



Isabella Reinberg ist geschäftsführende Gesellschafterin der Reinberg & Partner Immobilienberatung GmbH, allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Sachverständige und akademische Mediatorin.

AUF EINEN BLICK

Empfehlenswerte Investmentstrategie für 2021

Streuung der geldwerten Mittel auf mehrere Märkte, nicht nur auf den Immobilienmarkt bzw. auch auf die Assetklasse Landwirtschaft.

Investoren-Strategien nach Corona

Käufer kaufen mit Eigenkapital ohne Rücksicht auf die Rendite. „Mobiles“ Geld wird veranlagt.

Die aktuellen Chancen für den gesamten Immobilienmarkt

Durch die Krise steigt u. a. die Nachfrage für Immobilien, die vorher weniger Interesse erfahren haben (z. B. Peripherie). Auch forstwirtschaftliche Liegenschaften erfahren ein höheres Interesse und Transaktionen erfolgen von „neuen“ Kaufinteressenten, daraus lässt sich ein Interesse am langfristigen Anlegen von Geld ableiten.

Zum Unternehmen

Unter Reinberg & Partner führt ein Team von Spezialisten für öffentliche Einrichtungen, für private und gewerbliche Auftraggeber Immobilienbewertungen durch.

Logistik bekommt eine höhere Bedeutung

Immobilienbewertung. Reinberg & Partner beobachtet einige Veränderungen auf dem Immobilienmarkt in Zeiten der Corona-Krise.

Wie hat sich die Corona-Krise speziell auf den Wiener Immobilienmarkt ausgewirkt?

Isabella Reinberg: Im letzten Jahr hat sich eine wesentliche Preissteigerung in der Assetklasse Wohnen abgebildet, dabei gewinnen die Freiflächen immer mehr an Bedeutung. Preise von Wohnungen sind teilweise in einer „verrückten“ Preisebene angekommen. Die in letzten Jahren in einer Vielzahl gebauten Micro-Wohnungen verlieren an Bedeutung. Wohnungen werden wieder zusammengelegt, um größere Einheiten zu schaffen. Bodenwerte für Baugrundstücke „Wohnen“ sind eklatant gestiegen und werden weiterhin den Trend folgen.

Welche Faktoren werden wichtiger?

Die Nachfrage von Einfamilienhäusern ist stark gestiegen, im Speckgürtel von Städten sowie in der Peripherie. Infrastruktur spielt zwar eine wichtige Rolle, doch was nutzt die beste Infrastruktur, wenn man sie nicht nutzen kann (Lock-down). Stattdessen wird wichtiger, dass man von der Logistik her gut erreichbar ist und nahe Möglichkeiten zur Verfügung hat (zB. Postboxen). Logistik bekommt daher eine höhere Bedeutung und ihre Lösungen gewinnen ebenso an Nachfrage im Immobilienbereich.

Welche Erwartungen haben Sie vom gegenwärtig schwächelnden Büromarkt?

Der Bürobereich wird sich umstellen müssen. Derzeit sind viele Flächen am Markt, die Nachfrage vergleichsweise gering, ergo werden sich die Mietpreise anpassen und vermietenweise werden Incentives gefragter sein als je zuvor. Großraumbüros werden nicht mehr in der Form gefragt sein, wie sich die Entwicklung in den letzten Jahren bewegt hat. Co-Working wird sich weiter entwickeln und etablieren.

Wie sollte der Hotelbereich in der gegenwärtigen Situation reagieren?

Der Hotelmarkt wird noch ein paar Jahre durchhängen. Die Umstände durch Corona machen es erforderlich, Hotelkonzepte neu zu überdenken, um auf Trends reagieren zu können. Die Entwicklungen von Hotels laufen trotzdem, wenn auch zeitlich gehemmt. Zudem wird mit einer geringeren Auslastung gerechnet. Neue Hotels haben in der Regel eine drei- bis vierjährige Anlaufphase, bevor sich ein Hotel am Markt etablieren kann. Für Projekte, die erst in den kommenden Jahren eröffnen, wird sich die Auswirkung auf die Wertigkeit der Immobilie geringfügiger bemerkbar machen als für bereits bestehende Hotels. Ein Umdenken hinsichtlich Umnutzung könnte angestrebt werden. Durch den Umsatzverlust und den hohen Verschuldungsgrad der Hotellerie wird es auch zu einer Marktbereinigung kommen.