

TREND
WIRTSCHAFT
↓
ÖSTERREICH

Der Immo-Report: Was jetzt zu tun ist

ANGST VOR LEERSTAND. Fallen in einem Büroturm große Mieter aus, kann der Wert dramatisch sinken. Hausherrn von Fluglinien haben es nun besonders schwer, etwa der asiatische Eigner des IZD Towers in Wien, Europazentrale von Easyjet.

VON ANDRÉ EXNER

Wohnen muss man immer: Früher Allgemeinplatz, ist das Mantra der Wohnungsmakler für Millionen zur gelebten Realität geworden. Ob Zimmer-Küche-Kabine ohne Balkon oder Villa mit Garten im Grünen macht einen sehr großen Unterschied, ob man die Quarantäne als Urlaub oder Gefängnis erlebt. Jene Immobilienunternehmen, die auf Wohnen setzen, hoffen daher auf eine starke Belebung des Marktes, wenn die Ausgangsbeschränkungen vorbei sind: „Abgesehen von der Reorganisation unseres Büros mit einem hohen Anteil an Homeoffice-Arbeit geht unser Geschäft weitgehend unverändert weiter“, sagt Florian Kammerstätter, Geschäftsführer der auf Vorsorgewohnungen in Wien spezialisierten Consulting Company. „Die Ungewissheit über die Dauer der Einschränkungen macht eine Prognose schwierig. Dennoch hoffen wir bei Kaufobjekten auf eine rasche Erholung“, meint auch Peter Weinberger, Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich.

VERMITTLUNG ÜBER VIDEO. „Nach mehr als einem Monat seit Verhängung der Ausgangssperre und dem Umstieg auf Homeoffice ist die Stimmung in unserem

Mit leistbaren WOHNUNGEN dürften Anleger auch die drohende Rezession überstehen. Bei GEWERBEIMMOBILIEN haben jedoch nur Objekte mit stabilen Mietern gute Chancen.

Unternehmen noch immer gut“, bestätigt auch Michael Schmidt, Geschäftsführer des Zinshaus-Entwicklers 3SI Immo-group. „Die Anfragen nach Immobilien sind ungebrochen gut, und die Interessenten, die jetzt suchen, entscheiden sich noch schneller für eine Wohnung als vorher. Auch die Baustellen laufen mit Vorgabe der Voraussetzungen der Regierung noch immer, wenn auch ein wenig eingeschränkt. Videobesichtigungen sind jetzt eine perfekte Variante, um den Kunden schon von zu Hause ein perfektes Bild der Wohnung zu liefern. Wir rechnen mit weiterhin starker Nachfrage, daher gehen wir weiterhin von guten Verkaufszahlen aus.“ Die Kaufverträge können zwar erst dann unterschrieben werden, wenn die Quarantäne der Wirtschaft beendet ist – aber viele Kunden haben sich Immobilien bereits jetzt gesichert, heißt es auch von anderen Immobilienunternehmen. Allein im Bereich der Luxusimmobilien ist der Markt derzeit praktisch tot.

KAUM NACHFRAGE NACH LUXUS. Denn dort kommen Käufer meist aus dem Ausland. Zudem hilft bei Wohnungen im Preisbereich über einer Million Euro die Onlinebesichtigung wenig: Jüngere Kunden mögen onlineaffiner sein, doch das Geld haben nun mal die Älteren. Und die Hälfte der Österreicher über 50 Jahren kann sich nicht im Traum vorstellen, eine virtuelle Besichtigung des künftigen Heimes zu machen, so eine Umfrage der Maklerplattform ImmobilienScout24.at. Lediglich acht Prozent würden aufgrund einer Videobesichtigung mieten oder kaufen, so die Umfrage.

Alles in allem wird bis zum endgültigen Hochfahren der Wirtschaft nicht nur der Umsatz der Fluglinien, sondern auch der umsatzstärksten Makler weiter praktisch bei null liegen. Denn nicht nur das Geschäft mit betuchten Privatkunden ist zum Erliegen gekommen, sondern auch die großen Deals mit institutionellen Anlegern: Fonds sind zwar nach wie vor an

KRIENSICHERER ERTRAG. EHL vermittelte trotz Ausgangsbeschränkungen ein Gewerbeobjekt in Wien-Simmering an einen großen Immobilienfonds aus Luxemburg. Den Investor überzeugte nicht die illustre Lage oder die hochwertige Architektur, sondern der Mieter – das Finanzamt wird die Miete wohl in jeder Wirtschaftslage pünktlich zahlen können.



