

# ANLAGE MIT WERT UND DEM GEWISSEN EXTRA

*Nachhaltige Wertsicherung und -steigerung sowie ertragreiche Vermietung, das sind die wohl stichhaltigsten Argumente für die steigende Nachfrage nach Luxusimmobilien. Sie können sich zu den glücklichen Gewinnern der Wirtschaftskrise zählen.*

**D**ass es in jeder Krise auch Gewinner gibt, ist an sich nichts Neues und obendrein womöglich eine bereits überstrapazierte Aussage; sie passt aber gut zur Geschichte über Luxusimmobilien. Während durchschnittliche Gebäude zu Ladenhütern mutieren, herrscht um Luxusimmobilien „ein G’riss“. Hier kann das Angebot die Nachfrage nicht decken. Zudem ist zu beobachten, dass sich Verkäufer genau überlegen, ob sie ihr Objekt in einer guten Lage jetzt verkaufen. Wird gekauft, so können manche Käufer durchaus mit 100 Prozent Eigenkapital aufwarten. Dass einige reiche ausländische Investoren in der Krise Federn lassen mussten, ist auch an der Nachfrage leicht spürbar. Dennoch: Geld ist nach wie vor vorhanden!

Dr. Eggert Koch, Geschäftsführer Dr. Koch Traumrealitäten, vermeldet bei der Nach-

frage einen eklatanten Anstieg. Viele, die vorher nicht in Immobilien investieren wollten, würden jetzt höchstes Interesse an Luxusobjekten als Geldanlage zeigen. Die Preise für Luxusimmobilien seien ebenfalls gleichbleibend gut. Erst im Jänner konnte Koch für eine Immobilie 20 Prozent über den Marktwert erzielen. Zu den Objekten der Begierde zählen dabei Wohnungen ab rund 600.000 Euro, aber genauso Villen um zwei bis drei Millionen Euro seien gefragt. Es gebe nach wie vor sowohl die hinsichtlich Luxusimmobilien kaufkräftige Klientel als auch jene, für die Mieten in den Luxusobjekten leistbar sind. Das Angebot an Luxusimmobilien sei heuer besser als im vergangenen Jahr. Koch führt dies darauf zurück, dass er eine oder andere verkaufen musste.

**MEHR ANGEBOT WIRD BEGRÜSST**

Ob es am Wörthersee eine Veränderung bei der Nachfrage gibt, könne zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht beurteilt werden, sagt Günther Seidl von Seidl Immobilien aus Velden am Wörthersee. Die heiße Phase für Sommerimmobilien beginne im März und laufe bis September/Oktober. Bereits jetzt würden täglich Anrufe von Interessenten im Büro eingehen. Da der Luxusimmobilien-Markt am Wörthersee sehr überschaubar und die Nachfrage groß ist, geht Seidl weder von einem Nachfrage-Rückgang noch von einem Preiseinbruch aus. „Die Preise sind



Foto: Immorent

*Laut Auskunft von Otto Immobilien ist das Projekt Neutorgasse (Wien 1) bereits jetzt zu 70 Prozent verkauft - und das, obwohl erst der Keller betoniert wurde.*

auch nie so stark gestiegen, wie es etwa in Spanien der Fall war“, ergänzt Seidl. Ob es auf der Angebotsseite aufgrund von möglichen Notverkäufen zu einem Anstieg kommen wird, sei noch nicht abzuschätzen. Ein größeres Angebot würde er allerdings begrüßen, denn es gebe ohnehin zu wenig Liegenschaften am See.

