

Steigende Zinsen, mehr Angebot, weniger Nachfrage

Immobilien: Fallen jetzt die Preise?

Nach den Boomjahren steht der Markt für Wohnungen und Häuser vor einer Zeitenwende. Welche Verkäufer jetzt unter Druck kommen, wo Verhandlungsspielraum besteht und welche Faktoren Österreich vor stark fallenden Preisen schützen.

VON MICHAEL KORDOVSKY UND ROBERT WIEDERSICH

„Das war eine preisliche Vollbremsung!“ So beschreibt Matthias Reith die Situation am heimischen Wohnimmobilienmarkt. Was der Ökonom der Raiffeisen Bank International meint, zeigt sich in den Preisdaten der Nationalbank. Seit 2005 steigen die Preise ohne Unterbrechung. Das ist der längste Aufwärtszyklus in der westlichen Welt. Doch nun könnte der Boom enden. Im dritten Quartal 2022 – neuere Zahlen gibt es aktuell noch nicht – reichte es nur noch für ein Miniwachstum, die Preise stagnierten praktisch.

Ein ungesunder Mix aus schnell steigenden Zinsen und zurückgehender Nachfrage sorgt für Verunsiche-

rung bei Verkäufern und Käufern. Dabei war das vergangene Jahr eigentlich alles andere als schlecht, sogar außergewöhnlich gut: „Wir haben nochmals eine zweistellige Preissteigerung von elf Prozent gesehen“, sagt Reith. Der massive Preisschub fand allerdings ausschließlich im ersten Halbjahr statt. Seit dem Sommer ist die Lage unklar. Die einen sehen nur eine kurze Verschnaufpause am Weg nach oben, die anderen warten auf fallende Preise. Wie dramatisch ist die Lage wirklich?

Geht die Nachfrage nach Immobilien stark zurück?

Bei der Onlineplattform Immoscout24 lag die Nachfrage im dritten Quartal 2022 um 30 Prozent gegenüber Jah-

reswert. Der absolute Höhepunkt bei den Suchanfragen wurde im ersten Quartal erreicht. „Die Daten zeigen die ersten Zeichen einer Veränderung am Immobilienmarkt, der sich in der Pandemie als äußerst krisenresistent erwiesen hat. Auch wenn die Dynamik etwas abgenommen hat, ist sie immer noch auf einem hohen Niveau, denn das Interesse an Immobilien ist seit Corona insgesamt enorm gestiegen“, so Markus Dejmek, Österreich-Chef von Immoscout24. Bei Makler Re/max berichtet man im Oktober und November von 30 Prozent weniger Onlineanfragen, liegt damit aber auf einem immer noch hohen Wert. „Wir sind wieder auf Vor-Corona-Niveau“, sagt Re/max-Chef Bernhard Reikersdorfer. ▶



Artikel Ansicht

Dass die Nachfrage im ersten Halbjahr 2022 den Höhepunkt erreicht hat, führen die Marktbeobachter auch auf Vorzieheffekte zurück. Viele haben sich noch die niedrigen Zinsen gesichert. In den Beispielen rechts sieht man die dramatischen Auswirkungen des stärksten und schnellsten Zinsanstiegs in der Geschichte der EZB.

Für eine 440.000 Euro teure Eigentumswohnung (inklusive Nebenkosten), die mit 360.000 Euro Kredit finanziert wird, zahlte man im März noch rund 5.500 Euro Zinsen pro Jahr mit einem 20-jährigen Fixzinssatz, heute wären es fast 9.900 Euro. Und zumindest bis in das Frühjahr muss man mit weiter steigenden Zinsen kalkulieren. Das würde die Belastung in der Prognose auf 11.400 Euro erhöhen. Über 20 Jahre macht der Unterschied zwischen Kreditabschluss im März 2022 und Frühjahr 2023 fast 120.000 Euro aus (siehe Beispiel rechts).

„Man muss schon weit zurückgehen, um ähnlich hohe Zinsniveaus für einen privaten Hauskauf zu finden“, so Ökonom Reith. Im Laufe des Jahres könnte die Kostenbelastung auf über 40 Prozent des Haushaltseinkommens ansteigen. In den letzten Jahren lag sie trotz steigender Immobilienpreise wegen der niedrigen Zinsen klar unter 30 Prozent.

Der Zinsanstieg ist für Eigennutzer wie für Anleger also eine echte Spaßbremse. Schon im Herbst 2022 ist die Neuvergabe von Krediten gegenüber dem langjährigen Schnitt um über 50 Prozent eingebrochen. „Wenn eine Wohnung zwei Prozent Anfangsrendite mit der Vermietung verspricht, und ich zahle vier Prozent Zinsen fix für den Kredit, macht das nicht viel Sinn. Man kann natürlich variabel finanzieren, aber dann muss man darauf hoffen, dass die Zinsen schon bald wieder fallen“, sagt Investor und Makler Paul Zödi, der als Coach viele private Anleger berät. Von einer raschen Zinswende ist derzeit allerdings keine Spur.

Tipp: Wo Sie jetzt noch die günstigste Finanzierung bekommen, lesen Sie ab Seite 46.

