

VON MYTHEN ZU FAKTEN



Die aktuelle Gemengelage aus steigenden Zinsen, hoher Inflation, Rohstoff- und Mitarbeitermangel und Lieferengpässen sowie extrem hohen Energiekosten und damit einhergehenden steigenden Baukosten stellt die Immobilienwirtschaft vor einen Cocktail an Herausforderungen.

INTERVIEW: MARINA BERNARDI

Die aktuelle Situation mit all ihren diffizilen Herausforderungen erschwert es momentan fast allen Branchen, erfolgreich und wirtschaftlich zu arbeiten. Die Baubranche ist von diesem Sammelsurium an Negativfaktoren in vielerlei Hinsicht betroffen. Das sorgt für Anspannung – nicht nur innerhalb der Branche. Die heimische Bauwirtschaft zählt zu einem der größten Wirtschaftsmotoren im Land. Schwächelt die Bauwirtschaft, kostet das gesamtwirtschaftlich Arbeitsplätze und es fehlt gesamtgesellschaftlich dringend benötigter Wohnraum.

NEGATIVSPIRALE

Die Kombination aus steigenden Zinsen, hohen Baupreisen, Lieferkettenproblemen und der neuen Verordnung der Finanzmarktaufsicht sorgt für Verunsicherung am Immobilienmarkt. Durch die derzeit hohe Inflation sowie steigende Lebenshaltungs- und Energiekosten verschieben sich Immobilienkaufentscheidungen bereits merklich nach hinten. Wir haben mit Michael Kugler, Ausschussmitglied der Fachgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder in der Wirtschaftskammer Tirol und Geschäftsführer von Carisma Immobilien, darüber gesprochen.

ECO.NOVA: Seit März 2016 lag der Leitzins der Europäischen Zentralbank (EZB) bei null Prozent und damit über einen langen Zeitraum auf einem historischen Tief. Eine Anhebung war nur eine Frage der Zeit und hat gerade die Immobilienwirtschaft dennoch hart getroffen. Warum? **MICHAEL KUGLER:**

Man konnte in der Tat nicht davon ausgehen, dass die Zinsen auf ewig auf diesem historisch niedrigen Niveau bleiben. Meiner Meinung nach hätte die EZB jedoch schon früher reagieren müssen. Die Nullzinspolitik hat zu einer Überhitzung der Wirtschaft geführt, die wir als gewerbliche Bauträger ganz besonders zu spüren bekommen haben. Die Auftragsbücher vor allem im Baunebengewerbe waren voll, sodass wir auf Ausschreibungen hin kaum mehr Angebote bekommen haben. Wachstum hat immer zwei Grenzen: einerseits in Bezug auf Ressourcen und andererseits in Bezug auf Arbeitskräfte. Beides trifft uns aktuell mit voller Härte. Wenn die Wirtschaft über einen längeren Zeitraum überdurchschnittlich wächst, gehen irgendwann die Arbeitskräfte aus, die Coronapandemie und der Krieg in der Ukraine haben die Ressourcenknappheit zusätzlich verstärkt. Die EZB hat dann



„Die Nachfrage nach Immobilien geht am Käufermarkt derzeit ungesund zurück.“

MICHAEL KUGLER

beschlossen, ihren Kurs zu korrigieren und den Drei-Monats-Euribor innerhalb kürzester Zeit von minus 0,5 auf plus 2 Prozent angehoben. Durch die steigenden Zinsen will man langsam bremsend auf die Wirtschaft einwirken, was in Bezug auf Wohnungskäufe damit allerdings passiert ist, ist eine Vollbremsung – vor allem in Kombination mit der neuen Verordnung der Finanzmarktaufsicht, die die Beschaffung von Wohnbaukrediten zusätzlich erschwert. Um einen Kredit zu bekommen, braucht es 20 Prozent Eigenmittel, die für die meisten vielleicht noch zu schaffen sind, die Kreditrate darf künftig allerdings nicht mehr als 40 Prozent des Haushaltseinkommens betragen. Viele Banken verzeichnen bereits jetzt starke Rückgänge bei Wohnbaukrediten, weil diese Hürde für viele zu hoch ist. Betroffen davon sind vor allem junge Leute, die sich ein Eigenheim schaffen wollen – übrigens nach wie vor die beste Pensionsvorsorge. Meiner Meinung nach ist man damit deutlich übers Ziel hinausgeschossen und sieht Probleme, wo keine Bank eines sieht. Wie man auf die 40-Prozent-Hürde gekommen ist, ist mir auch deshalb schleierhaft, weil hierzulande die Mieten in der Regel mehr als die Hälfte des Haushaltseinkommens ausmachen. Daran scheint sich aber keiner zu stören. Die Konsequenz ist eine massiv re-

duzierte Nachfrage am Käufermarkt, was in zweiter Konsequenz bedeutet, dass diese Menschen auf den Mietmarkt drängen. Und ich traue mich mit ziemlicher Sicherheit vorzusagen, dass dieser bald ein veritables Problem bekommen wird.