Mag. Roman Dollberger, Geschäftsführer MasterHomes, kann weder eine Interessenzunahme noch einen Rückgang an

## INFO

*Projekt Neutorgasse: Die unteren Geschosse sind als Büroflächen angelegt. Ab der 4. Etage entstehen auf rund 4.500 Quadratmetern 34 Wohneinheiten der Luxusklasse. Geboten werden überdurchschnittlich dimensionierte Terrassenflächen mit Blick auf Wiens Dachlandschaft, hauseigene Garagenplätze, Schlafräume mit Ausrichtung in den ruhigen und hellen Innenhof sowie eine Wohnungsausstattung, die durch ihre „funktionelle Ästhetik“ besticht.*

ausländischen Käufern vermehren. Selbst wenn es ein minimales Nachlassen gebe, sei immer noch genug Geld für Investitionen vorhanden. Russen würden zum Beispiel ein bis zwei Jahre warten, bis sie das Objekt ihrer Wahl gefunden hätten, erzählt Dollberger. In diesem Fall entscheiden sie jedoch schnell. Generell sei es schwierig, Klienten in diesem Segment zufriedenzustellen. „Die russischen Kunden wissen genau, was sie wollen. Sie sind top-informiert und suchen sich die besten Stücke aus. Diese Kunden kaufen generell nicht einfach nur, weil Luxus drauf steht,“ so der MasterHomes-Geschäftsführer.

Laut Auskunft des Salzburger Büros von Engel & Völkers ist die Nachfrage in Salzburg Stadt und Land zwar nicht unbedingt gestiegen, aber auch nicht gesunken. Angebot und Nachfrage decken sich momentan allerdings nicht. Viele Eigentümer würden sich derzeit überlegen, überhaupt zu verkaufen. Bei städtischen Eigentumswohnungen zur Weiterver-

mietung, die vorwiegend von deutschen Kunden nachgefragt würden, gebe es momentan zu wenige.

### DIE „FLUCHT IN SACHWERTE“

Wie groß die Nachfrage in Wien ist, zeigt das Beispiel Neutorgasse im ersten Bezirk – ein Projekt, in dem Immorent den „Luxus bis ins kleinste Detail“ verspricht. Laut Auskunft von Otto Immobilien, die den Alleinauftrag für die Vermarktung haben, sind bereits jetzt 70 Prozent verkauft – und das, obwohl erst der Keller betonierte wurde. Mag. Richard Buxbaum, Prokurist und Leiter Wohnimmobilien und Zinshäuser bei Otto Immobilien Wohnen, spricht von der Flucht in Sachwerte. In der Neutorgasse hätten etliche der Anleger (30 Prozent der Käufer) Wohnungen mit der Absicht erworben, diese zu vermieten. Dabei stehe für sie nicht die hohe Rendite-Erwartung im Vordergrund, sondern die Sicherheit einer Direktinvestition und die Garantie für einen steigenden Substanzwert.



Foto: Otto Immobilien

*Richard Buxbaum, Otto Immobilien, denkt, dass die Bedeutung des Concierge-Services aufgrund des steigenden Sicherheitsaspekts wachsen wird. Projektentwickler seien daher gut beraten, im Vorfeld Vorkehrungen zu treffen.*



**Wir. Die Möglichmacher.**

Servicecenter Mobile Einsatzgruppen für Servicecenter

Kaufmännisches Gebäudemanagement

Versicherungswesen; Accounting & Reporting

Mietanpassung; Objektbeurteilung; Objektbeurteilung

und Kontrolle; Kostenoptimierung; Reinigung

Inventarisierung; uvm.

Infrastrukturelles Gebäudemanagement

Reinigung; Bewachung; Gebäudesicherheit

Pflanzenpflege; Abfallwirtschaft; Umweltschutz

le / Poststelle; Botendienst; Fußgängerüberweg

Mieter; uvm.

Technisches Gebäudemanagement

Dokumentation; Energie- und Umweltmanagement

Instandhaltung (sämtliche technische Anlagen)

Mieterereinbauten; uvm.



HSG Zander GmbH, Austria | Tel. +43 1 21147-43103 | Fax +43 1 21147-43203



Europaweit und nah.

Ob sich die Wohnungen leicht vermieten lassen, sei derzeit jedoch noch schwer zu sagen, da diese erst 2010 fertig würden und man nicht wisse, wie sich die Situation dann gestalte.