Wohn- und Gewerbeimmobilien interessiert, doch Deals sind jedoch aufgrund des Verbots von Besichtigungen und des Engpasses bei der Abwicklungsstellen wie Notariat und Grundbuchamt selten geworden. So wechselte seit dem Beginn der Ausgangsbeschränkungen ein einziges Bürohaus in Wien-Simmering den Besitzer, was weniger mit den Attributen

des Objekts, sondern vielmehr mit dem Mieter zu tun hat: Das Haus ist langfristig an das Finanzamt vermietet.

Was am breiten Investmentmarkt passiert, wenn es wieder losgeht, darüber gehen die Meinungen auseinander. Doch die Zeiten, als die Ikonen der modernen Büroarchitektur in Toplagen die begehrtesten Objekte waren, sind wohl fürs

Erste vorbei – der Fokus wird auf stabilen Mieten und sicherer Zukunft des Mieters liegen. „Wir sehen anhaltendes Interesse an Immobilieninvestitionen, speziell im Bereich Zinshäuser, Wohnungsneubau und Vorsorgewohnungen, und ich gehe davon aus, dass mit jeder Woche, die wir uns dem Ende der Maßnahmen nähern, die Aktivitäten und Anfragen zunehmen werden“, sagt Franz Pörtl, Geschäftsführer EHL Investment Consulting. „Wie nach jeder Krise wird jedenfalls das Bedürfnis nach Sicherheit dominieren, und das wird zu einer größeren Differenzierung der Preise führen: Marktsegmente wie Wohnen mit allgemein geringem Risiko und vergleichsweise sicheren Cashflows sowie gewerbliche Spitzenobjekte mit guten Mietern und langfristigen Verträgen werden profitieren, mit höheren Unsicherheiten verbundene Investments werden preislich unter Druck kommen.“

KAHLSCHLAG BEI RETAIL DROHT. In Zukunft ist ein stabiler Vertrag mit einem krisenresistenten Mieter aus ►



„Marktsegmente wie Wohnen werden profitieren, mit höheren Unsicherheiten verbundene Investments werden preislich unter Druck kommen.“

FRANZ PÖRTL EHL

► dem systemrelevanten Bereich der Trumpf im Immo-Poker – bei Wohnungen wie bei Büroimmobilien. Wo das aus der Natur der Sache heraus nicht geht, etwa bei Einkaufszentren oder Hotels, drohen hingegen Wertverluste. Denn während man leerstehende Airbnb-Wohnungen rasch als „gewöhnliche“ Mietwohnung wieder nutzen kann, ist der Umbau eines Cityhotels oder eines Fachmarktzentrums zu Wohnungen schwierig bis unmöglich. Eine Studie von EY zeichnet ein düsteres Bild: 86 Prozent

der befragten Branchenexperten erwarten für österreichische Einzelhandelsimmobilien sinkende Preise. Vor der Corona-Krise dachten von Hundert Befragten lediglich drei, dass Hotelimmobilien heuer an Wert verlieren werden; Ende März jedoch bereits 92. Kein Einziger ging im Februar davon aus, dass Büroimmobilien weniger wert werden könnten, inzwischen sagen das mehr als zwei Drittel. Auch dass die meisten österreichischen Immo-AG, die allesamt auf Gewerbeimmobilien setzen, statt ehrgeizi-

gen Expansions- und Fusionsplänen ihre Wunden lecken und Hauptversammlungen – offiziell aufgrund der Pandemie – Richtung Herbst verschieben, spricht Bände: Hochwertige und teuer vermietete Gewerbeimmobilien gehören derzeit selbst dann nicht zu den sicheren Häfen, wenn sie nicht direkt mit am Krisenopfer Nummer eins, Tourismus, hängen.

Im Gewerbeimmobiliensektor dürfte allein Logistik weitgehend krisensicher sein – allerdings unter Ausschluss der Öffentlichkeit: Es gibt weder börsennotierte Immo-Entwickler mit Logistikfokus noch entsprechende Fonds oder Beteiligungsmodelle. Für Private bleibt daher lediglich das Investment in Wohnen übrig – und die Hoffnung, dass die Prognosesrechnungen krisenresistent sind (siehe Kasten).

PARADIES FÜR SCHNÄPPCHENJÄGER.