Was die Nachfrage vor dem Sommer nochmals angeheizt hat, waren nicht nur die niedrigen Zinsen, sondern



Annahme: Die Zinsen steigen weiter. Wer im März 2022 kaufte, würde für die Beispielwohnung noch um fast 6.000 Euro weniger Zinsen pro Jahr zahlen als im Frühjahr 2023.

Wie sich die höheren Zinsen auswirken: Stadtwohnung ...

Kaufpreis inkl. Nebenkosten: 440.000 €, Eigenmittel: 80.000 €, benötigte Kreditsumme*: 360.000 €

Bei Finanzierung im ...	Zinssatz 20 Jahre fix	Monatliche Rate	Ø Zinsbelastung pro Jahr**	Gesamte Zinsbelastung über 20 Jahre
März 2022	2,125% p. a.	1.350,85	5.519,21	110.384
Dezember 2022	3,625% p. a.	1.636,84	9.894,54	197.891
Frühjahr 2023 (Prognose)	4,125% p. a.	1.738,76	11.431,20	228.624

... und Reihenhaus im Speckgürtel

Kaufpreis inkl. Nebenkosten: 660.000 €, Eigenmittel: 120.000 €, benötigte Kreditsumme*: 540.000 €

Zeitpunkt Kauf	Zinssatz 20 Jahre fix	Monatliche Rate	Ø Zinsbelastung pro Jahr**	Gesamte Zinsbelastung über 20 Jahre
März 2022	2,125% p. a.	2.026,28	8.278,82	165.576
Dezember 2022	3,625% p. a.	2.455,26	14.841,81	296.836
Frühjahr 2023 (Prognose)	4,125% p. a.	2.608,14	17.146,80	342.936

* Kreditlaufzeit 30 Jahre, davon 20 Jahre Fixzins. ** Durchschnitt über 20 Jahre

Quelle: GEWINN



Der Reihenhauskauf im Speckgürtel war für viele Jungfamilien bei den niedrigen Zinsen im Frühling ein Erfolg. Nun scheitern immer mehr an der Finanzierung.



Artikel Ansicht

die deutlich lockereren Kreditvergabe-
regeln. Seit 1. August sind Kredite
schwerer zu bekommen. Mindestens
20 Prozent Eigenkapital und eine ma-
ximale Laufzeit von 35 Jahren sind Vor-
aussetzung, außerdem dürfen nicht
mehr als 40 Prozent des Nettohaus-
haltseinkommens für die Rückzahlung
verwendet werden. So lauten die stren-
gen Vorgaben der FMA, die selbst bis
hinauf zum Finanzminister für Kritik
sorgen, bisher aber nicht entschärft
wurden. „Vor allem Jungfamilien und
Personen zwischen 25 und 40 Jahren
ohne Erbschaft oder Unterstützung
der Eltern haben es jetzt schwerer. Wir
haben immer wieder Fälle von Famili-
en, die vor dem Sommer noch einen
Kredit bekommen hätten, zwar eine
Immobilie finden, aber ohne Finanzia-
rung dastehen“, so Reikersdorfer.

Steigt jetzt das Angebot an Häusern und Wohnungen?

Die zurückhaltende Nachfrage trifft auf
ein spürbar höheres Angebot. „Wir mer-
ken bei Häusern und Wohnungen, die
zum Verkauf stehen, einen Anstieg um
circa ein Drittel seit Juni. Es kommen
nicht nur mehr neue Immobilien auf
den Markt, auch die Verwertungsdauer
steigt. Wir sind aber bei der Zahl der
Angebote immer noch um etwa zehn
Prozent unter dem Niveau von vor Co-
rona“, sagt Re/max-Chef Reikersdorfer.

Das dürfte sich bald ändern, wie
die Daten des Wiener Start-ups Soldo
zeigen. „Die Zahl der neuen Immobili-
eninserate steigt seit August rapid an“,
beobachtet Soldo-Gründer Christian
Feldbacher, der sich auf die Analyse
von Immobiliendaten spezialisiert hat,
die Investoren bei der Immobiliens-
uche unterstützen. Dazu wertet er
laufend die Inserate aller großen Im-
mobilienplattformen in Österreich aus.
Im November hat sich der Anstieg der
Angebote nochmals beschleunigt. Für
den Dezember waren noch keine voll-
ständigen Daten verfügbar, der Trend
dürfte sich aber fortgesetzt haben.