Was aber bedeutet Luxus in Wien? Laut Buxbaum gehören zu einer Luxusimmobilie Standards wie ein eigener Stellplatz, ein Lift, der direkt in die Wohnung führt, gehobene Ausstattung, Bodenbeläge und Wände in den besten Materialien, ein eigenes Kühlungssystem sowie eine Raumhöhe ab 2,80 Meter. „Absoluter Luxus ist eine Dachgeschoßimmobilie, idealerweise auf einer Ebene mit ebenerdig zugänglicher, großzügiger Terrasse und zusätzlicher Dachterrasse; eine Wohnung mit Weitblick, aber ohne Einblick“, so Buxbaum. Den Luxus im Inneren kennzeichnet neben höchst exklusiven Bodenbelägen weiters, dass jedes Schlafzimmer über ein eigenes Badezimmer verfügt, wobei zum Master-Bedroom das größte Bad, kombiniert mit einem Wellness-

Bereich, gehört. Fußbodenheizung beziehungsweise Heizkörper, die nicht sichtbar sind, gehören ebenfalls zum Standard. Helligkeit ist wichtig, wobei diese nicht allein nur durch Dachflächenfenster erzeugt werden darf. Gewünscht wird oftmals auch ein offener Kamin im Wohnzimmer, so Buxbaum. Das Ganze hat freilich auch seinen Preis. Für Dachgeschoßwohnungen in der Top-Preislage im 1. Bezirk sind Kaufpreise zwischen 16.000 und 17.000 Euro pro Quadratmeter zu bezahlen, wobei bereits Objekte mit einem höheren Quadratmeter-Preis angeboten werden, berichtet Buxbaum. Er bestätigt ebenfalls, dass die Nachfrage größer als das Angebot ist: „Klassische Anleger finden nicht genügend Wohnungen, die ihren Anforderungen entsprechen.“

#### IMAGE UND PRESTIGE, PROMINENZ

Dass selbst steigende Preise der Nachfrage keinen Abbruch tun, zeigt das Beispiel

Kitzbühel. Dort zogen die Grundstück- und Immobilienpreise in den letzten Jahren kontinuierlich an. Die Preise für Bauland lagen laut einer Studie der Fachhochschule Kufstein 2003 im Durchschnitt bei rund 189 Euro pro Quadratmeter und stiegen innerhalb von vier Jahren auf durchschnittlich 512 Euro pro Quadratmeter. Dabei war Kitzbühel im Jahr 2007 mit einem Preis von 1.268 Euro pro Quadratmeter beim Bauland Spitzenreiter, gefolgt von Aurach mit 800 Euro pro Quadratmeter und Kirchberg mit 707 Euro pro Quadratmeter. Kitzbühel wird als Top-Marke gesehen, die vom „Dabei sein“ und „Gesehen werden“ profitiert. Die rund 40, von der FH Kufstein befragten Fachexperten sehen den Kitzbüheler Grundstücksmarkt als sichere Geldanlage und sind der Meinung, dass die Preise in den nächsten fünf Jahren um bis 30 Prozent steigen werden. Für jene, die ihr Geld sicher anlegen wollen, wird aber auch das kein Problem sein.

*Anita Broser*

**FINANZIERUNGSSERVICE**

**DAS NEUE HAUS?  
DIE NEUE WOHNUNG?  
DIE NEUE BAWAG.**

**5 JAHRE  
NUR ZINSEN  
ZAHLEN!\***

**Der Wohnkredit zu Top-Konditionen.**  
Finanzieren Sie jetzt den Kauf Ihres Traumheimes und nutzen Sie den Förderungsservice in jeder BAWAG Filiale.

**Die neue Bank. Die neue BAWAG.**

[www.bawag.com](http://www.bawag.com)

**BAWAG**

EINE MARKE DER BAWAG PSK

\* Bei Abschluss der Finanzierung ist BAWAG als Kreditgeber anzunehmen. Die Finanzierung ist durch den Abschluss der Finanzierung bedingt.