

Wohnbau in Wien: zu viel und zu teuer?

EXPLOREAL – die aktuelle Bauträgerdatenbank zeigt zum ersten Mal in einer exklusiv für den ÖVI erstellten Auswertung, was an Bauträger-Projekten auf Wien zukommt. Und das ist nicht wenig. Jetzt stehen Bauträger vor einer neuen Herausforderung.

VON MATTHIAS GROSSE



Matthias Grosse ist gemeinsam mit Alexander Bosak Gründer und Geschäftsführer der EXPLOREAL GMBH

Selbst wenn man mit halbverschlossenen Augen durch Wien geht, kann man es sehen: »In Österreich wird so viel gebaut wie nirgendwo sonst in Europa«, besagt wie zur Bestätigung auch eine aktuelle internationale Studie von Deloitte (derStandard, 27. September 2018).

Als Folge davon sind die Grundstückspreise und Baukosten in den letzten Jahren stark gestiegen. Die Leistbarkeitsgrenze von Eigennutzern hingegen nicht in einem vergleichbaren Ausmaß. Anleger und institutionelle Investoren setzen angesichts (noch) anhaltend niedriger Zinsen auf immer geringere Renditen. Die Margen der Bauträger sinken, die Konkurrenz nimmt zu. Schon ist von »besorgniserregenden« Verkaufspreisen und einer »Überhitzung« des Marktes die Rede (derStandard, 13. August 2018).

Welche Projekte gibt es in Wien?

EXPLOREAL hat sich in diesem Umfeld zum Ziel gesetzt, speziell für Bauträger, Banken und Investoren erstmalig sämtliche aktuelle Wohnbau-Projekte mit allen relevanten Informationen in einer Datenbank zu sammeln und damit einen möglichst vollständigen Marktüberblick zu bieten. Damit können nun Entwicklungen besser abgeschätzt,

Vergleichsprojekte im Detail durchanalysiert und eigene Projekte zielgerichteter entwickelt werden.

Die Web-Applikation ist seit Sommer 2018 für Wien online und beinhaltet bereits über 1.000 Bauträger-Projekte. Abrufbar sind Wohnungen in einem Neubau, Zu- oder Ausbau sowie nach durchgreifender Sanierung mit mindestens fünf neu geschaffenen Wohneinheiten. Die Daten gehen bis maximal zum Fertigstellungsjahr 2015 zurück und umfassen auch Projekte, wo erst das Grundstück durch den Bauträger angekauft wurde und die noch nicht öffentlich bekannt sind. Neben der Bauträger-Website als primärer Datenquelle werden sämtliche relevante öffentlich zugängliche Quellen herangezogen wie insbesondere Kaufverträge aus dem Grundbuch, Immobilienplattformen, Baugenehmigungen, Fachpublikationen, Firmenbuch, Gewerberegister, Vor-Ort-Begehungen, Mystery-Shopping und Bautafeln.

Die neue Datentransparenz bringt das »gläserne« Projekt

Verdichtet man die Daten der vorhandenen Objekte auf »das typische Durchschnittsprojekt«, gewinnt man einen Eindruck, was in Wien derzeit im Wohnbau gebaut und angeboten wird: Das durchschnittliche Projekt →

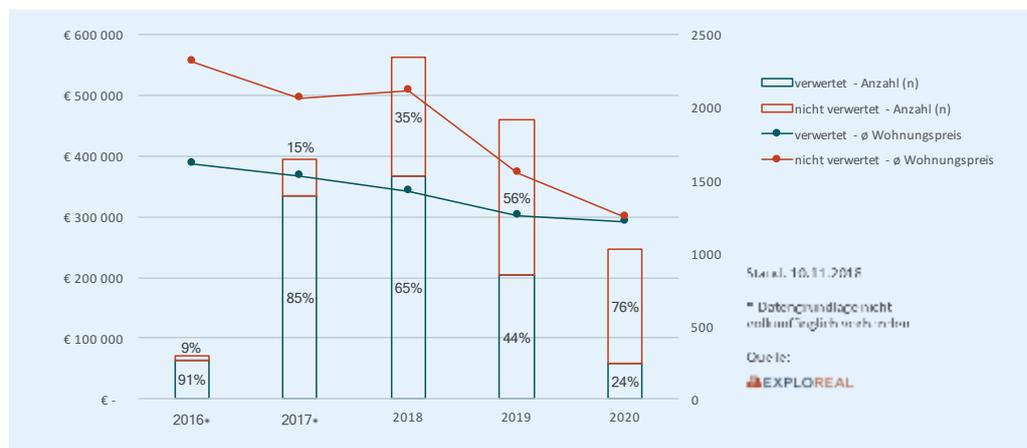


Abb. 1: Wohnungspreise (Angebotspreise für Eigennutzer) nach Fertigstellungsjahr

hat 74 Wohnungen. Im Ankauf beträgt der Grundkostenanteil rund 1.200 EUR/m² Nutzfläche. Der Medianpreis der 4.264 aktuell zum Verkauf angebotenen Bauträger-Wohnungen liegt bei 4.870 EUR/m² WEG-Nutzfläche, die mittlere Wohnfläche bei nur 64,50 m².

