



medianet: Ein mögliches weiteres Problem ist die mangelnde Anzahl am Markt verfügbarer Immobilien ...

Muzicant: Das ist allgemein richtig, für Colliers jedoch sogar ein bedeutender Vorteil. Wir agieren als Spezialisten und eben nicht mit 08/15-Objekten.

Der Erfolg gibt uns recht: Wir haben 2017 sehr erfolgreich verkauft, u.a. das in Bezug auf den m²-Preis teuerste Geschäftslokal, das bisher in Österreich veräußert wurde, dazu etliche Gewerbeobjekte und Hotels.

Im Büromarkt übersteigt die Nachfrage der Investoren in Österreich aktuell das Angebot, es wird zu wenig „neu produziert“; es existieren aber andererseits einige Liegenschaften, die teilweise repositioniert wurden und auf den Markt kommen. Da sind sehr interessante Objekte dabei.

Zum Beispiel werden wir in den nächsten sechs bis neun

dann in ein paar Jahren Kopfweh bekommen. Die wollen entweder einen Neubau oder ein Gebäude, das zumindest vom technischen Standard und von der Bauqualität einem Neubau entspricht. Das MGC ist dafür ein herausragendes Beispiel und das kommt auch gut bei Investoren an. Der Marktpreis für gut vermietete Bürohäuser liegt aktuell ca. bei 3,75 bis 4,50 % Rendite, das MGC gibt's um rd. 5,70 %.

Das liegt sowohl am Volumen wie eben auch am Einkaufspreis, weil es nicht als „Neubau“ gegolten hat – obwohl ca. ein Drittel der Gesamtfläche als Neubau dazugekommen ist und vor das „alte“ Gebäude gesetzt wurde.

Resümee: Wenn das Volumen und der technische Standard passen, empfiehlt sich durchaus auch ein älteres Bestandsobjekt, das beinahe vollvermietet ist – und um ca. 25 Prozent preiswerter gekauft werden kann als ein Vergleichsobjekt.



© Colliers

”

Auch in den nächsten Jahren wird Colliers International in Österreich mit einem gestärkten Team kräftige Signale setzen.

Georg Muzicant
Colliers Österreich

“

Monaten das MGC St. Marx verkaufen, das ist ein ziemlicher „Brocken“, da reden wir von einem dreistelligen Millionen-Euro-Volumen. Ein tolles Produkt, das Objekt wurde komplett generalsaniert und aus- bzw. neu gebaut. Jetzt ist es zu 95 Prozent vermietet und natürlich entsprechend verkaufbar.

Belina: Gerade bei diesem Objekt hat sich auch in Sachen Energieeffizienz wahnsinnig viel getan.

Investoren möchten heute nicht ältere Objekte kaufen und

len, da aktuell einige spannende Projekte schon am Markt sind bzw. noch kommen werden. Das sind insgesamt durchaus gute Signale für eine positive Entwicklung unserer Branche.

Wobei man generell sagen muss, dass wir uns in Österreich im internationalen Vergleich nach wie vor in einer komfortablen Situation befinden, es gab keine Immobilienblasen im Markt, sondern eine konstante, positive Entwicklung in den letzten Jahren.

medianet: Ist es richtig, dass jetzt vor allem Private und Family Offices durchaus bereit sind, Immobilien zu kaufen, ohne allzu sehr auf die Preise zu achten?

Belina: Das sehe ich nicht so, eher das Gegenteil ist der Fall.

Die Renditen sind in Österreich zwar so wie überall schärfer geworden; mittlerweile komplett weggefallen sind aus unserer Sicht aber jene Käufer, die Trophy-Immobilien ohne Rendite, ohne Phantasie bzw. ohne entsprechendes Potenzial ankaufen, „nur“ um sie zu besitzen. Früher gab es das teilweise schon, zum Beispiel bei manchen russischen Käufern.

BIG DEALS

EHL mit zwei Top-Mandaten

WIEN. Eines der attraktivsten Zinshausportfolios, die heuer noch auf den Markt kommen, wird ab sofort von EHL Immobilien offeriert.

Zum Verkauf gelangen drei Gründerzeitobjekte in Toplagen dreier Nobelbezirke. Insgesamt verfügen die Zinshäuser in der Graf-Starhemberg-Gasse (4. Bez.), der Hietzinger Hauptstraße (13. Bez.) und der Gymnasiumstraße (18. Bez.) aktuell über eine Nutzfläche von ca. 3.300 m², ein Ausbau um weitere 500 m² ist möglich.

Drei Viertel der Nutzfläche entfallen auf Wohnen, ein Viertel auf Einzelhandel und Büros.

Top-Vermietung

Darüber hinaus hat EHL die thyssenkrupp Aufzüge GmbH von der Marktevaluierung bis zum Mietvertrag für ein hochwertig saniertes Bestandsobjekt als neues Österreich-Headquarter beraten.

Es handelt sich dabei um eine Büro/Lager-Kombination in der Zetschegasse in Wien-Liesing. (p/j)



© EHL

EHL-Chef Michael Ehlmaier

„Der thyssenkrupp-Deal zeigt, dass hochwertig sanierte Büroobjekte auch im Zweit- oder Drittbezug konkurrenzfähig bleiben.“

medianet: Letzte Frage: Wie sieht Colliers den Asien-Markt?

Muzicant: Wir können bestätigen, dass immer mehr asiatisches Kapital nach Österreich kommt. Grundsätzlich schätzen die Asiaten die Lebensqualität, die Sicherheit, die verlässlichen Strukturen, die Sauberkeit, etc. – lauter Goodies, die wir in Wien im Übermaß anbieten können.

Es drängen auch nach wie vor Hotelinvestoren aus Asien auf den Markt – da haben wir sicher noch nicht das Ende der vielzierten Fahnenstange erreicht!