Dafür schlägt am Transaktionsmarkt die Stunde der Krisenprofiteure: Wer eine Landmark-Immobilie in London, Paris oder eben Wien sein Eigen nennen möchte, hat dafür jetzt so gute Chancen wie noch nie. Europaweit fanden selbst mitten in der Krise große Portfoliotransaktionen (oft mit staatlichen Playern auf der Käuferseite) statt, auch in Österreich erwarten Marktteilnehmer, dass „Fire Sales“ von hoch verschuldeten Paradeprojekten kommen. Der von ehemaligen Aktienfondsmanagern gegründete private Wiener Immofonds Trivium etwa hat bereits angekündigt, offensiv auf der Suche nach Projekten von in die Bredouille geratenen Mitbewerbern zu sein.

Auch 3SI-Immogroup-Chef Schmidt hat von seinem Neujahrsvorsatz, die Zinshaus-Sammlung seines Familienunternehmens zu verdoppeln, keinen Abstand genommen: „Wir kaufen weiterhin Grundstücke und Zinshäuser ein“, sagt Schmidt – denn 3SI gehört zu den kapitalstärksten privaten Playern auf dem Wiener Immobilienmarkt. „Wir haben eine sehr starke Eigenmittelquote und können diese nun natürlich nutzen, um weiterhin gute Konditionen bei Banken für Finanzierungen zu erhalten“, so der 3SI-Chef.

Er setzt offenbar auf die Philosophie von Karl Wlaschek: Der Billa-Gründer und Palais-Sammler erklärte mal mit einfachen Worten, warum er lieber Zinshäuser als Bürotürme kauft. Zitat: „Wenn mir ein Mieter ausfällt, habe ich lieber 50 Quadratmeter Leerstand als 10.000 Quadratmeter.“

FOTO: HORST DOCKAL

Vorsorgewohnungen: Angebot sinkt – die Nachfrage aber auch

Das Rekordniveau von 19.000 neuen Wohnungen für Anleger wird nach wochenlangen **BAUSTOPPS** sicher nicht erreicht.

Die Wohnungspreise sind im Gegensatz zu den Aktienkursen nicht eingebrochen. Zu Recht: Wer um 4.000 Euro pro Quadratmeter gebaut oder gekauft hat, wird nicht um 3.500 Euro verkaufen, wenn er nicht unbedingt muss. Und einen Verkaufsdruck haben selbst kreditfinanzierte Eigentümer aufgrund des dreimonatigen Kreditmoratoriums nicht – denn dieses gilt auch dann, wenn man die Immobilie nicht für den Eigenbedarf, sondern zur Vermietung gekauft hat. Es genügt, bei der Bank ein Onlineformular auszufüllen, und schon ist die Kreditrate bis Juni ausgesetzt. Allein aggressiv finanzierte Airbnb-Wohnungen haben aufgrund des Komplettausfalls Probleme, größere private Herbergen hingegen bekommen Geld vom Härtefonds.

Dennoch ist die Nachfrage nach Wohnungen als Investments verhalten. „Die Zahl der Anfragen liegt bei etwa 50 Prozent des Normalniveaus“, sagt Sandra Bauernfeind, Geschäftsführerin des größten Vorsorgewohnungsmaklers, EHL Wohnen. In den kommenden Wochen dürfte sich das ändern: Bauernfeind ortet ein steigendes Interesse von Investoren, die nach dem Aktiencrash die Stabilität von Immobilieninvestitionen suchen. Dazu kommt, dass der

zu Jahresbeginn erwartete Angebotsüberhang Geschichte ist: In Wien wird die für heuer erwartete Zahl von 19.000 neuen Wohnungen nicht erreicht werden können.

Einige interessierte Anleger weichen mangels Angebot in Wien bereits auf Niederösterreich aus: „Wir haben sehr viele telefonische Anfragen, die Zugriffszahlen unserer Onlineangebote sind ausgezeichnet“, meint Michael Neubauer, Geschäftsführer NID Development, der Projekte von St. Pölten bis Baden errichtet. Denn auch die Wohnqualität ist am Land höher: „Nie zuvor waren eigene Freiflächen und die Nähe zu Grünräumen wichtiger als jetzt, wenn alle Menschen sehen, wie wichtig das für ihre Wohn- und Lebensqualität ist.“ Viele der typischen Vorsorgewohnungskäufer wie Ärzte, Anwälte und Steuerberater dürften das notwendige Kleingeld für steuerschonende Investments zudem auch in der Rezession noch auf der hohen Kante liegen haben, selbst wenn anderen Freiberufler wie Unternehmensberatern, Spitzensportlern oder Künstlern die Umsätze wegbrechen. Zu knapp sollten Anleger trotzdem nicht kalkulieren: Finanzierungen für Wohnimmobilien sind trotz Nullzinsen teurer geworden.