immo/immo/6-7-immo - #6 # - 13.01.2018 gedruckt am 22.01.2018 13:38:07 von celmer

Wo der Luxus wohnt

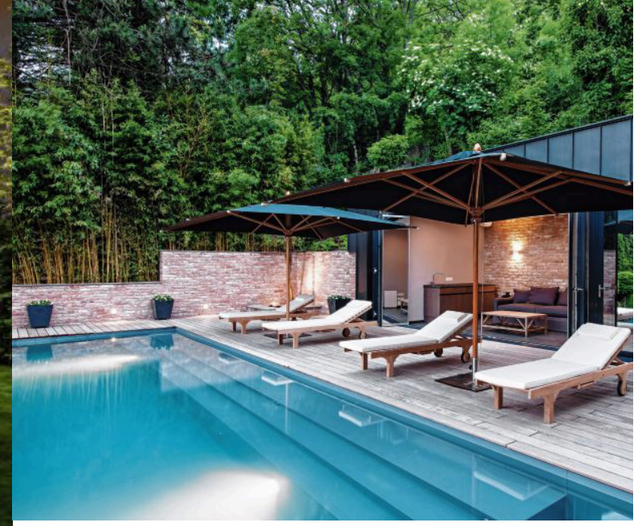
Sieben Schlafzimmer und Bäder, acht Toiletten, Garagen, sechs Terrassen: Eindrucksvolle Villa in Alt-Sievering (bei Avantgarde International Properties)

FOTOS: HERTHA HURNAUS (2); SEIDL IMMOBILIEN; LIVING DE LUXE; MARLIES MUHR IMMOBILIEN GMBH; SEIDL IMMOBILIEN;

Wer richtig viel Geld hat, lässt sich an den besten Adressen nieder: Die heimischen Hot-Spots im Luxussegment und gehobene Anwesen, die derzeit zum Verkauf stehen. **VON CLAUDIA ELMER**

Urige Hütte in den Kitzbüheler Alpen: Almhaus auf 1400 m Seehöhe in Ruhelage mit Panoramablick auf die Tiroler Bergwelt (Living de Luxe)

Eine echte Rarität: Grundstück an der sonnigen Nordseite des Millstätter Sees mit 100 Meter Uferlänge, Boots- und Badehaus (Seidl Immobilien)



Den Besitzern der gediegenen Sieveringer Villa wird das Leben mit einem Pool und einem Poolhaus versüßt (Avantgarde International Properties)

Hollersbach in Tirol zählt zu den aufsteigenden Gegenden. Aktuell werden diese Chalets mit moderner Ausstattung gebaut (Marlies Muhr Immobilien)

» Das teuerste Einfamilienhaus der Welt ist 173 Meter hoch und steht in Mumbai, einer der ärmsten Städte Indiens: Das Hochhaus des indischen Milliardärs Mukesh Ambani beansprucht mit 27 Stockwerken und 37.000 m² Wohnfläche mehr Platz als Schloss Versaille. 50 bis 70 Millionen US-Dollar soll der Bau gekostet haben. Dafür spielt er alle Stückerln: In den oberen vier Etagen wohnt die Familie mit drei Kindern. Darunter gibt es ein Kino, mehrere Indoor-Pools, Fitness-Räume, einen Ballsaal, eine Panoramaterrasse mit Blick auf das Arabische Meer und die Skyline von Mumbai, Gäste-Apartments, drei Helikopter-Landeplätze, eine Flugverkehrskontrolle und, und, und. Die unteren sechs Etagen dienen als Parkhaus mit 168 Stellplätzen für die Familie und ihre Gäste.

Seit der Antilia-Turm 2010 fertiggestellt wurde, führt er die Hit-Liste der teuersten Immobilien weltweit an. Der Wert wird auf bis zu eine Milliarde US-Dollar geschätzt. „Super Homes wie diese sind hierzulande nicht zu finden", sagt Peter Marschall, Inhaber von Marschall Immobilien. „Der Markt in Österreich spielt in einer anderen Liga, allein schon aufgrund der Kaufkraft."