Nicht alle Grafiken zeigen notwendiger Weise nach oben (siehe Abbildung 1): Die absoluten Angebotspreise von derzeit auf dem Markt befindlichen bzw. von bereits verwerteten Wohnungen sinken markant. Die m²-Preise steigen freilich, woraus sich einmal mehr immer kleinere Wohneinheiten ableiten lassen. An dieser Preisentwicklung zeigt sich auch, wie Bauträger auf das Marktumfeld reagieren. Während sofort verfügbare Wohnungen durchschnittlich um knapp 100.000 Euro über den Preisen der verwerteten Wohnungen liegen, werden Wohnungen in der Vorverwertung schon zu deutlich günstigeren Preisen angeboten.

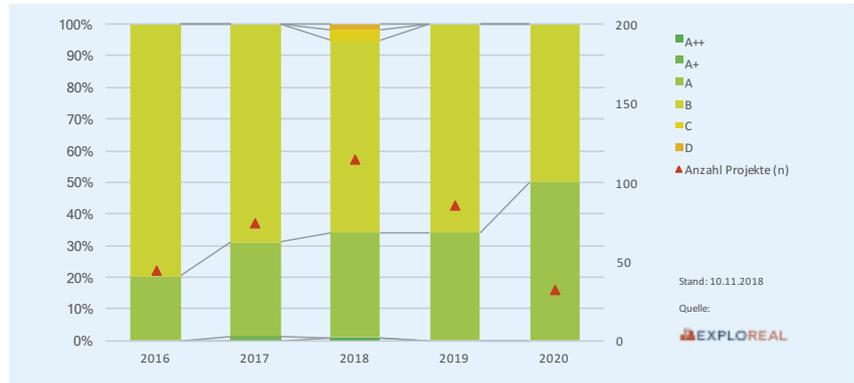


Abb. 2: HWB-Klassen nach Fertigstellungsjahr

Stellvertretend für den Trend zu immer qualitativvolleren Projekten sei der HWB-Wert herangezogen (siehe Abbildung 2): Insbesondere im geförderten Bereich, aber auch bei den gewerblichen Bauträgern, steigt der Anteil an energieeffizienten Gebäuden weiter an.

Projekte in der Pipeline

Die Anzahl der Wohnungen, die in den nächsten Jahren auf den Markt

kommen werden, ist deutlich im Steigen begriffen (siehe Abbildung 3). Während 2019 ähnlich viele Wohnungen fertig werden wie im Jahr 2018, sind aktuell deutlich mehr Wohnungen mit einem Fertigstellungsjahr 2020 bereits publik gemacht. Freilich kann es hier noch Verzögerungen geben, dazu kommen allerdings noch einmal so viele Wohnungen, die ein späteres oder noch gar kein Fertigstellungsjahr aufweisen. In EXPLOREAL sind zudem →

Mit **IGEL** ist mein Erfolg programmiert!

Seit 1988.

IGEL Software

Finanzmanagement Immobilienmanagement

www.IGEL.at

A | CZ | D | HU | HR | PL | RO | SK | SL

ÖVI Österreichischer Verband
der Immobilienwirtschaft | Partner
www.ovi.at

ORACLE Gold
Partner

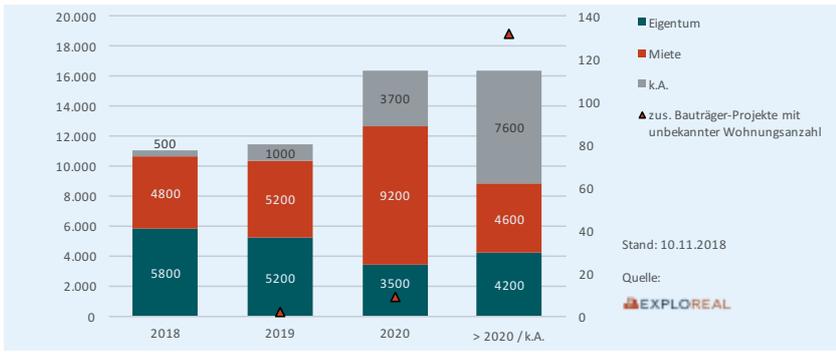


Abb. 3: Bauträger-Wohnungen nach (geplantem) Fertigstellungsjahr sowie Anzahl zusätzlicher Projekte

Projekt	Bauträger	(geplante) Fertigstg.	Anzahl Whg.	Eigentum freifinanziert	Eigentum gefördert	Miete freifinanziert	Miete gefördert
Danube Flats	S+B / Soravia	2021	590	550	40	-	-
Siemensacker Wohngarten	SOZIALBAU	2020	579	-	-	-	579
	Investor – United Benefits	2020	550	550	-	-	-
Carrée-Atzgersdorf	Heimbau / Neue Heimat / Neues Leben	Q1 2020	525	-	-	-	525
Marina Tower	BUWOG / IES	2021	511	511	-	-	-
Trillple	ARE / Soravia	2021	500	500	-	-	-
Laendyard	CA Immo / J&P	Q3 2018	490	270	220	-	-
DC Tower 2	S+B / CommerzReal	2023	470	-	-	-	470
Park-Living	BUWOG	Q2 2020	423	423	-	-	-
SP64	Haring	2020	408	408	-	-	-

