

Alpiner Luxus. Auch in hohen Lagen müssen sich die Verkäufer exklusiver Immobilien an neue Zeiten und Preise gewöhnen.

Der Markt in den Bergen kühlt ab

Nach dem starken Abkühlen der Luxusmärkte in den Städten – um es vorsichtig zu formulieren – ist diese Entwicklung inzwischen auch in den Bergen angekommen. Wobei hier die Überhitzung in den vergangenen Jahren wirklich extrem war. „Da hat es völlige Übertreibungen gegeben, manche Sachen waren sogar schon etwas pervers“, findet Florian Hofer, Managing Partner für die Alpenregion Tirol und Salzburger Land bei Engel und Völkers.

Besser als eine Blase

„Viele wollten vor lauter Angst, etwas zu verpassen, nicht einmal mehr einen Sachverständigen beauftragen oder einen Rechtsanwalt die Verträge checken lassen“, erzählt Hofer. „Vor diesem Hintergrund ist es gut, dass sich alles wieder normalisiert hat – auf jeden Fall besser, als wenn wir in vier Jahren eine Blase gehabt hätten, die schmerzhaft platzt.“

Auch in Kärnten hat sich die Lage beruhigt, wie Günther Seidl, Inhaber von Seidl Immobilien in Velden, berichtet: „Vor zwei Jahren habe ich Negativzinsen gehabt, jetzt bekomme ich beim Konto wieder drei Prozent. Und wenn ich

dort drei Prozent bekomme, ohne etwas zu tun, ist das natürlich angenehmer, als eine Rendite von drei Prozent bei einer Immobilie zu erzielen. Denn diese sind durch die immer noch hohen Kaufpreise niedrig, weil die Mietpreise nicht entsprechend mitgestiegen sind“, erklärt er die Gründe für den Stimmungswandel auch auf dem Markt jener Immobilien, die nicht zur Deckung des primären Wohnbedürfnisses gedacht sind.

Erschwerend komme hinzu, dass kaum jemand für Zweit- oder Ferienwohnsitze eine Finanzierung aufnehmen will oder unter den derzeitigen Kreditvergaberegeln kann. Und auch emotionale Aspekte spielten durchaus eine Rolle, meint der Makler. Etwa das heuer spät gestartete Sommerwetter, „aber auch, dass die Leute jetzt wieder reisen können“, fügt er hinzu. Entsprechend kaufen nur jene, die zum einen das Geld haben und zum anderen etwa unbedingt wollen. „Das muss man wie einen Sportwagen sehen“, meint Seidl. „Wenn jemand absolut ein Anwesen mit Seezugang haben will, wird er das auch heute zu hohen Preisen kaufen, weil er weiß, dass es in zwei Jahren noch teurer sein wird.“



Die Klientel für Chalets, wie jene in Reith bei Kitzbühel, hält sich derzeit eher zurück und wartet auf sinkende Preise. [E&V/Vogography]

Von diesen Supertoplagen aber einmal abgesehen, hält sich die vermögende Klientel derzeit bei Chalets, Edelalmhütten sowie Penthouses in den Alpen zurück und wartet auf sinkende Preise. Die mittlerweile immer wahrscheinlicher werden, weil inzwischen die Baukosten wieder sinken und auch Handwerker wieder zu „normalen“ Konditionen zu bekommen sind. Auf den derzeitigen Markt wirke sich das zwar noch nicht mit großen Preisrückgängen aus, betont Hofer.

Käufer- statt Verkäufermarkt

„Aber man darf wieder unter Preis bieten, und wir kommen wieder stärker in einen Käufermarkt, nachdem in den vergangenen zwei, drei Jahren ein absoluter Verkäufermarkt geherrscht hat.“ Ent-

sprechend habe auch der Stellenwert des Maklers wieder zugenommen: „Bis zum Vorjahr hat ein Verkäufer zehn Makler eingeladen, und wer diskutieren wollte, flog raus“, erinnert sich der Makler. „Jetzt gibt es wieder Drittbesichtigungen, die Eigentümer sprechen wieder mit uns und verstehen auch, was wir ihnen sagen.“

Was die Makler in den Hotspots der Berge ihren Kunden derzeit sagen, ist, dass sie 2023 nicht wie in den zehn Jahren davor mit Wertsteigerungen von zehn Prozent pro Jahr rechnen können, auch wenn das zur schönen Gewohnheit geworden ist. Prognosen ergeben bei regulären Immobilien sogar einen Preisrückgang: Remax etwa kommt auf 11,7 Prozent für Einfamilienhäuser in Vorarlberg, 6,7 Prozent in Tirol, 6,1 Prozent in Salzburg und

5,1 Prozent in Kärnten. Diese Zahlen umfassen jedoch alle Arten von Einfamilienhäusern und nicht nur das Luxussegment, das von den neuen Finanzierungsrichtlinien weniger betroffen ist.

Keine Notverkäufe

Allerdings müsse man die Kirche im Dorf lassen, sagt Hofer, echte Notverkäufe oder Bauträgerinsolvenzen seien etwa in Tirol kaum zu erwarten: „Grundsätzlich ist die Branche hier gesund, es gibt eher kleine Bauträger, die zwei bis drei Chalets auf einem Grund bauen und damit nicht so anfällig sind wie Mehrfamilienhäuser um 50 Millionen Euro.“ Außerdem werde in Kitzbühel traditionell mit viel Eigenkapital gebaut, was die Lage weiter entschärfe. (sma)

THE LAKES
Faaker See

THE LAKES
Ossiacher See

Seeresidenzen
Sofort beziehbare Seeimmobilien in Kärnten.

THE LAKES
Pörschach am Wörthersee
PRESALE

ATV
IMMOBILIEN
Seit 1971

Luxus zum Leben. Fürs Leben.

Mag. Alexander Tischler

Mag. Alexander Tischler
Dkfm. Alfred Tischler
Tel. 04248 3002
office@atv-immobilien.at
atv-immobilien.at
@seelage

MAGAZIN

Luxury Living

Wahrer Luxus ist Raum und Zeit: Das Magazin für exklusives Wohnen umfasst die gesamte Bandbreite der Designthemen und gibt Tipps, wie Traumimmobilien nicht nur stylisch, sondern auch wohnlich und gemütlich werden. Die Umsetzung erfolgt produktionstechnisch wie redaktionell auf höchstem Niveau.

ERSCHEINUNGSTERMIN: 7. Oktober 2023

Gerne beraten wir Sie zu Ihrem individuellen Auftritt!

Die Presse

KONTAKT:
Roman Schleser, Geschäftsbereichsleiter Immobilien
T +43 1 514 14 - 203, roman.schleser@diepresse.com

Schalten Sie
JETZT
Ihre Anzeige

LUXURY LIVING
Das Magazin für exklusives Wohnen

Die Presse

WIE WARM
Feuerstellen, smart
und schön

SO SINNVOLL
Möbel, kurzweilig
und langweilig

GUT GELEGEN
Immobilien, besonders
und begehrt