Bis zum Sommer war es noch
genau umgekehrt. Da klagten viele
Makler und Immobiliensuchende über
einen ausgetrockneten Markt. Was
angeboten wurde, war kurze Zeit spä-
ter auch schon wieder verkauft oder



**Matthias Reith,
Raiffeisen:**
„Gehen davon
aus, dass die
Preise 2023 und
2024 rückläufig
sein werden.“



**Bernhard
Reikersdorfer,
Re/max:** „Immer
noch weniger
Angebote als vor
Corona.“



**Alexander
Neuhuber,
Magan:** „Viele
Verkäufer
wollen noch
nicht realisieren,
dass sich die
Rahmenbedin-
gungen geän-
dert haben.“

tauchte gar nicht erst auf den Plattfor-
men auf. Das bestätigen die Transak-
tionszahlen von Re/max und Immo-
united. Im ersten Halbjahr 2022 wur-
den 74.000 Immobilien im Wert von
21,7 Milliarden Euro verkauft. Ein All-
zeithoch beim Transaktionswert und
das zweitbeste Halbjahr, gerechnet
nach der Zahl der verkauften Objekte.
Nur im zweiten Halbjahr 2021 war die
Zahl höher. Zum Vergleich: Vor zehn
Jahren waren es erst 43.000 Immobili-
en, die den Eigentümer wechselten,
mit einem Wert von 8,1 Milliarden Euro.

Für einen Dämpfer auf der Ange-
botsseite wird mit einer gewissen
Verzögerung erst die rückläufige Bau-
tätigkeit sorgen. Der Höhepunkt bei
den Fertigstellungen ist überschritten
und wegen der hohen Baukosten und
der sinkenden Nachfrage werden viele
Projekt

Fallen die Preise schon merkbar?

Das Angebot steigt, die Nachfrage sinkt.
Und die Preise? Fallen noch nicht. Zu-
mindest die Preisvorstellungen vieler
Verkäufer gingen bis in den Herbst
sogar weiter nach oben und stagnieren
nun auf einem hohen Niveau. Ob diese
Preise noch erzielbar sind, wird sich
in den nächsten Monaten zeigen. Viele
Käufer sind in Lauerstellung, warten
aber erst einmal ab und prüfen Ange-
bote viel genauer als noch vor einem
Dreivierteljahr. Jetzt will keiner zu
schnell und zu teuer einkaufen.

„Derzeit herrscht eine Schock-
starre am Markt. Es gibt nur wenige
Transaktionen. Ein großer Teil der
Immobilien trägt noch ein altes Preis-
pickerl. Für diese Preise gibt es keine
Käufer mehr. Es herrscht also ein Kli-
ma des gegenseitigen Abtastens, bis es
wieder zu Übereinstimmungen der
Kaufpreise und Verkaufspreise kom-
men wird“, sagt Wolfgang Fessl, Sach-
verständiger und Geschäftsführer der
Immobilienbewertungsgesellschaft
Reinberg & Partner.

Eine Sichtweise, die der Wiener
Immobilienprofi Alexander Neuhuber
teilt. Mit seiner Firma Magan berät er
vermögende heimische Kunden beim
Immobilienkauf in Deutschland: „Viele
Verkäufer wollen noch nicht realisie-
ren, dass sich die Rahmenbedingungen
geändert haben.“ Der Unterschied zu
Österreich: Dort gibt es bereits Preis-
abschläge. „Fünf bis zehn Prozent. Das
reicht aber noch nicht. Zumindest für
Profis, die ein Zinshaus kaufen wollen.
Sie müssen zu viel Eigenkapital einset-
zen, damit sich eine positive Rendite
ausgeht.“ Nachsatz: „Jetzt sind alle mit
Eigenkapital König.“

Solche moderaten Preisabschläge,
wie er sie in Deutschland sieht, würden
Neuhuber auch in Österreich nicht
überraschen. „Die steigenden Zinsen
müssen sich auf die Preise auswirken.
Jeder, der etwas anderes behauptet, ist
ein Zweckoptimist.“

Doch es gibt auch Stimmen in der
Immobilienbranche, die gerade wegen
dem Mix aus Inflation und Zinsen
keine Preisrückgänge erwarten: „Diese
Faktoren verteuern die Herstellung
von Immobilien. Vor diesem Hinter-
grund hat es keinen Sinn, mit dem ▶



Immobilienkauf zu warten, der ohnehin ein langfristiges Investment ist“, betont Michael Meidlinger, Finanzvorstand der IFA AG, des heimischen Marktführers bei Bauherrenmodellen.

Raiffeisen-Ökonom Reith erwartet zwei bis drei zähe Jahre: „Wir gehen davon aus, dass die Preise 2023 und 2024 rückläufig sein werden. Bei einer Inflation von über sechs Prozent bedeutet das real jedenfalls Preisrückgänge.“

Das ist ungewöhnlich. In der Vergangenheit stiegen die Immobilienpreise in Phasen mit hohen Inflationsraten meistens auch real – also nach Abzug der Inflation – kräftig. „Wir haben uns 22 westliche Länder seit 1970 angeschaut. Bei fünf bis acht Prozent Inflation waren die Preisanstiege bei Immobilien am stärksten. Erst bei zweistelligen Inflationsraten verloren auch Immobilien“, so Reith.

Welche Immobilien sind weiter gefragt?

„Hochpreisige Wohnungen über 800.000 Euro haben sich zuletzt sehr gut verkauft, weil vermögende Menschen gerade jetzt in Immobilien investieren. Wer mehrere Millionen Euro am Konto hat, verliert bei über zehn Prozent Inflation viel Geld und kauft deshalb lieber eine Wohnung“, sagt Markus Bauer. Der Bauträger setzt mit seiner Sieben Dörfer Immobilien neben Wien und Graz auch Projekte am Wörthersee und am Mondsee um und hat ein Rekordjahr hinter sich.

