und damit auch die Nachfrage nach Wohnungen und Häusern.

Für die nächsten Jahre ist jedoch eher ein Szenario mit stabilen bis leicht schwankenden Zinsen plausibel, als ein stark fallender Zinszyklus. Die EZB hält die Leitzinsen derzeit unverändert, und ihre Projektionen zeigen für 2026 noch erhöhte Inflation; damit werden schnelle, kräftige Zinssenkungen eher unwahrscheinlich, solange die Teuerung nicht klar nachgibt.

Wahrscheinliches Marktszenario

Am wahrscheinlichsten ist folgendes Bild bis etwa 2031: Eigentumswohnungen in guten Lagen bleiben gefragt und verteuern sich jedoch eher langsam. Einfamilienhäuser und Bestandsobjekte entwickeln sich stabil, sofern sie energetisch und preislich attraktiv sind. Neubau bleibt knapp und damit vergleichsweise teuer. Ferien- und Premiulagen wie Innsbruck-Stadt, aber auch Tirols

starke Tourismusdestinationen, bleiben robuster als periphere Regionen.

Wenn die EZB in den kommenden Jahren doch weiter lockern sollte, dürfte das Tiroler Preisniveau schneller anziehen, weil die Angebotsknappheit dann wieder stärker auf die Nachfrage trifft. Bleiben die Zinsen dagegen länger hoch oder steigen sie wieder, wäre eher mit einer Seitwärtsbewegung oder nur leichten Preiszuwächsen zu rechnen.

Einordnung nach Segmenten:

Für Käufer ist Tirol in den nächsten Jahren eher ein Markt für sorgfältige Auswahl, als für Spekulation. Wer finanzieren muss, sollte mit eher moderaten Zinsbewegungen planen und nicht darauf setzen, dass Kredite bald wieder auf das extrem niedrige Niveau früherer Jahre fallen. Die Eigenkapitalquote ist wesentlich wichtiger, als in den letzten 25 Jahren. Fix-Zinssätze sind hoch, schaffen aber bessere Planbarkeit für Banken und Käufer:innen.

Für Verkäufer bedeutet das:

Realistische Preisfindung bleibt entscheidend, weil der Markt zwar freundlicher wird, aber nicht mehr die Dynamik der Boomjahre hat. In guten Lagen kann es dennoch zu spürbaren Preisaufschlägen kommen, vor allem wenn die EZB die Geldpolitik lockert und das Angebot knapp bleibt.

Eine sinnvolle Kurzformel lautet also:

Tirol bleibt definitiv in 1-A-Lagen sehr teuer, aber die Preisdynamik dürfte in den nächsten fünf Jahren eher moderat als explosiv sein.

Anlegerwohnungen sind uninteressanter als vor 2021, wer aber zu guten Preisen investiert hat, profitiert spürbar von einer höheren Inflation, da der Verbraucherpreisindex doch den Vermietern in die Hand spielt. Mieter sind und bleiben höheren Wohnkosten ausgesetzt, was aber andererseits das Wirtschaftswachstum in Österreich dämpfen wird, weil schlichtweg für den Konsum weniger Kapital zur Verfügung steht, als in den Vor-Corona-Jahren und vor dem unsäglichen Ukraine-Krieg.

Vermehrter Bau von Mietkauf-Wohnungen gemeinnütziger Wohnbauträger, könnte langfristig zu mehr Eigentümern im Land Tirol führen. Dies könnte für junge Menschen wieder Perspektiven schaffen und Leistung wieder belohnen!



Foto: rechte MAYR CMC Holding GmbH

Mag. Clemens Mayr

Im Jahr 2027 feiert die Familie Mayr "165 Jahre Unternehmertum". Links zu sehen ist der Firmengründer Josef Mayr und rechts seine Gattin Barbara Mayr, eine geborene Tagwerker aus Kitzbühel. In der generalsanierten und von Josef Mayr erbauten Jahrhundertwende-Villa Tagwerker, hat die Raiffeisenbank Kitzbühel nunmehr ihr Private-Banking Büro.

