



© Richard Tanzer

## **Investmentmarkt – die Ruhe vor dem Sturm?**

### **Der Immobilienmarkt steht vor bewegten Zeiten – aber noch ist er verhalten. Man wartet ab.**

„Bei den Investoren sieht es so aus: Ausverkauf nein, Krise würde ich nicht sehen, sondern nur herausfordernde Zeiten, und Normalzustand ist es auch nicht“, beschreibt Anton Cermak, geschäftsführender Gesellschafter Beacon Invest, die aktuelle Situation auf dem Investmentmarkt. „Es sind externe Effekte, die auf den Markt spürbar sind“, kommentiert Franz Pörtl, geschäftsführender Gesellschafter von EHL Investment Consulting, die Situation: „Sie kommen nicht aus der Immobilienwirtschaft selbst.“ Diese wird vielmehr von den Ereignissen der letzten Monate in Mitleidenschaft gezogen.

Was die Situation im Augenblick so unübersichtlich macht, ist die Tatsache, dass es sich um eine „Verwerfung mit mehreren Faktoren handelt“, wie Anton Cermak sagt. Wir haben es nun nicht mit einer eindimensionalen Krise wie nach der Lehman-Pleite 2008 zu tun, sondern diesmal ist die Sachlage viel komplexer und vielschichtiger. „Mehrere Krisen überlagern sich“, konstatiert Alexander Neuhuber. Der geschäftsführende Gesellschafter von MAGAN Advisors sieht aber auch die Chancen, die sich auf dem Markt ergeben: „Einerseits kann ich all die genannten Ingredienzien gedanklich zu einem toxischen Cocktail zusammenmischen, andererseits wären genau diese Bestandteile aber auch ein Argument für die Flucht in Sachwerte.“

Solide aufgestellte Unternehmen warten daher nicht nur ab. Die einen oder anderen nützen die Chancen, die sich mittlerweile auftun, und kaufen zu. Tendenziell sind es aber weniger als diejenigen, die abwarten, „da keiner die Großwetterlage einschätzen kann“,

**Autor:** Walter Senk

so Anton Cermak. Ähnlich ist die Situation auf dem Wohnungsmarkt. Viele potenzielle Käufer ziehen sich vorerst zurück. Nur die seit 1. August geltenden Finanzierungsregeln als Grund dafür anzunehmen, wäre zu kurz gegriffen, meint Martina Hirsch, Geschäftsführerin von s REAL: „Es herrscht eine allgemeine Unsicherheit auf dem Markt. Selbst Kundinnen und Kunden, die eine Finanzierung bekommen haben, warten ab.“ Die Menschen bleiben in unsicheren Zeiten lieber in ihrem gewohnten – persönlichen und finanziellen – Umfeld.

„Ich habe noch nie eine derart lange Anstiegsphase erlebt, wie wir sie seit 2008 hatten“, relativiert Franz Pörtl die aktuelle Situation. Jetzt geht der Markt nach einem langen steilen Anstieg nach unten. Mathias Mühlhofer, Vorstand der Immobilienrendite AG, hat das alles – wie viele andere auch – bereits erlebt: „Die Märkte gehen nach oben, und die Märkte gehen nach unten. Wenn sich der Markt dreht, dann wissen die Leute nicht, was als Nächstes passieren wird, und sind vorsichtig.“ So treffen derzeit unrealistisch hohe Preise der Verkäufer auf die gesunkenen Erwartungen der Käufer. Mühlhofer: „Wir sind in einer Phase der Preisfindung, und es gibt wenig Indikationen, da kaum Käufe stattfinden. Alle warten auf die anderen.“

„Wir bekommen derzeit überdurchschnittlich viele Immobilienangebote“, sagt Alexander Neuhuber, „aber die meisten davon sind immer noch mit einem Preisetikett aus dem Jahr 2021 versehen“. Genau dieses wollen die Investoren aber nicht mehr akzeptieren und warten auf Preissenkungen. Franz Pörtl geht davon aus, dass die Schockstarre noch einige Zeit anhalten wird. „Die Luft wird aus den Objekten herausgelassen“, so Wolfgang M. Fessl, geschäftsführender Gesellschafter von Reinberg & Partner: „Das werden die Preisabschläge sein.“ Danach sei man wieder auf einem soliden Fundament. Die Preisabschläge werden aber nicht alle Projekte betreffen beziehungsweise nicht alle gleich stark. Es ist vielmehr davon auszugehen, dass sich preislich die Spreu vom Weizen trennt.

Spannend wird es auch auf der Finanzierungsseite. Neufinanzierungen, vor allem mit längerer Fixlaufzeit, sind dramatisch teurer geworden, aber auch flexible Hypothekendarfinanzierungen steigen. Wolfgang M. Fessl meint ironisch: „Wir hatten jetzt jahrelang keine Zinsen, tausende Jahre davor aber schon. Es ist sehr überraschend, dass sie zurückkommen.“ Dennoch wurden einige Marktteilnehmer auf dem falschen Fuß erwischt: „Wer eine kurzfristige variable Verzinsung hat, steht vor einem Problem“, so Fessl: „Das kann für einige Projektentwickler das eine oder andere Projekt sehr eng machen.“ Zumal noch das Damoklesschwert „Baukosten“ über ihnen schwebt. Die Erwartung bezüglich der Baukostenentwicklung ist allerdings uneinheitlich. Während die einen mit einem Rückgang ab Anfang nächsten Jahres rechnen, gehen die anderen von gleichbleibend hohen Preisen auch 2023 aus. Diese externen Effekte führen zu einer weiteren Unberechenbarkeit des Markts. Aber es wird auch hier bereits eine Entspannung signalisiert. Waren die Auftragsbücher 2022 noch voll, „so ist die Pipeline ab 2023 in der Baubranche schon wieder leerer“, so Mühlhofer: „Die Packages werden wieder günstiger.“

Martina Hirsch fasst zusammen: „Die Konsequenz aus der aktuellen Situation ist vermutlich die Rückkehr zu einem normalen Verhältnis von Angebot, Nachfrage und Preisentwicklung.“ Das gilt nicht nur für den Wohnbereich, sondern auch für die Gewerbeimmobilien. Franz Pörtl: „Es wird zu einer Marktberreinigung kommen, und einige wird es rausspülen.“ Insgesamt und mittelfristig tue dies dem Markt aber gut.

Kurz und gut: Der Hype ist vorbei.

**Autor:** Walter Senk