Für die Toplagen wie an den Seen des Salzkammerguts und von Kärnten oder in Kitzbühel erwartet auch Re/max-Chef Reikersdorfer weiter Preissteigerungen. „Im Luxussegment sind die Käufer von den steigenden Zinsen nicht betroffen, weil sie nicht mit einem Kredit finanzieren müssen.“

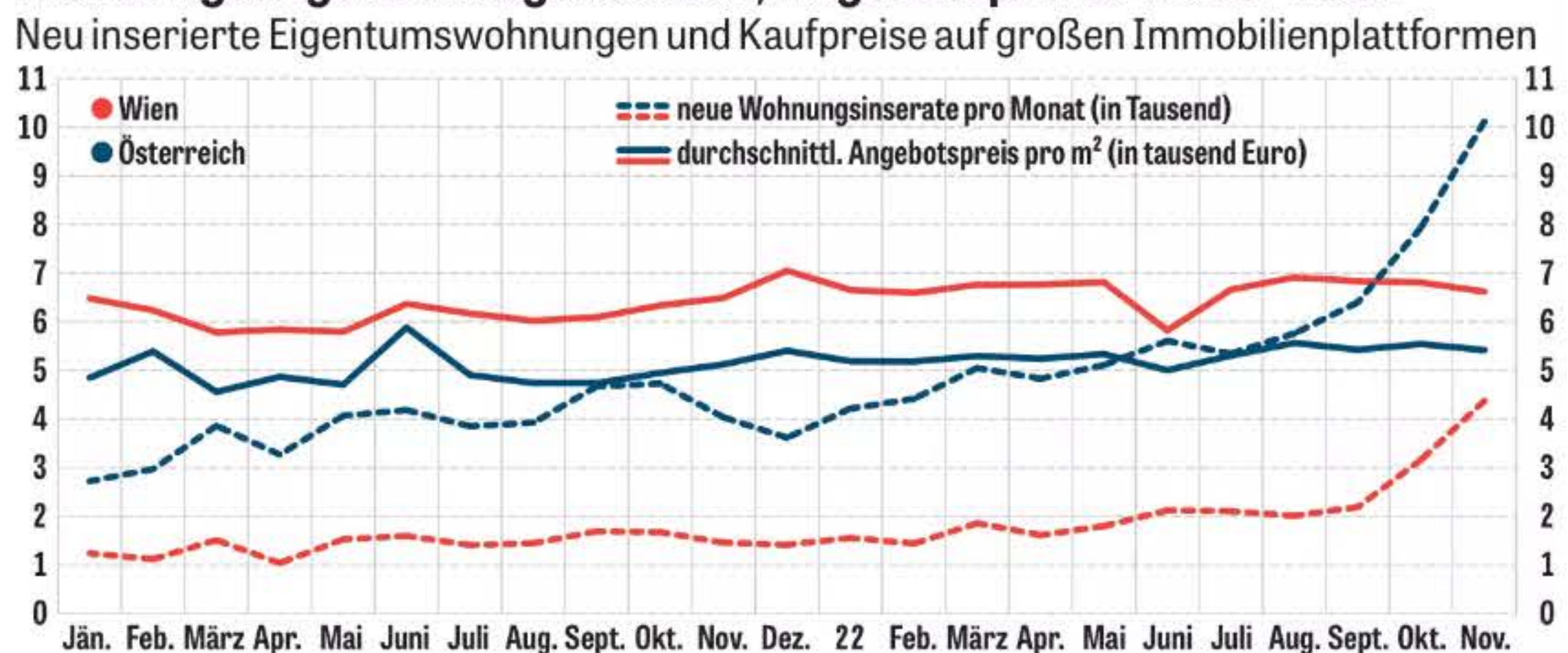
Gut hält sich derzeit auch die andere Seite des Preisspektrums, der leistbare Bereich. „Alles unter 200.000 Euro funktioniert weiterhin“, so Bauer. Ein Preisbereich, in dem man in Graz noch kleine Neubauwohnungen bekommt. In Wien geht sich darum nur eine gebrauchte Wohnung aus.

Für Investor und Makler Zödi heißt leistbar in Wien von 200.000



In der Auswertung des auf Datenanalyse spezialisierten Unternehmens Soldd (unten) zeigt sich, dass das Angebot an Wohnungen auch in Wien stark steigt.

