



Gastkommentar *Maxim Zhiganov, WK Development, über Covid-19 48*

© WK Development

Herausforderung Covid-19

Gerade für die Projektentwicklungsbranche könnten sich jetzt noch mehr – digitale – Kanäle öffnen.

Gastkommentar

••• *Von Maxim Zhiganov*

WIEN. Die Entwicklung der vergangenen Wochen hat gezeigt, dass die Coronavirus-Pandemie natürlich auch uns Projektentwickler negativ beeinflusst. Die größte Herausforderung für unsere Branche ist die Projektverzögerung, denn Zeitverzug bedeutet Geldverlust – angefangen von laufenden Zinsen bis hin zu laufenden bzw. höheren Baukosten, wenn die Baustelle steht.

Außerdem habe wir Commitments unseren Kunden gegenüber, die bereits Wohnungen gekauft haben und zum geplanten Zeitpunkt einziehen wollen. Viele Mitbewerber kämpfen derzeit mit Verzögerungen bei ausständigen Genehmigungsverfahren. Grund dafür ist die mangelnde Infrastruktur der Beamten, um im Homeoffice die Verfahren weiterbearbeiten zu können.

Virtuelle Rundgänge

Umso begrüßenswerter war die Maßnahme der Bundesregierung, die Baustellen rasch wieder zu öffnen. Wir können auf allen Baustellen die gesetz-

lichen Anforderungen erfüllen und weiterbauen. Denn unsere Projektentwicklungsbranche sieht es als ihre Aufgabe, für Menschen wertvollen Wohnraum, aber auch Arbeitsplätze zu sichern bzw. zu schaffen.

Immobilienmarketing über digitale Kanäle ist derzeit wichtiger denn je: Viele Kunden haben jetzt die Zeit, in Ruhe die für sie passende Wohnung zu suchen.

Aufgabe des Immobilienmarketings muss es daher sein, die Assets der Liegenschaften auf möglichst plakative Weise den Interessierten über das Notebook in ihre Wohnzimmer zu transportieren. Wir arbeiten bei größeren Projekten schon länger mit VR-Tools und Videovisualisierungen – das kommt uns jetzt zugute. Unsere Makler besichtigen mit interessierten Käufern unsere Liegenschaften derzeit vorwiegend mittels virtueller Rundgänge.

Die Coronakrise verunsichert auch Anleger und Investoren.

Es ist unklar, wie sich die Wirtschaftskrise auf die Finanzwelt auswirken wird, und welche Investitionsformen auch tatsäch-

lich krisenfest bleiben. Wie auch schon vor der Krise bieten Immobilien vielen Investoren den bewährten ‚Safe Haven‘.

„Technische“ Probleme

Auch bei dieser Zielgruppe ist die Nachfrage über digitale Kanäle gestiegen. Offen bleiben hier aber vor allem auch technische Fragen, die es zu lösen gibt:

Eine Wohnung kann man virtuell besichtigen, aber wie sieht die Unterfertigung des Kaufvertrags bei einem Notar aus?

Wie funktionieren Beglaubigungen und Treuhandkonten auf rein digitaler Ebene?

Die Blockchain-Technologien, die sich hier anbieten würden, haben sich bis dato noch nicht ausreichend etabliert.

Alles in allem versuchen wir, unsere Rolle als wichtiger Motor für die (Bau-)Wirtschaft und auch in dieser schwierigen Zeit bestmöglich zu erfüllen. Und das immer mit klarem Fokus auf uns Menschen und unsere Gesundheit.



Maxim Zhiganov ist CEO/CFO von WK Development.



© WK Development (2)