Die meisten Luxus-Interessenten finden sich für Immobilien von 2,5 bis 5 Millionen Euro. Ab 10 Millionen Euro werden die potenziellen Käufer weniger. Marschall: „Bei 20 bis 25 Millionen Euro ist die Obergrenze erreicht. Alles darüber sind seltene Ausreißer."

Der Kärntner Immobilienmakler Günther Seidl kann sich an einen solchen Super-Deal erinnern: „Vor einigen Jahren wurde in Pörtschach ein 5500 m² großes Ufergrundstück am Wörthersee für 21 Millionen Euro verkauft."

Im Vergleich dazu mutet die Seeliegenschaft des verstorbenen austroamerikanischen Milliardärs Gerhard Andlinger, das vor Kurzem am Attersee verkauft wurde, beinahe als Schnäppchen an: Das 29.000 m² große Ufergrundstück wechselte für 18 Millionen Euro den Besitzer.

„Faktoren, die den Wert beeinflussen, sind die Uferlänge, die Grundstücksgröße, die Bebauungsmöglichkeit und die »

„Immobilien sind Frauensache“

Marlies Muhr vermittelt seit über 20 Jahren Luxusimmobilien in Österreich

Sind Immobilien für Reiche auch künftig das Anlagemittel der Wahl?
Häuser, Wohnungen oder Grundstücke sind nach wie vor ein sehr beliebtes Investment. Besonders Frauen nehmen das Thema sehr ernst. Sie können besser damit umgehen als mit anderen Anlageformen. Immobilien sind angreifbar und verleihen Sicherheit. Man weiß, was man hat und kann sie an Kinder weitergeben. Es sind bleibende Werte – auch, wenn man heute nicht mehr für die Ewigkeit kauft, so wie früher. Wohnobjekte kommen wieder schneller auf den Markt als noch vor zehn oder 15 Jahren. Bedingt durch die Schnelllebigkeit, Scheidungen oder häufige Arbeitsplatz- und Wohnortwechsel spielt die Lage im Luxussegment daher eine noch wichtigere Rolle. Ändert sich die Lebenssituation, wollen viele verkaufen – und das ist einfacher, je besser die Lage ist.

Werden Lagen wie Kitzbühel oder das Salzkammergut auch in Zukunft teuer bleiben? Oder merken Sie, dass sich neue Top-Adressen etablieren?
Diese Gegenden werden sicher auch weiter sehr beliebt bleiben. Aber das Angebot ist dort begrenzt. Städte wie Salzburg und Innsbruck sind durch die Berge eingekesselt – und den Boden können wir nicht vermehren. Erweiterung ist daher kaum möglich, wodurch die Preise für Grund und Boden auch weiter steigen.

Wo kann man noch echte Schnäppchen machen?
Was das Skifahren betrifft, tun sich einige neue Regionen hervor: Etwa Gastein, das endlich aus dem Dornröschenschlaf wachgeküsst wurde und wo sich in den nächsten Jahren viel bewegen wird. Durch den Gletscher (Sportgastein, Anm.) ist hier auch die Saison verlängert. In Tirol sind Orte wie St. Ulrich-Fieberbrunn besonders attraktiv, da sie durch neue Liftangebote mit großen Skigebieten wie etwa Hinterglemm verbunden sind. Mittersill ist durch seine Verbindung vom Tal direkt in Bergwelt interessant. Und Hollersbach ist durch die Nähe zu Kitzbühel, Saalbach und das Kitzsteinhorn mittlerweile eine gute Adresse. All das ist aber eher für Leute, die sich zurückziehen wollen und das Schickimicki weniger brauchen.

Wonach ist die Nachfrage derzeit besonders groß?
Wir spüren eine starke Tendenz zu den heimischen Seen. Die Sehnsucht ins Salzkammergut, das mit kristallklarem Wasser und einem hohen Freizeitwert lockt, nimmt zu. Viele erinnert das an ihre Kindheit zurück, wo sie eine schöne Zeit verbracht haben. Am Attersee sind die Nachfrage und der Preis sehr hoch, es gibt aber kaum verfügbare Immobilien. Viele Kunden weichen daher auf den benachbarten Traunsee aus und lassen sich dort nieder.