Wohnungsangebot steigt deutlich, Angebotspreise weiter hoch

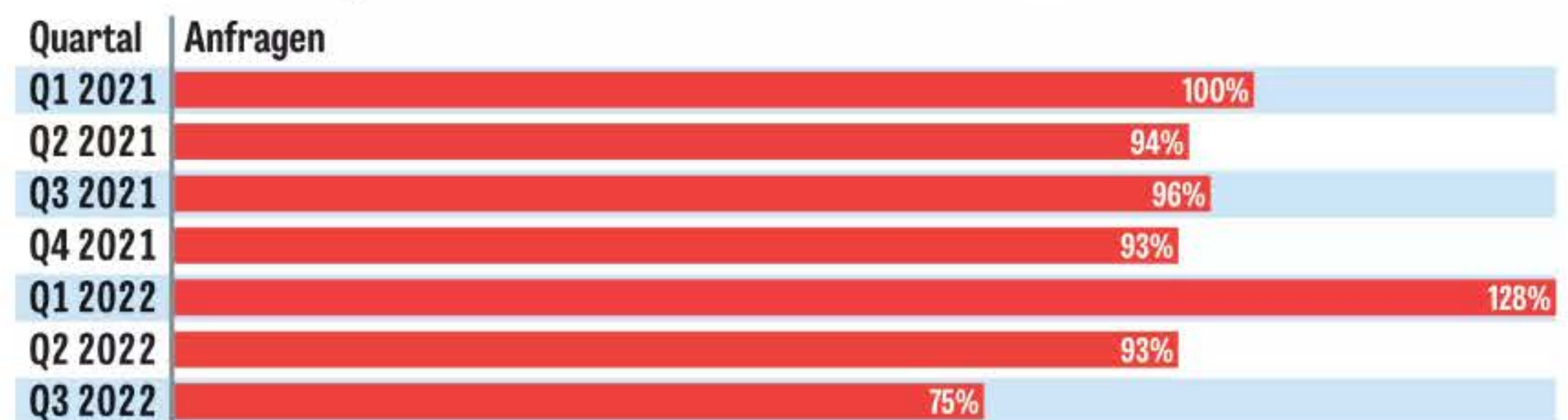


Grafik: GEWINN, Quelle: Soldd

Das Start-up Soldd hat für GEWINN die Wohnungsinserate ausgewertet, die monatlich neu auf den großen Immobilienplattformen zum Kauf angeboten werden. Seit September kommen viel mehr Angebote auf den Markt.

Nachfrage nach Wohnimmobilien sinkt seit Sommer

Suchanfragen auf der Plattform Immoscout24 (1. Quartal 2021 = 100%)



Quelle: Immoscout

bis 300.000, in manchen Fällen 350.000 Euro, in Graz und Linz hält er Wohnungen unter 150.000 Euro für interessant. „Das ist die Kategorie Dacia Logan bis VW Golf. Hier gibt es nach wie vor genug Nachfrage, hier erwartet niemand einen großen Preisverfall. Diese Wohnungen kann man in s... wieder

verkaufen. Sie sind auch bei der Erben-generation gefragt, die Angst um ihr Geld hat und einen Teil in Immobilien investieren möchte.“

Doch Zödi warnt davor, Wohnungen nur wegen eines vermeintlich günstigen Preises zu kaufen: „Ich würde nicht dort kaufen, wo meine Wohnung eine von 500 anderen vergleichbaren

ist. Entscheidend für Vermietbarkeit und Wertsteigerung sind Qualität und die Mikrolage. Wo wollen die Menschen auch in Zukunft gerne wohnen? In der Nähe von einer Grünfläche, einem Gewässer oder – speziell in Wien – von einem Markt. Neben der Lage sollte man auf Grundriss, Außenfläche und Energieverbrauch achten. Letzteres hat den Preis bisher wenig beeinflusst. Jetzt macht es aber einen Unterschied, ob ich für die Heizung 100 oder 300 Euro im Monat zahle.“

Welche Immobilien könnten bald günstiger werden? Wo können Käufer verhandeln?

2023 dürfte vor allem für Verkäufer von Wohnungen und Häusern im mittleren Preissegment schwierig werden. Hier brechen viele potenzielle Käufer weg. Die Mittelschicht, die Immobilien zur Eigennutzung kauft, ist von der strengeren Kreditvergabe am stärksten getroffen. „Das betrifft vor allem Immobilien im Bereich von 300.000 bis 700.000 Euro. Das trifft den typischen Einfamilienhausmarkt. In den vergangenen Jahren hatten wir dort jährlich ein zweistelliges Prozentplus bei den Preisen. Jetzt wird es maximal eine Seitwärtsbewegung geben“, erwartet Reikersdorfer. Für Preisrückgänge sei es noch zu früh: „Man wird erst in einigen Monaten sehen, ob sich die Preise verändern.“

Vorhersehbar ist, dass dann auch die Zahl der Objekte höher ist, die schon sehr lange auf einen Käufer warten. Nicht nur bei Häusern, sondern auch bei Wohnungen. „Man kann heute mit technischen Hilfsmitteln herausfiltern, welche Immobilien wie lange auf dem Markt sind. Ich glaube, dass die Verhandlungsbereitschaft 2023 bei den Eigentümern steigt, vor allem bei jenen, die mehrere Wohnungen als Geldanlage gekauft und variabel finanziert haben. Kommen wirtschaftliche Probleme wie Jobverlust dazu, müssen sie sich bei steigenden Zinsen von der einen oder anderen Wohnung trennen“, meint Zödi. In solchen Phasen zählen Schnelligkeit und Solvenz, um den Zuschlag zu bekommen. Verkäufer, die seit Monaten verkaufen wollen, möchten sich nicht mit geplatzten Finanzie-



