

Wer in Wien rund um die Alte Donau spaziert, dem stehen zahlreiche Neubauten mit einem großen G auf der Fassade ins Auge. Das G steht für Glorit und damit für den Platzhirsch für exklusive Wohnprojekte nahe der UNO-City. Dort suchen Stefan Messar und Lukas Sattlegger auch weiter nach Grundstücken.

GEWINN: Die Bautätigkeit bei Wohnungen wird stark zurückgehen, viele Bauträger wollen keine neuen Projekte mehr beginnen. Glorit hat sich unlängst das Baurecht an einem großen Grundstück gegenüber dem Wiener Donau Zentrum für ein neues Wohnungsprojekt gesichert. Springt der Immobilienmarkt wieder an?

Messar: Der Markt ist verhaltener, aber nicht tot. Wir verkaufen gerade in Wien rund um die Alte Donau weiterhin sehr gut. Da mache ich mir auch keine Sorgen, dass es zu einem Einbruch bei den Käufern kommt. In Randlagen ist es hingegen definitiv schwieriger. Um die Alte Donau kaufen wir aber weiterhin Grundstücke ein, allein in den letzten Monaten sind fünf tolle Liegenschaften für neue Projekte dazugekommen. Wir haben aktuell viel mehr Zeit für die Kaufentscheidung oder, anders gesagt, haben wenig Konkurrenz beim Ankauf von Grundstücken. Das war vor zwei Jahren noch ganz anders.

GEWINN: Auswertungen zeigen, dass der Verkauf von Neubauwohnungen durch Bauträger in Wien im ersten Halbjahr im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um fast 50 Prozent zurückgegangen ist. Sehen wir im nächsten Jahr eine große Marktberreinigung bei den Bauträgern?

Messar: Bei den etablierten Bauträgern erwarte ich es nicht. Das hängt aber auch davon ab, wie tolerant die Banken sind. Viele Bauträger machen derzeit gar keine oder nur sehr wenige neue Projekte. Deshalb wird hier nicht viel passieren.

Sattlegger: Kleinere Bauträger, die immer nur ein, zwei Projekte machen, tun sich schwer, wenn der Verkauf stockt. Die Zinsen laufen weiter, gleichzeitig haben sie keinen Cashflow.



Begehrtes Ufer: „Verkaufen rund um die Alte Donau weiterhin sehr gut“, sagen Stefan Messar (links) und Lukas Sattlegger.

„Es gibt genug Zwei-Zimmer-Wohnungen“

Stefan Messar und Lukas Sattlegger leiten mit Glorit den Marktführer bei Fertighäusern in Wien. Warum Anleger nicht ihre Zielgruppe sind und Miet-Kauf-Optionen jetzt interessant werden.

VON ROBERT WIEDERSICH

GEWINN: Wer kauft jetzt noch Eigentum, wer kann es sich noch leisten?

Messar: Unsere Kunden haben im Schnitt 600.000 Euro Eigenmittel. Für sie ist die Finanzierungssituation nicht so dramatisch. Das Problem sehen wir eher bei den jungen Familien mit einem bis zwei Kindern, die häufig am Stadtrand kaufen. Die bekommen sehr schwer eine Finanzierung. Wir hören von den Kollegen aus der Branche, dass von zehn Finanzierungen nur zwei bis drei gelingen. Früher war

das Verhältnis umgekehrt. Selbst die Familien, die sich eigentlich ein Eigenheim leisten könnten, dürfen es aufgrund der KIM-Verordnung nicht.

GEWINN: Wie viel zahlt man für Häuser und Wohnungen von Glorit?

Messar: Das startet bei uns bei 650.000 Euro für ein Haus und steigt auf zwei bis drei Millionen Euro. Nicht weil die Häuser so unterschiedlich sind, sondern weil die Grundkosten je nach Lage stark variieren. Die Häuser sind 115 bis 170 Quadratmeter

groß. Bei Wohnungen geht es bei 370.000 Euro los und steigt bis 2,4 Millionen Euro. Hier kommt es neben der Lage natürlich auf die Größe an.

Sattlegger: Wir setzen generell auf sehr großzügige Grundrisse und große Terrassenflächen. Das hat uns schon die letzten Jahre von anderen Bauträgern unterschieden.

Messar: Der Fokus liegt bei uns klar auf Eigennutzern. Anleger haben wir kaum als Kunden. Mit institutionellen Investoren haben wir uns preislich nie gefunden. Viele wollten von uns, dass wir die Qualität abspecken und die Räume kleiner machen. Das passt für unser Konzept aber überhaupt nicht.

Sattlegger: Rückblickend war das die richtige Entscheidung. Zwei-Zimmer-Wohnungen gibt es am Markt genug, aber der Bedarf an hochwertigem Wohnraum über 120 Quadratmeter ist da. Davon sind wir überzeugt.

