

Bei einem Gründerzeithaus am Naschmarkt konnte Werner Müllner die Stadt von einem Staffelgeschoß überzeugen.

Ziegel, wertvoller als Gold

Die Coronapandemie hat sich bisher nur unwesentlich auf den Zinshausmarkt ausgewirkt. Im Gegenteil: Die Nachfrage ist immer stärker geworden. Und: Ganze Häuser für den Bestand sind wieder bankable.

Autor: Charles Steiner

So ein Gründerzeithaus hat schon jede Menge erlebt. Wenn die weit über 100 Jahre alten Ziegel sprechen könnten, wüssten sie schon von vielen Krisen zu berichten. Der Erste Weltkrieg, der Europa neu geordnet hatte, die Spanische Grippe, die Millionen Menschen das Leben gekostet hatte, der Zweite Weltkrieg, der erneut die Geschichte unter

hohem Blutzoll umgeschrieben hatte, die Ölkrise, die Subprime-Krise und viele mehr. Jetzt ist es halt eben das Coronavirus, das die Welt in Atem hält und dessen Auswirkungen noch nicht final abgeschätzt werden können. Das und die mehr als unübersichtliche Lage in der Weltpolitik könnte ja noch zur einen oder anderen Verwerfung führen.

Es sind schon interessante Zeiten, die jetzt herrschen – mit der Covid-Pandemie betritt die Gesellschaft quasi Neuland. Kaum jemand in Europa hat eine Pandemie miterlebt, genauso wenig hat man weltweit die richtige Strategie gefunden, um der Krankheit den Garaus zu machen. Man versucht also, sich mit Impfungen, Massentests und Lock-

downs an das Problem heranzutasten und endlich wieder Normalität einkehren zu lassen. Mit mehr oder weniger überschaubaren Ergebnissen.

Beständig seit Jahrzehnten

Was würde also so ein Gründerzeithaus sagen, wenn man es denn zur Coronapandemie befragte? Höchstwahrscheinlich, dass es bereits seit weit über 100 Jahren steht und vielen Generationen Wohnraum zur Verfügung gestellt hat, gleich, welche Krise es gerade durchzustehen hatte. Ergo wird das Haus auch diese Pandemie ohne größere Schwierigkeiten überstehen. Mehr noch: Weil Zinshäuser nicht mehr gebaut werden, steigen sie im Wert. Ein knappes und solides Gut, das auch bei Investoren äußerst begehrt ist, weil kostbar und nicht reproduzierbar. Und sie prägen das Stadtbild wie keine andere Immobilienart.

Doch wie reagieren Anleger auf die Situation mit dem lästigen Virus? Ist der Appetit nach Ziegelgold durch die Pandemie zurückgegangen? Mitnichten. Wenn man sich in der Immobilienbranche so umhört, so berichtet eigentlich niemand von sinkender Nachfrage oder gar sinkenden Preisen. Auch wenn am Anfang der Pandemie voriges Jahr noch nicht ganz klar war, wie die Immobilienmärkte auf dieses disruptive Ereignis reagieren würden. Eugen Otto, Chef von Otto Immobilien, erinnert sich noch an die Zeit des ersten Lockdowns. In den ersten Tagen, so sagte er, sei – wie bei vielen – eine gewisse Schockstarre eingetreten,

Foto: CAD Office Müllner, Stock-Adobe.com



Ein Staffelgeschoß kann harmonischer auf das Ortsbild wirken.

Geld muss Ziegel werden

Was allerdings erstaunlich ist, ist die Tatsache, dass der Nachfrageüberhang erheblich zugenommen hat. Es sind immer mehr professionelle Privatinvestoren, die am Markt mitmischen, also jene, die über viel Geld verfügen, es mangels Anlagealternativen aber lieber in Immobilien und mittlerweile auch in Zinshäuser stecken. Ungeachtet der Tatsache, dass das Zinshaus eine durchaus komplexe Materie geworden ist. Auf der anderen Seite warten Zinshausentwickler auf die passenden Objekte, um sie abparifiziert zu verkaufen. Diese Gruppe stellt noch immer die stärkste Käuferschicht im Zinshausbereich dar. Und sie ist immer

noch hungrig nach neuen Objekten. Michael Schmidt, Geschäftsführer des Familienunternehmens 3SI Immogroup, sieht den Zinshausmarkt durch die Coronapandemie noch heißer umkämpft: „Mit investitionswilligen Stiftungen und

nach zwei Wochen war sie wie verfliegen. Und auch das Geschäft lief wieder mehr oder weniger wie gewohnt – wenn auch vom Homeoffice aus. Was er beobachtet hat, waren vor allem steigende Preise und so mancher Schnäppchenjäger. Einer, so

möglich, im Fall des Falles an ein so genanntes Schnäppchen zu geraten, denn wenn ein Haus mit guter Qualität auf dem Markt ist, hängen bereits mehrere Investoren dran. Man kann sich ausrechnen, dass diese sich wohl eher nicht im Preis unterbieten würden. Was Otto aber beobachtet hat, ist, dass sich bei seinen Käufern die Spreu vom Weizen hinsichtlich der Objektqualität geändert hat. Gute Objekte, so sagt er, werden sehr gute Preise erzielen. Schlechte Objekte – also jene mit schlechter Bau-substanz, sehr schlechter Lage, womöglich noch mit Substandard-Wohnungen, brauchen nicht nur wesentlich länger bei der Vermarktung, es sind auch Risikoabschläge fällig. Dem gegenüber wird es bei guten Objekten kaum zu längeren Vermarktungszeiten kommen, sofern keine Phantasiepreise verlangt werden. Bei besonders schönen Objekten hingegen werden schon auch einmal Liebhaberpreise bezahlt.



MARKUS ARNOLD
ARNOLD IMMOBILIEN

„Es gibt keine Anzeichen dafür, dass es bei Zinshäusern demnächst wegen Corona zu Notverkäufen kommen wird.“

erzählt Otto, hatte sich bei ihm gemeldet und wollte ein Haus – vorausgesetzt natürlich, es ist durch die Coronapandemie günstiger geworden.

Doch ein solches ist nicht aufzutreiben gewesen. Otto: „Es gibt bis jetzt keine Firesales. Wer verkauft, tut es zu einem guten Preis. Wer nicht verkaufen muss, behält das Zinshaus.“ Es wäre auch un-



EUGEN OTTO
OTTO IMMOBILIEN

„Wer verkauft, tut es zu einem guten Preis. Wer nicht verkaufen muss, behält das Zinshaus lieber.“

Privatinvestoren sind neue Player hinzugekommen. Nachdem das Produkt Gründerzeithaus aber nicht nachproduziert wird und auch nicht vervielfältigbar ist, werden da die Preise weiterhin steigen.“ Die aktuelle ökonomische Unsicherheit aufgrund der Pandemie würde die Sache nicht besser machen – in Zeiten, wo nach wie vor sehr viel Geld auf dem Markt ist und Anlagealternativen kaum vorhan-