Michael Meidlinger, IFA: „Zinsen und Inflation verteuern die Herstellung von Immobilien. Es hat daher keinen Sinn, mit dem Immobilienkauf zu warten.“



Paul Zödi, Immobilieninvestor, Makler und Podcaster: „Verhandlungsbereitschaft bei den Eigentümern wird 2023 steigen.“

rungen potenzieller Käufer herumplagen. „Wer jetzt Eigenkapital und eine gesicherte Bankfinanzierung vorweisen kann, ist beim Kauf schnell und kann ruhig freche, sprich niedrige, Angebote machen. Eine reibungslose und rasche Zahlung des Kaufpreises wird für viele Verkäufer ein wesentliches Argument sein, auch wenn sie im Gegenzug beim Preis um zehn bis zwanzig Prozent runtergehen müssen. Viel mehr Verhandlungsspielraum sehe ich nicht. Wer jetzt noch etwas abwartet, macht jedenfalls nichts falsch. Ich muss nicht mit Gewalt kaufen“, rät Zödi.

Der Verhandlungsspielraum ist bei privaten Verkäufern größer als bei Bauträgern. Aufgrund der weiterhin hohen Baukosten und Grundstückspreise haben letztere weniger Möglichkeiten, die Preise für Neubauwohnungen deutlich zu reduzieren. Wer hingegen eine gebrauchte Wohnung z. B. vor zehn Jahren gekauft hat, freut sich über W

100 Prozent (siehe Grafik Seite 18) und wird auch nach einer möglichen Preissenkung einen ansehnlichen Gewinn realisieren.

Wo sich die meisten Experten einig sind: Die Preisunterschiede zwischen guter Qualität und Immobilien mit Defiziten werden wieder stärker auseinandergehen. In der Boomphase wurde laut Immobilienbewerter Wolfgang Fessl das Risiko oft nicht ausreichend eingepreist. „Die Verrücktheiten der Vergangenheit sind nicht mehr möglich. Objekte mit Defiziten bei Lage, Ausstattung oder mit Leerstand werden länger am Markt bleiben oder nur mit einem deutlichen Preisabschlag anzubringen sein.“

Christian Feldbacher von Soldd sieht bei seinen Analysen bereits stärkere Preisabschläge für Wohnungen, die eine Renovierung benötigen: „Man bekommt in Wien außerhalb des Gürtels wieder sanierungsbedürftige Wohnungen um unter 3.000 Euro pro ▶

Quadratmeter. Das ist für Anleger interessant, denn in der Sanierung liegt die größte Wertsteigerung. Jetzt findet man auch wieder leichter Baufirmen und kann günstiger sanieren“, sagt der Datenexperte, der selbst regelmäßig in sanierungsbedürftige Wohnungen investiert.

Was schützt den Markt vor starken Preisrückgängen?

„Wir erwarten keinen Einbruch der Preise“, dämpft Raiffeisen-Ökonom Reith die Hoffnungen von Schnäppchenjägern. Immobilienbewerter Wolfgang Fessl hält zwar Preisrückgänge im zweistelligen Prozentbereich für möglich, das muss man aber in Relation zu den massiven Anstiegen seit Beginn der Coronakrise Anfang 2020 sehen: „Das würde nicht einmal ausreichen, um auf das Vor-Corona-Niveau zurückzukehren. Dafür müssten die Preise um 20 Prozent runtergehen, was ich nicht erwarte.“

Für einen starken Preisverfall müsste es zu vielen Notverkäufen kommen, etwa durch Zwangsversteigerungen wie in Spanien oder Irland zum Höhepunkt der Finanzkrise. „Das sehen wir nicht. Eine solche erzwungene Angebotsausweitung wäre aber notwendig, um die Preise auf eine längere Talfahrt zu schicken“, argumentiert Reith. Für Stabilität sorgt die moderate Verschuldung der heimischen Haushalte mit Immobilienkrediten. Sie stieg zwar in den letzten Jahren, weil auch die Immobilienpreise in die Höhe kletterten, im Vergleich zu Deutschland oder der Eurozone sind die Österreicher aber weniger verschuldet (siehe Grafik). Laut Raiffeisen liegt die Verschuldung derzeit bei 33 Prozent des BIP. Zum Vergleich: Als in Irland 2008 eine Immobilienblase platzte, waren die Iren mit 65 Prozent verschuldet.

Dazu kommt, dass sich in den letzten Jahren immer mehr Wohnungs- und Hauskäufer die damaligen Tiefstzinsen mit langfristigen Fixzinskrediten gesichert haben. Sie sind gegen die Zinsanstiege immun.