GEWINN: Solche großen Wohnungen zu kaufen, kann sich aber nur eine kleine Gruppe leisten. Viele Familien mieten stattdessen eine große Wohnung. Manche Bauträger schwenken deshalb zu Miet-Kauf-Optionen um. Ich zahle jetzt Miete und kann die Wohnung später kaufen.

Sattlegger: Wir schauen uns das auch schon länger an und haben mit ausgewählten Immobilien vor zwei Monaten damit angefangen. In dem Segment ab vier Zimmern gibt es fast kein Angebot für Kunden mit gutem Mietbudget. Wir haben jetzt die ersten Einheiten vermietet und wollen uns ein zweites Standbein aufbauen. Ein Großteil der Mieter fragt nach einer Kaufoption. Sie können dann unverbindlich in der Zukunft zu einem fixierten, aber indexierten Preis die Immobilien kaufen. Vielleicht schaut die Finanzierungssituation in drei Jahren schon ganz anders aus, und der Kauf ist dann leichter möglich. Ein Teil der Miete wird später auf den Kaufpreis angerechnet.

GEWINN: Die Option wird der Mieter aber nicht ziehen, wenn die Immobilienpreise in drei Jahren günstiger sind und er woanders eine billigere Wohnung bekommt, oder?

Messar: Dass die Preise für neue Immobilien in drei Jahren günstiger sind,

schließen wir aus. Die Löhne am Bau sind heuer um zehn Prozent gestiegen. Die Errichtung eines Hauses ist sehr personalintensiv. Die Materialkosten stagnieren oder sind sogar leicht rückläufig. Dafür wirken sich jetzt die höheren Zinsen auf die Bauträger aus und machen das Bauen teurer.

GEWINN: *Da fehlt jetzt noch eine wesentliche Kostenkomponente: der Grundstückspreis. Rund um die Alte Donau gehören sehr viele Gründe dem Stift Klosterneuburg, das aber nicht verkauft, sondern nur ein Baurecht vergibt. Sie setzen schon lange auf Baurechtsgründe, bauen also auf fremdem Grund. Sind die Menschen nicht skeptisch, wenn ihnen Grund und Boden nicht gehören?*



„Ein Großteil der Mieter fragt nach einer Kaufoption. Ein Teil der Miete wird später auf den Kaufpreis angerechnet.“

Lukas Sattlegger,
Glorit

Messar: Rund um die Alte Donau gibt es fünf Prozent Eigengrund und 95 Prozent Baurecht und Pacht. Wer Eigengrund will, lässt sich schwer umstimmen. Für internationale Kunden ist das hundertjährige Baurecht kein Problem. Je besser die Lage, speziell bei Wohnungen, desto weniger spielt es für die Kunden eine Rolle, ob Baurecht oder Eigengrund. Bei Häusern spielt die Kosten-Nutzen-Frage hingegen eine noch wesentlichere Rolle.

GEWINN: *Um wie viel ist es günstiger, wenn man das Grundstück „mietet“?*

Messar: Die Anschaffungskosten sind geringer. Das kann ca. 30 bis 50 Prozent Unterschied machen, je nachdem, wie teuer das Grundstück ist. Dafür muss man dann monatlich einen Bauzins zahlen.

Glorit baut auf die Alte Donau

Seit 1972 baut Glorit Häuser und Wohnungen. 2013 übernahm Stefan Messar das Unternehmen von der Gründerfamilie Glockenstein. Seitdem hat der Eigentümer, der zuvor in der Fertighaus- und Fensterbranche im Management war, Glorit im hochwertigen Segment positioniert. Vor allem um die begehrte Lage Alte Donau im 21. und 22. Bezirk gehört man zu den größten Bauträgern. Mittlerweile baut Glorit aber auch in anderen Bezirken und im nahen Speckgürtel.

Die Einfamilienhäuser fertigt man selbst in Holzbauweise im eigenen Werk in Groß-Enzersdorf an der Wiener Stadtgrenze und sieht sich als Marktführer bei Fertighäusern in der Hauptstadt. Für die Wohnungen arbeitet man mit externen Baufirmen zusammen. Jedes Jahr werden mit rund 200 Mitarbeitern zwischen 160 und maximal 200 Wohnungen und Häuser errichtet. In den vergangenen Immobilienboomjahren stieg der Umsatz auf bis zu 130 Millionen Euro, heuer erwartet man rund 70 Millionen Euro. Während man die Produktion von Einfamilienhäusern im Frühjahr zurückgefahren hat, wurden heuer schon sechs Wohnungsprojekte gestartet, z. B. am Fischerstrand an der Alten Donau (Bild unten).