Zu den steigenden Zinsen kommt eine aktuell extrem hohe Inflation hinzu. Was heißt das für die gewerblichen Bauträger?

Die Inflation schlägt sich vor allem in den Baukosten nieder. Die Baubranche ist sehr personalintensiv und betrachtet man die aktuellen Lohnverhandlungen, wird das noch spannend. Der größte Treiber aber sind die Energiekosten, die vor allem die Baumaterialien deutlich teurer machen. Auf der anderen Seite bedeuten diese auch für die Wohnungskäufer höhere Betriebskosten, die sich unmittelbar aufs verfügbare Haushaltseinkommen auswirken. Kalkuliert man mit höheren Betriebskosten, bleibt weniger für die Bedienung des Kredits über. Wie sich die Baukosten weiterentwickeln werden, bleibt indes abzuwarten. Die Inflation treibt die Kosten zwar in die Höhe, andererseits sind die Auftragsbücher der Zuliefererfirmen nicht mehr ganz so voll, sodass die Preise hier zurückgehen könnten. Ich rechne mittelfristig mit einer Seitwärtsbewegung bei den Immobilienpreisen. Die Inflation sorgt zwar

„In Zeiten von steigenden Zinsen, hoher Inflation und massiv steigenden Baukosten zählen Immobilien zu den wertstabilsten Investitionen.“

MICHAEL KUGLER

dafür, dass sie nicht günstiger werden (können), die Baukosten werden aber nicht mehr in dem Maß steigen wie in den vergangenen Jahren. Betrachtet man die Gesamtsituation, wird es am Käufermarkt aber dennoch zu deutlichen Rückgängen kommen. Schon jetzt zeigt eine Marktstudie von ImmoScout24, dass es 36 Prozent weniger Kaufinteressen am Portal gibt. Ich glaube nicht, dass sich das bald wieder ändern wird.

Könnte eine gesunkene Nachfrage am Immobilienmarkt nicht auch ein Stück weit zur Entlastung am Wohnungsmarkt beitragen? Ich denke nicht, dass es Sinn macht, den Wohnungsmarkt zu entlasten, indem man die Nachfrage bremst, sondern man muss das Angebot erhöhen. Für uns als gewerbliche Bauträger ist es aktuell allerdings schwierig, entsprechende Grundstücke zu bekommen. Viele Gemeinden blockieren und forcieren den gemeinnützigen Wohnbau. Man übersieht dabei allerdings, dass 90 Prozent der Wohnungen, die in Tirol gekauft werden, von gewerblichen Bauträgern stammen. Die Gemeinnützigen sind ohne Frage wichtig, gehen aber zum Großteil in den Mietmarkt, weil es kaum mehr möglich ist, im Rahmen der Wohnbauförderungsrichtlinien Kaufimmobilien anzubieten. Es braucht beide Säulen, um den Markt zu entlasten. Verhindert man Wohnbau durch gewerbliche Bauträger, werden dem Käufermarkt à la longue einfach keine Wohnungen mehr zur Verfügung stehen. Gemeinden unterstützen eher noch das Modell Grundstückskauf und Einfamilienhaus, was erstens nur mehr der aller kleinsten Zielgruppe (finanziell) möglich und zweitens nicht sonderlich zukunftsorientiert ist. Denn Einfamilienhäuser verbrauchen vergleichsweise hohe Platzressourcen. Experten sind sich grosso modo einig, dass die Zukunft in der verdichteten Bauweise liegt.