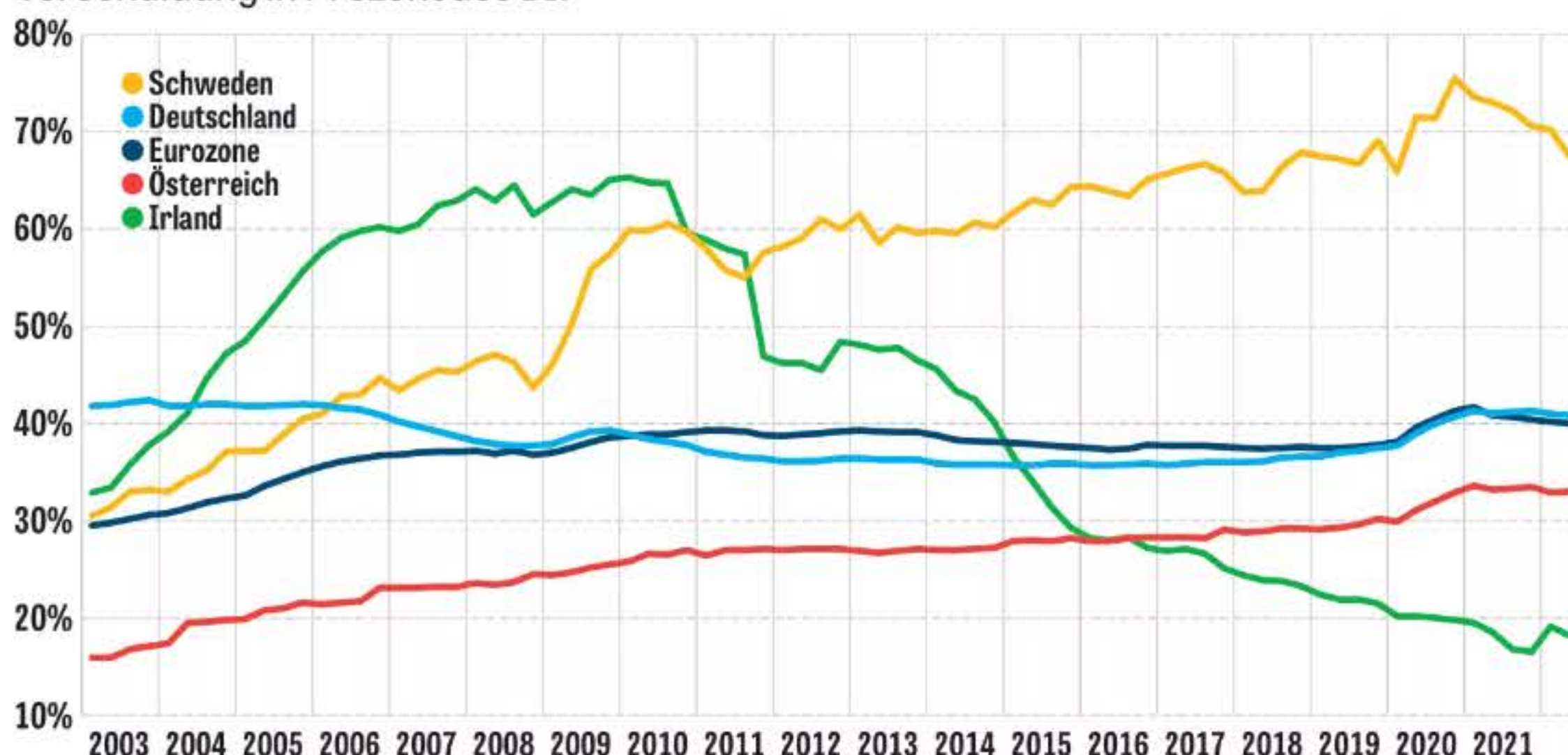
Unter Druck könnten jene Haushalte geraten, die erst in den letzten Jahren zu Höchstpreisen mit variabler Finanzierung gekauft haben. Je länger



Die Fertigstellung neuer Wohnungen wird heuer und in den nächsten Jahren rückläufig sein. Das sinkende Angebot stabilisiert die Preise bestehender Wohnungen.

Wie stark sind Haushalte mit Immobilienkrediten verschuldet?

Verschuldung in Prozent des BIP



Grafik: GEWINN; Quelle: Raiffeisen Research

Auch in Österreich stieg die Verschuldung, um sich eine Immobilie zu kaufen. Im Unterschied zu Irland beim Platzen der Immobilienblase 2008 oder aktuell Schweden ist die Verschuldung aber noch nicht bedenklich.

der Kauf zurückliegt, desto weniger treffen einen die Zinsanstiege. Erst bei einem Kaufdatum ab 2017 liegt die monatliche Kreditbelastung nun wieder höher als zum Zeitpunkt des Kaufs. Das zeigt ein Beispiel, das von Raiffeisen Research für ein durchschnittliches Einfamilienhaus berechnet wurde.

Welche Rolle spielen die Inflation und die steigenden Mieten?

Einerseits wächst mit Fortdauer der hohen Inflation der Druck auf alle, die viel Geld am Sparguthaben haben, es zu veranlagen. Hier gehören Immobilien trad

Weil die Mieten an die Inflation gekoppelt sind, sorgt das andererseits auch für kräftig steigende Mieterlöse. Steigen die Mieten, erhöht sich auch die Rendite. Wenn gleichzeitig die Kaufpreise nicht steigen oder sogar leicht zurückgehen, wird der Kauf für Anleger wieder interessanter. Außerdem wird eine höhere Nachfrage nach Mietwohnungen erwartet, wenn sich weniger Menschen Eigentum leisten können.