Was ist das wichtigste in Ihrem Geschäft?
Unser Auftrag ist es, Kunden nicht nur bis zur Vertragsunterfertigung sondern darüber hinaus zu begleiten. Türe auf und zu sperren, das reicht nicht. Käufer und Verkäufer müssen sich bei uns gut aufgehoben fühlen. Das ist ein wichtiger Aspekt, vor allem bei internationalem Klientel. Ein Kunde aus dem Ausland weiß ja zum Beispiel nicht, was nach dem Kauf einer Immobilie alles zu tun ist – etwa wo man den Strom anmeldet oder wo man gute Handwerker herbekommt. Außerdem wird die Selektion immer wichtiger: Kunden wollen nicht mit Informationen zugeschüttet werden. Man muss den Interessenten gut zuhören, ihre Wünsche analysieren, konzentriert danach suchen und entsprechende Angebote vorlegen. Das schätzen internationale Kunden sehr.

Villa mit Promiflair: Ex-Formel-1-Fahrer Ralf Schumacher verkauft sein schlossartiges Anwesen bei Salzburg (Marlies Muhr Immobilien)

Imperiales Ambiente nahe des Wiener Naschmarkts: Offene Kamine, Original-Wandvertäfelungen und Stuckdecken (Marschall Real Estate)

Widmung – also ob ein privater Wohnbau möglich ist oder nur touristische Projekte realisierbar sind“, erklärt Seidl.

Wie Luxus aussieht, ist in erster Linie eine Geschmacksfrage und hat viel mit persönlichen Vorlieben zu tun. Eine gewisse Größenordnung, was den Kaufpreis betrifft und bestimmte Alleinstellungsmerkmale wie Uneinsehbarkeit und ein freier Ausblick sind jedoch gute Anhaltspunkte.
„Das Objekt muss einen Top-Standort haben, das ist die Grundvoraussetzung“, sagt Elisabeth Karoly von Avantgarde Properties. Das kann der Sonnberg in Kitzbühel, das Nordufer am Wörthersee oder die von Villen gesäumte Wiener Himmelstraße sein. „Leute, die Geld haben, suchen ein Umfeld, in dem man unter sich ist. Die Nachbarschaft ist sehr bedeutend“, sagt Marschall. Auch auf die Infrastruktur kommt es an. „Schlösser in der Pampa sind unattraktiv, man will nicht stundenlang mit dem Auto fahren. Es wird die Nähe zur Metropole bzw. zu einem Flughafen gesucht.“

Das A und O ist auch eine hochwertige Ausstattung. „Marmor alleine genügt im Badezimmer nicht mehr. Es kommt darauf an, welcher Marmor und ob ein Soundsystem vorhanden ist, ob es einen Fernseher vor der Wanne gibt und ob diese beheizbar ist, ebenso wie die Wände und Böden“, erzählt Karoly. Ebenso müssen Garagen in ausreichender Zahl zur Verfügung stehen. Ein Lift, der direkt in die Wohnung führt ist heute ohnehin selbstverständlich.
Auch die Digitalisierung macht vor dem Hochpreissektor nicht halt. Karoly: „Die elektronische Ausstattung ist entscheidend. Kunden möchten ihre Immobilie von überall aus steuern können. Das bedeutet Luxus heute.“
Während die Ansprüche steigen, sinkt die Kompromissbereitschaft, sagt Peter Marschall: „Extreme Dachschrägen bei Penthouse-Wohnungen sind ein No-Go. Zudem sollten die Wohnbereiche und die Terrasse auf einer Ebene sein. Treppen sind ebenfalls unerwünscht. Wenn sich das Apartment schon über mehrere Geschoße erstreckt, müssen alle Ebenen über Lifte erreichbar sein.“