Abb. 4: Die Top 10 der größten aktuellen Wohnbauprojekte (Quelle: EXPLOREAL, Stand: 10.11.2018)

Durchschnitte EUR je Einheit

Projekt	Adresse	Bauträger	gepl. Fertigstellung	Wohnungen
Anton	1030 Anton-Kuh-Weg 5	Raiffeisen	Q3 2019	73
Tralalaa 10	1100 Biererlgasse 24-28	wohngut	Q3 2019	45
Martinstraße 9	1180 Martinstraße 9	C & P	Q3 2019	37
MEXO City Homes	1020 Engerthstraße 187	ARE / Areos	Q2 2019	35
Nord Star Living	1020 Ernst-Melchior-G. 2	STRABAG	Q1 2019	117
Aumühle	1230 Schreckgasse 26	Haring	Q1 2019	64
Schweidlgasse 34	1020 Schweidlgasse 34	KIBB3	Q1 2019	36
Siebzehn	1170 Steinerlgasse 17	CF Invest	Q1 2019	20

Abb. 5: Die Top der vollständig vorverwerteten Eigentumsprojekte (Quelle: EXPLOREAL, Stand: 10.11.2018)

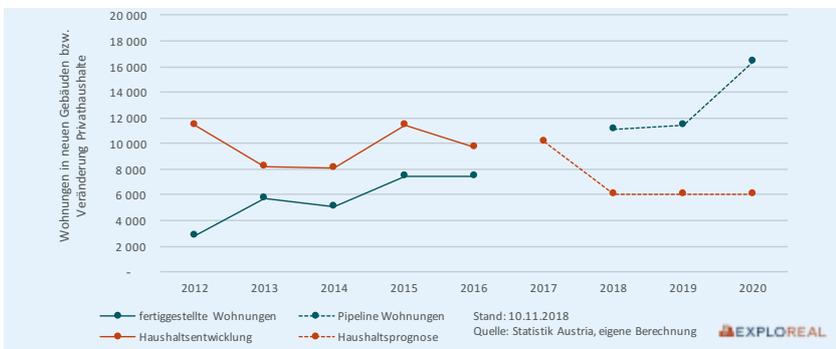


Abb. 6: Wohnbauentwicklung im Vergleich zur Haushaltsentwicklung

rund 150 weitere Projekte in der Pipeline erfasst, wo noch nicht einmal die geplante Wohnungsanzahl feststeht.

Deutlich ist aus der Pipeline auch ein Trend zur Errichtung von Mietobjekten ablesbar. Die größten Projekte setzen allerdings stark auf den Eigen-

tumswohnungsabverkauf (siehe Abbildung 4).

Einige der nächstes Jahr fertig zu stellenden Projekte schaffen auch in einem schwierigen Umfeld das Kunststück, bereits heute komplett ausverkauft zu sein (siehe Abbildung 5). Welchen Anteil neben der Qualität des Projektes und der Lage auch die Preisgestaltung daran hat, kann freilich erst mit einer tiefergehenden Analyse eruiert werden. Dazu kann in EXPLOREAL auch der womöglich besonders günstige Grundkostenanteil beim Ankauf der Liegenschaft näheren Aufschluss über den jeweiligen Projekterfolg bringen.

Wer wird gewinnen?

Stellt man die Pipeline der geplanten Wohnungen mit der aufgrund der Bevölkerungsprognose hochgerechneten Haushaltsentwicklung gegenüber (Abbildung 6), wird deutlich, dass die Zeit der Wohnungsknappheit zu Ende geht. Schon 2018 kommen deutlich mehr Wohnungen auf den Markt, als neue Haushalte erwartet werden. Der oft zitierte Nachholbedarf aus der Vergangenheit dürfte spätestens 2020 gedeckt sein.

Damit stellt sich immer mehr die Frage, welche Projekte erfolgreich sein werden und wo die Verwertung länger dauern oder der Preis nachgeben wird. Schon jetzt wird klar, dass mit der richtigen Projektkonzeption, einem passenden Pricing und einer abgestimmten Zielgruppenansprache je nach Lage und Projektqualität sehr hohe Vorverwertungsquoten erzielt werden können. Andererseits bleiben auch »Ladenhüter« jahrelang leer. Im Bereich leistbares Wohnen wird kein Problem mit der Nachfrage zu erwarten sein, aber auch hier stellt sich angesichts der Baukostensteigerung zunehmend die Frage, wo die Leistungsgrenze liegt.

Für den Projekterfolg wird in Zukunft in einem enger werdenden Markt die Information und sorgfältige Analyse über das lokale Marktumfeld immer mehr zum entscheidenden Faktor. ♦