Seit 165 Jahren fungiert die Familie Mayr von der Stadt Wörgl aus. Mag. Clemens Mayr ist die 6. Unternehmer-Generation und führt seine MAYR CMC Holding GmbH als Alleingesellschafter.

MAYR Holding

MAYR Immo

MAYR Homes

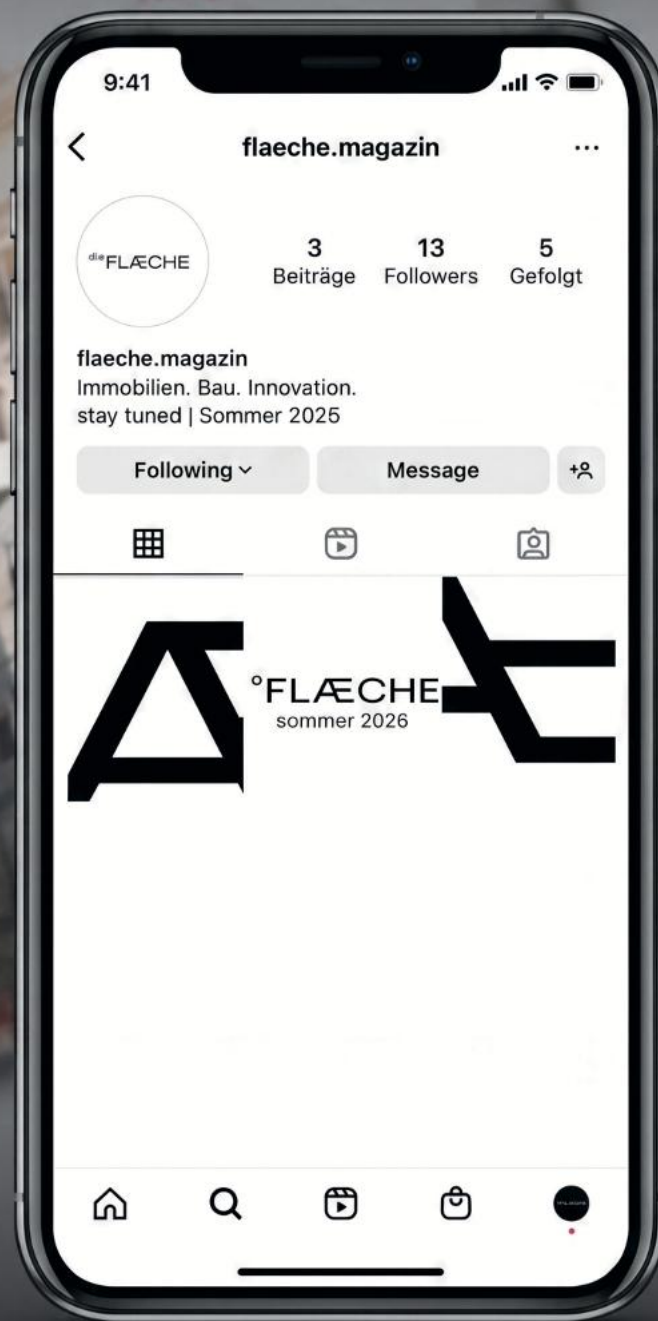
MAYR Deluxe

MAYR Protect

MAYR Eau de Zirb

MAYR Skin Med

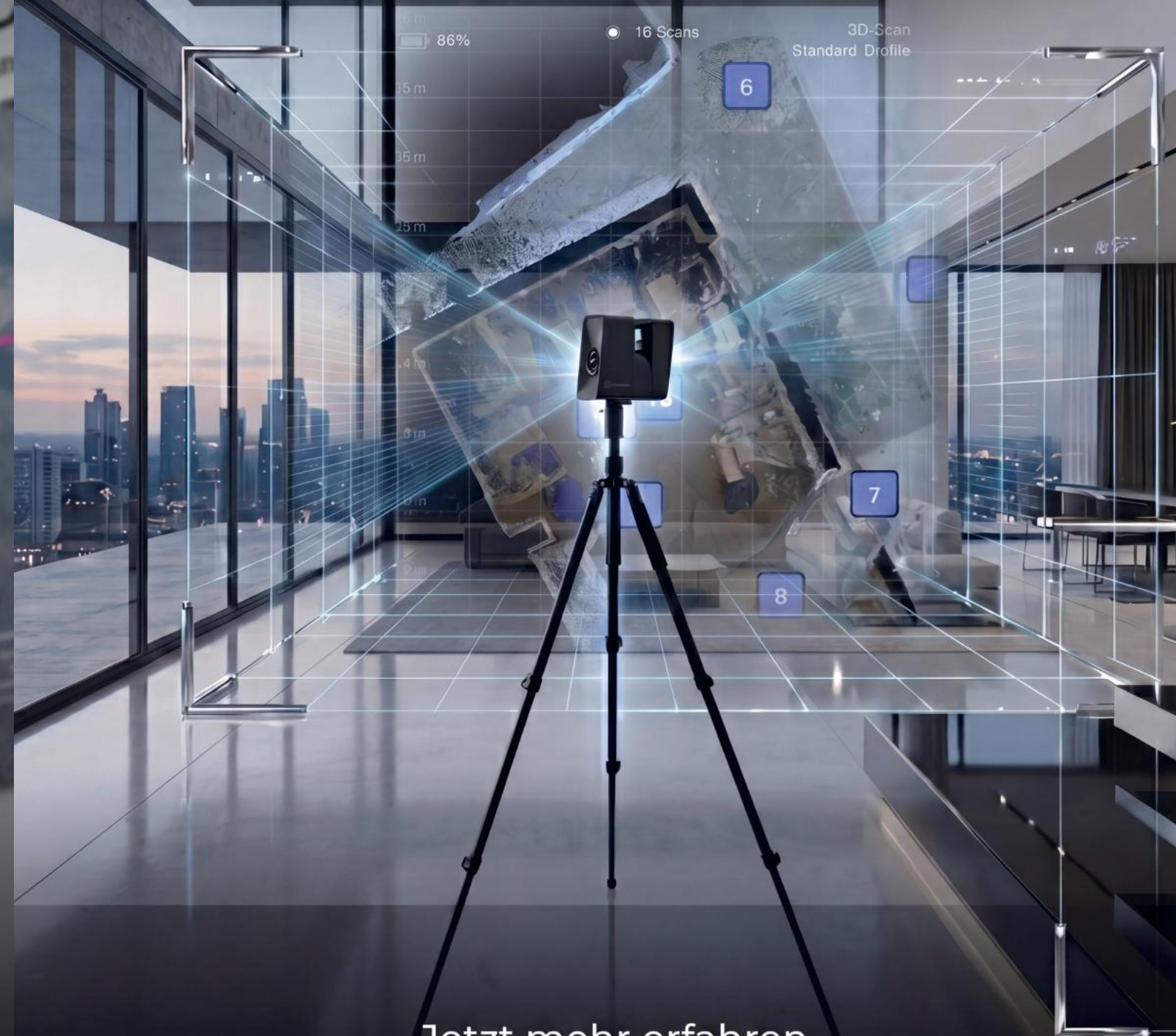
Folgt uns auf Social Media



Jetzt kostenlos lesen auf
www.flaeche.at

IMMOBILIEN DIGITAL NEU GEDACHT

Baudokumentation & Immobilienmarketing



Jetzt mehr erfahren
www.innphima.at

PORSCHE



Seltsam:
Was auch immer wir bauen,
wird am Ende ein Sportwagen.

DER NEUE CAYENNE ELECTRIC.

Porsche Zentrum Tirol
Mitterweg 27
6020 Innsbruck
Herr Martin Mairhofer
Telefon +43 505 911 74 810
martin.mairhofer@porsche.co.at
www.porsche.at/tirol

Cayenne Turbo Electric – Stromverbrauch kombiniert: 20,4–22,2 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km. Stand 04/2026.
Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren VO (EG) 715/2007 (in der gegenwärtig geltenden Fassung)
im Rahmen der Typengenehmigung des Fahrzeugs auf Basis des neuen WLTP-Prüfverfahrens ermittelt.