FOTOS: CARO STRASNIK; MARLIES MUHR IMMOBILIEN; MARSCHALL IMMOBILIEN; IMAGO STOCK&PEOPLE

Jugendstilvilla aus 1924 im 18. Bezirk : Wer sich diese Küche leisten kann, wird vermutlich nicht selbst hinterm Herd stehen (Marlies Muhr Immobilen)

Wer sich das Leben auf höchstem Niveau leisten kann? „Hauptsächlich Inländer“, sagt Marschall. Das bestätigt auch der *Otto Immobilienbericht*: 84 Prozent der Käufer im Luxussegment stammen aus Österreich. Die restlichen Käufe werden aus anderen EU-Staaten, allen voran aus Deutschland, der Schweiz, Russland und Saudi-Arabien getätigt.
Lange Zeit waren Käufer aus den GUS-Ländern die treibende Käufergruppe. Diese Zeiten sind jedoch vorbei. Marschall: „Die Nachfrage der Russen geht seit einigen Jahren drastisch zurück, nicht zuletzt wegen der EU-Sanktionen. Sie hinterlassen ein großes Loch, denn sie waren bereit, den mühsamen bürokratischen Weg zu gehen, den Nicht-EU-Bürger auf sich nehmen müssen, um in Österreich eine Immobilie erwerben zu können. Den Asiaten sind diese Hürden viel zu mühsam. Die investieren eher in London, wo es ihnen weniger schwergemacht wird.“

Blickt man sich in Wien um, könnte man meinen, die Zeiten für Immobilien zu Höchstpreisen stehen gut. So werden gerade eine Reihe prestigeträchtiger Objekte innerhalb des Rings fertiggestellt: Etwa in der ehemaligen k.k. Telegrafen Centrale am Börseplatz, im Palais Schottenring Vienna oder im Post Palais im Stubenviertel. Marschall: „Der Wiener Markt ist von einem großen Angebot und einer schwachen Nachfrage dominiert. Viele Objekte wurden projektiert, als der Markt noch geboomt hat.“ Wer also über das nötige Kleingeld verfügt, darf sich zur Zeit über eine besonders große Auswahl an noblen City-Immobilien freuen. «

Der „Antilia Turm“ in Indien ist das teuerste Einfamilienhaus der Welt

Teure Pflaster rund um den Globus

New York, Miami, London: Wo die Welt-Geld-Elite daheim ist

Lange Strände, coole Klubs und warmes Klima: Die Superreichen zieht es an die US-Ostküste. Genauer gesagt nach Miami, wo die Nachfrage nach exklusiven Immobilien 2017 am höchsten war. Durchschnittlich 2,7 Millionen Euro haben die Reichen für ein neues Zuhause an der Gold Coast ausgegeben. Das hat die Jahresauswertung von LuxuryEstate.com ergeben, einer Online-Plattform, die mit rund 400.000 Objekten in 120 Ländern die größte Auswahl an exklusiven Immobilien weltweit bietet. Anders verhält es sich beim Zweitplatzierten New York: Der Big Apple zählt mit durchschnittlich 4,1 Millionen Euro pro Immobilie zu den teuersten Städten der Welt. In Europa interessierten sich die Millionäre der Welt am meisten für London, die mit durchschnittlich 3,2 Millionen pro Immobilie auf US-Niveau liegt. Wie teuer prominente Adressen sind, ermittelt die Immobilienberatungsgesellschaft Knight Frank. Für den „11. Wealth Report“ wurden 100 Standorte weltweit analysiert. Demnach sind Monaco, Hong Kong und New York die teuersten Pflaster rund um den Globus. Festgestellt wird das anhand des „Piri-Index“ (Prime International Residential Index), mit dem ermittelt wird, wie viele Quadratmeter man für 1 Million US-Dollar bekommt: So erhält man in Monaco 17 m², Hongkong 20 m², New York 26 m², London 30 m². Zum Vergleich: In Wien bekommt man für's gleiche Geld 49 m² Wohnfläche geboten.

immo/immo/8-9-immo - #8 # - 13.01.2018 gedruckt am 22.01.2018 13:38:47 von celmer