Umstritten ist, ob sich die Inflation in vollem Ausmaß an die Mieter weitergeben lässt. IFA-Finanzchef Meidlinger macht sich keine Sorgen:



Wolfgang Fessl, Reinberg & Partner Immobilienbewertung: „Ein großer Teil der Immobilien trägt noch ein altes Preis-pickerl.“



Markus Bauer, Sieben Dörfer Immobilien: „Hochpreisige Wohnungen haben sich zuletzt gut verkauft. Vermögende Menschen investieren jetzt wegen der Inflation.“



Christian Feldbacher, Sold: „Man bekommt sanierungsbedürftige Wohnungen in Wien außerhalb des Gürtels wieder unter 3.000 Euro pro Quadratmeter.“

„Die Lohnabschlüsse und die staatlichen Maßnahmen bringen einen Ausgleich zur Inflation. Das allgemeine Lohn- und Preisniveau steigt, daher werden sich auch die Mieten entsprechend dem Verbraucherpreisindex entwickeln.“

Investor Zödi ist skeptischer: „Meiner Meinung nach gibt es in Wien über der Donau oder in Graz ein Überangebot an Mietwohnungen. Das sieht man auch an den vielen Inseraten, wo mit zwei Monaten mietfrei geworben wird. Bei guten Wohnungen in guten Gegenden wird man die Inflation weitergeben können. Bei der 60er-Jahre-Wohnung mit hohen Energiekosten und ohne Balkon wäre ich vorsichtig. Das Risiko ist groß, dass der Mieter auszieht und sich eine neue energiesparende Wohnung sucht. Da sollte man vorher schon einen Kompromiss finden, denn jeder Mieterwechsel ist mit Kosten verbunden.“

Was spricht dafür, dass die Preise langfristig weiter steigen?

„Wir erwarten in der zweiten Hälfte 2024 Zinssenkungen. Und auch dann werden wir nicht mehr auf das Niveau von vor einem Jahr zurückkehren. Das heißt für den Immobilienmarkt, dass die Zinsentwicklung kein Preistreiber mehr sein wird“, analysiert Reith. Aber: An den Argumenten für langfristig steigende Immobilienpreise hat sich nichts geändert, auch wenn die nächsten Jahre unruhiger werden. „Österreich wächst weiter, gleichzeitig sinkt das Angebot, weil die Fertigstellung von neuen Wohnungen klar zurückgeht. Das spricht gegen einen länger anhaltenden markanten Preisrückgang“, so Reith, der einen Vergleich bemüht: „Die Party ist vorbei, aber der Kater bleibt aus.“

Kanada bis Australien: Wo die Preise fallen

Die niedrigen Zinsen haben die Immobilienpreise rund um den Erdball stark nach oben getrieben. Welchen Einfluss fallende Zinsen haben, lässt sich nun in jenen Ländern beobachten, die mit den Erhöhungen bereits um einige Monate früher begonnen haben. So steigen die Leitzinsen in Neuseeland schon seit Herbst 2021, in Kanada startete die Notenbank die Kehrtwende im März 2022 und in Australien im Mai. Die Metropolen in diesen drei Ländern gehören im „Global Residential Cities Index“ des internationalen Maklers Knight Frank zu den größten Verlierern. Von den Preishochs 2022 ging es innerhalb desselben Jahres in der neuseeländischen Hauptstadt Wellington um 13 Prozent nach unten, Toronto verlor elf Prozent, Sydney sieben Prozent. Die Prognosen sehen für ganz Australien Preisrückgänge bei Häusern zwischen 13 und 28 Prozent bis 2023. Auch in den USA häufen sich die Berichte über

schwächelnde Immobilienmärkte. Hier steigen die Zinsen seit März. Am stärksten gaben die Preise seit dem Höhepunkt 2022 in San Francisco (minus acht Prozent) und Seattle (minus sieben Prozent) nach.

Allerdings wäre es zu einfach, alle Preisentwicklungen mit steigenden oder fallenden Zinsen zu erklären. Die Immobilienmärkte werden von deutlich mehr Faktoren beeinflusst. Das zeigt sich daran, dass es auch in Australien oder den USA Metropolen gibt, die sich weiterhin stark verteuerten. So stiegen die Preise in Miami in Florida binnen zwölf Monaten (Stand Herbst 2022) um fast 29 Prozent, stärker als in allen anderen westlichen Großstädten.

Auch in europäischen Ländern entweicht bereits Dampf aus überhitzten Märkten. So sieht Knight Frank in Schweden Preisrückgänge von 14 Prozent, wieder gemessen ab dem Höhepunkt 2022. Das passt zur Grafik auf der gegenüberliegenden Seite. Die Immobilienverschuldung ist in Schweden besonders hoch.



Skyline von Toronto: In der kanadischen Metropole fielen die Preise vom Höhepunkt Anfang 2022 um elf Prozent. Der Leitzins liegt in Kanada schon bei über vier Prozent.