



# HOME & BUSINESS **Fokus**

IMMOBILIEN – LIVING – WIRTSCHAFT

## LEBENSLUST **AB IN DIE SONNE!**

*Die schönsten Gärten, Terrassen  
und Feriendomizile.*

## TRENDSETTER **GREEN BUILDINGS**

*Die Zukunft der Immobilien liegt in  
Nachhaltigkeit und Markttransparenz.*

## ANLAGEFORM **IMMOBILIEN**

*Sicher investieren in Grund  
und Boden. Die Werte aus  
Stein boomen wie noch nie.*

Jetzt mit  
**60 TOP-  
IMMOBILIEN**  
von [wohnet.at](http://wohnet.at)



Wien. Der Wohnungsmarkt ist im europäischen Vergleich günstig.

# Wohnimmobilien

## Der Wiener Markt bleibt attraktiv

Das Management-Team der CPI Immobilien Gruppe im Gespräch mit „Fokus“ über aktuelle Entwicklungen in Wien, Vorsorgewohnungen als sinnvolle Investitionsmöglichkeit und internationale Marktunterschiede.

**Warum sind Investitionen in Immobilien aus Ihrer Sicht derzeit interessant?**

**Diethard:** Eine hohe Rendite ist heute nicht mehr das wesentliche Kriterium für eine immobilienbezogene Investition. Noch vor einem Jahr wünschten sich Investoren Renditen von fünf bis sechs Prozent, heute geben sich viele auch mit vermeintlich „beschaulichen“ drei bis vier Prozent zufrieden. Das heißt, Wiener Wohnimmobilien sind als Anlage insgesamt attraktiver geworden als in der Vergangenheit, auch weil der Substanzwert erhalten bleibt, aber auch auf Grund der Befürchtung der Käufer wegen einer möglichen Geldentwertung. Ob diese kommt oder nicht, ist freilich noch völlig offen.

Aber viele Kunden wollen sich schon jetzt absichern.

Weiterhin gilt das Motto: „Ums Wohnen kommt man nicht herum!“ Und wir können bestätigen, dass die Preise und Mieten in Wien konstant bis leicht steigend sind, aber vor allem im internationalen Bereich noch unterdurchschnittlich, also mit Potenzial nach oben.

Ein Beispiel: In Städten wie Rom, Paris oder Madrid sind teilweise Mieten so teuer, dass viele länger bei ihren Eltern wohnen oder die Wohnung selbst nur „zum Schlafen“ nutzen – bei gleichzeitig deutlich höherer Anzahl der Personen pro Haushalt. Weiters kommt zum attraktiven Standort Wien dazu, dass wir als

Firmengruppe überwiegend im Segment von 50- bis 80-Quadratmeter-Wohnungen tätig sind, und in diesem Segment läuft die Vermietung exzellent.

**Aus welchen Überlegungen bevorzugt Ihr Unternehmen den Wiener Zinshausmarkt?**

**Horinka:** Der Wiener Zinshausmarkt ist ein Nischenmarkt. Natürlich kann man dabei als Unternehmen nicht so schnell expandieren wie bei großvolumigen Projekten oder bei gewerblichen Planungen. Aber wenn man kontinuierliches Wachstum, das nachhaltig ist, erzielen kann, ist dies aus unserer Sicht auch der richtige Zugang als Immobilienentwickler.

**Popp:** Der Markt stellt sich international gesehen relativ einzigartig dar. Lediglich

Budapest – und mit Einschränkungen andere „k. u. k. Städte“ – haben Ähnlichkeiten zu Wien, da es dort auch viele Gründerzeithäuser gibt. Aber um dort zu investieren, hätte man schon vor rund zehn bis 15 Jahren aktiv sein müssen, jetzt ist es sicher zu spät, auf diesen Zug aufzuspringen, ganz abgesehen von den wirtschaftlichen Problemen in Ungarn. Wir haben unseren Fokus stets auf den Wiener Zinshausmarkt gerichtet. Der Markt hat sich auch immer als sehr stabil erwiesen, und so sehen wir auch die weitere Entwicklung in Wien sehr positiv.

**Sie bieten auch Vorsorgewohnungen als Investitionsmöglichkeit für Ihre Kunden. Wie sehen Sie momentan den Vorsorgewohnungsmarkt insgesamt?**

**Diethard:** Man hat etwa bei den Banken,

häufig von Anbietern beworben wird, ist aus unserer Sicht sehr wohl problematisch. Die Verwertung oder Nachvermietung einer Wohnung kann nur zwei Tage dauern, aber auch mehrere Wochen. Eine Vermietungsgarantie abzugeben ist daher einigermaßen unsicher, außer die vereinbarte Höhe der erzielten Miete ist für den Investor nebensächlich.