Woran liegt es, dass man in vielen Gemeinden keine Projekte von gewerblichen Bauträgern mehr will? Es gibt derzeit eine Reihe an Mythen und Fake News rund um gewerbliche Bauträger, die es uns

verunmöglichen, an entsprechende Grundstücke zu kommen. Zum Beispiel, dass Wohnungen von gewerblichen Bauträgern nur durch Investoren-GmbHs oder Ausländer, vorwiegend Südtiroler, gekauft werden. Das ist durch einen Blick ins Grundbuch, das im Übrigen öffentlich einzusehen ist, einfach zu widerlegen. Aus einer von uns in Auftrag gegebenen IMAD-Studie von 2021 geht klar hervor, dass 65 Prozent der Wohnungen zur Eigennutzung gekauft werden und nur sieben Prozent von Investoren-GmbHs. Die restlichen 28 Prozent werden zu Anlagezwecken von Privatpersonen erworben – was übrigens nichts Böses sein darf. Wir sind an einem Punkt, an dem wir aufpassen müssen, dass man Anleger nicht zu Bösewichten macht. Diese Wohnungen werden wieder dem Mietmarkt zugeführt, den die Gemeinnützigen schlussendlich auch nicht alleine stemmen können. Auch mit dem Mythos, dass Immobilien vorwiegend von Menschen aus dem Ausland gekauft werden, ist rasch aufgeräumt. Laut dem Immobilienmarktbericht von prochecked wurden im vergangenen Jahr 95 Prozent der Immobilien in Innsbruck von Österreichern und dabei vorwiegend von Tirolern gekauft. Und das in einer Universitätsstadt. Klammert man Kitzbühel aus, dürfte sich die Zahl ohne weiteres auf Gesamt Tirol umlegen lassen.

Vielfach werden die gewerblichen Bauträger für die hohen Immobilienpreise verantwortlich gemacht. Können Sie das nachvollziehen? Ich verstehe, dass für viele die teils horrenden Preissteigerungen von Immobilien nicht nachvollziehbar sind. Die

Gründe dafür sind vielfältig, dass wir uns als gewerbliche Bauträger daran bereichern, ist allerdings keiner davon. Der Hauptgrund, dass die Preise in den letzten Jahren überproportional gestiegen sind, ist die Nullzinsphase der EZB, deren Ziel es war, die Wirtschaft anzukurbeln. Das hat funktioniert, aber eben auch die Baukosten nach oben getrieben. Wir gewerblichen Bauträger müssen wie alle anderen Unternehmen mit den gegebenen Marktpreisen kalkulieren. Steigen die Kosten, steigt der Preis, was in der Folge aber nicht heißt, dass es auch unser Gewinn tut. Die Hauptprofiteure der vergangenen Jahre waren die Grundstückseigentümer, die für ihre Grundstücke teils wahre Fantasiepreise ausgerufen haben – oft auch deshalb, weil sie keine Not hatten, ihr Grundstück überhaupt zu verkaufen, und damit in der Position waren, zu pokern. Die Nullzinsphase hat darüber hinaus zu einem weiteren Aspekt geführt, den viele nicht sehen: Seit 16 Jahren gibt es den Immobilienmarktbericht „Wohnen und Wirtschaften in Innsbruck“ von prochecked, der die tatsächlich erfolgten Kauftransaktionen eines Jahres bewertet. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis in Innsbruck lag im Jahr 2008 bei 2.785 Euro, der Drei-Monats-Euribor bei über fünf Prozent. Hat sich also jemand eine 50-Quadratmeter-Wohnung gekauft, lag man bei einer monatlichen Rate von rund 900 Euro. Im Jahr 2021 lag der Quadratmeterpreis im Schnitt bei 6.508 Euro, der Drei-Monats-Euribor allerdings im Negativbereich bei –0,5 Prozent. Inflationsbereinigt liegt man in der Folge bei einer Bankrate von ebenfalls zirka 900 Euro. Die Wohnungspreise sind zwar massiv gestiegen, in der Geldtasche der Käufer hat das jedoch kaum einen Unterschied gemacht. Mit der Zinserhöhung kann es nun durchaus zu Verwerfungen kommen, das liegt allerdings nicht an uns Bauträgern. Lässt man uns künftig nicht mehr bauen – aus welchen Gründen auch immer –, so schaffen wir uns heute die Probleme von morgen. Nämlich noch weniger Wohnungen am Markt und ein Wirtschaftsmotor, der stottert. ■

EIGENTUM VOM PROFI

Fünf Gründe, warum es Sinn macht, beim Bauträger zu kaufen:

1. Immobilien werden schlüsselfertig übergeben.
2. Der Bauträger steht als Ansprechpartner für Gewährleistungen zur Verfügung.
3. Insolvenzrisiken ausführender Firmen liegen beim Bauträger und nicht bei den Käufer*innen.
4. Das Risiko einer Preissteigerung liegt beim Bauträger – egal, ob Inflation, Energiekrise oder Materialknappheit.
5. Käufer*innen genießen umfänglichen Schutz durch das Bauträgervertragsgesetz. Dieses inkludiert die treuhändische Abwicklung, Zahlung nach Baufortschritt und ein grundbücherliches Sicherungsmodell.