Was sicher wichtiger ist als eine Mietgarantie sind die Dienstleistungen – viele Wohnungseigentümer schätzen diese Serviceleistungen. Vertrauen ist hier besonders wichtig, wichtiger jedenfalls als vertragliche Garantien.

Deshalb konzentrieren wir uns speziell im heurigen Jahr auf den Dienstleistungssektor, auch mit der Strategie, den Bereich der Hausverwaltung weiter auszubauen.

„Eine hohe Rendite ist nicht mehr das wesentliche Kriterium für eine Immobilieninvestition.“

die diese Produkte letztlich auch für Kunden mitfinanzieren, deutlich gesehen, dass gerade im heurigen Jahr sehr stark in die Anleger- oder Vorsorgewohnungen investiert wird. Es gibt im Grunde nicht viele Anbieter am Wiener Markt, die Vorsorgewohnungen in historischen Gründerzeitzinshäusern anbieten. Wir verfolgen auf Grund unserer Unternehmensstruktur den Weg, dass die Wohnungen generalsaniert auf den letzten Stand der Technik und der heutigen Wohnstandards gebracht werden. Gleichzeitig wird das gesamte Haus in seinen allgemeinen Teilen grundlegend saniert.

**Horinka:** Zudem sind uns die Dienstleistungen rund um die Wohnung wichtig. Wenn jemand eine Wohnung erwirbt, bekommt er ein Dienstleistungsspektrum bis hin zu Verwaltungs- und Abrechnungsaktivitäten, sprich gesamthafte Betreuung, angeboten. Das macht es für den Kunden letztlich auch bequem und vor allem transparent.

**Am Markt wurden in den letzten Jahren viele Versprechungen gemacht, auch hinsichtlich garantierter Auslastungen, Mietpreiszusagen und so weiter. Wie sehen Sie diese Aspekte?**

**Popp:** Eine Vermietungsgarantie, wie sie

**Horinka:** Wir verwalten überwiegend eigene Objekte, vermehrt aber auch Fremdprojekte, die nicht im Portfolio der Firmengruppe stehen.

Hier können wir bestehendes Know-how unserer Hausverwaltung für unsere Kunden nutzen. Dieses Geschäftsfeld ergibt sich häufig aus der Zusammenarbeit mit Investoren, die auch eigene Objekte besitzen oder diese in die Betreuung mit einbringen möchten.

**Wie stehen Sie zum Thema Förderungen?**

**Popp:** Diese sind für unser Geschäftsmodell gar nicht so interessant, wie man vermuten würde. Förderungsverfahren sind in der Regel höchst komplex, weiters wird man auch bei der späteren Verwertbarkeit eingeschränkt. Das wesentlichste Argument ist freilich der Zeitaspekt. Die Abwicklung von Förderansuchen und deren Umsetzung benötigen einen Zeithorizont, der unserer Strategie einer sehr zeitnahen Entwicklung nach Ankauf nicht entgegenkommt.

**Diethard:** Es gibt natürlich Produktkategorien, wie vor allem Bauherrenmodelle, für die die Inanspruchnahme von Förderungen ein wichtiger Bestandteil des Konzepts ist und die dafür auch wesentlich besser geeignet sind.

**Wie sehen Sie die generellen Entwicklungen in Wien und die städtebaulichen Maßnahmen?**

**Horinka:** Generell sehen wir Wien im europäischen Umfeld sehr positiv. In anderen Großstädten herrscht teilweise ein großes Missverhältnis zwischen sehr hohen Miet- und Kaufpreisen von Wohnungen und der Einkommensstruktur der Bevölkerung.

Ich meine damit, dass der Kostenanteil des Themas „Wohnen“ an den Lebenshaltungskosten ein viel höherer ist als in Wien. Das ist wohl auch ein Grund, dass es in Wien keine Ghettobildung oder ähnliche Tendenzen in Außenbezirken gibt, wie dies in anderen internationalen Städten leider oft zu beobachten ist. Trotz dieser positiven Aspekte darf aber nicht übersehen werden, dass viele Bauträger im frei finanzierten Bereich investieren und in einer beträchtlichen Größenordnung Wohnraum schaffen, die die Stadtpolitik und der geförderte Wohnbau allein nicht bewegen würden.

Die sinnvolle Ergänzung aller Sparten und die gemeinsame Weiterentwicklung im Bereich der Stadterneuerung, in der wir tätig sind, sowie der Stadtentwicklung sind aus unserer Sicht sicher ein guter und richtiger Weg. ■

