

EINE NEUE VEREINIGUNG Projektentwickler formieren sich

WIEN. Verantwortlich für mehr als zehn Prozent des BIP und mehr als 20.000 Mitarbeiter (Bau- und Baunebengewerbe nicht inkludiert), haben sich kürzlich rund zwei Dutzend der führenden Branchenunternehmen in einer konstituierenden Sitzung zur Gründung der VÖPE – Vereinigung Österreichischer Projektentwickler formiert.

Die aktuellen Mitglieder
3SI Immogroup, 6B47 Real Investors, allora, ARE Austrian Real Estate, Bau&Boden Immobilien, C&P-Immobilien, Consulting Company, Eyemaxx, Go Asset, Immofinanz, Investor United Benefits, J&P Immobilienmakler, planquadr.at, Property Invest Holding, Riedergarten Immobilien, Soravia IFA, Süba, Technopark-Raaba Projektentwicklung, Trival Management, UBM, value one, Venta Consulting, Winegg Realitäten sowie WK Development.

Weitere Entwickler haben ihr Interesse an einer Mitgliedschaft bekundet. (pj)



Die VÖPE-Führungsriege
Finanzvorstand G. Beck, P. Ulm (Vizepräs.), E. Soravia (Präsident), H.-P. Weiss (Vizepräs., v.l.).

Richtig sanieren

Investitionen in Heizung, Badezimmer, Fenster und Türen sowie Rollläden lohnen sich – hochwertige Möbel weniger.



© 3SI Immogroup

Welche Sanierungsmaßnahmen kommen bei potenziellen Immobilienkäufern besonders gut an?

WIEN. Wer jemals eine in die Jahre gekommene Immobilie verkaufen wollte, kennt die Überlegungen: Soll man noch Geld in Sanierung bzw. Umbauten investieren – oder verkaufen, wie es ist? Was lohnt sich? Und wofür sind zukünftige Käufer tatsächlich bereit, Geld auszugeben?

Diesen Fragen ist Raiffeisen Immobilien Österreich nachgegangen – rund 400 Personen aus ganz Österreich wurden befragt, für welche Ausstattungsmerkmale eines Hauses oder einer Wohnung sie bereit wären, beim Kauf mehr Geld zu bezahlen.

Auf Platz eins des Ausstattungs-Rankings landete mit 56% der Antworten Terrasse oder Balkon, gefolgt von effizienter Heizung (51%), neuwertiger Badezimmerausstattung (49%) und neuen Fenster bzw. Türen (49%).

Rollläden oder Jalousien (47%) sowie neuwertige Einbauküche

inkl. Geräte (45%) folgen dahinter. Im Mittelfeld finden sich die Garage mit 43%, Klimaanlage mit 42% und eine energieeffiziente Fassade mit 40% der Nennungen. Für Pool oder Schwimmteich vor der Haustür würden 35% tiefer in die Tasche greifen, für einen hochwertigen Parkettboden 32%.

Das lohnt sich weniger

Hingegen sind Barrierefreiheit (23%) sowie intelligente Haustechnik (19%) nur mehr Minderheitenprogramme, und lediglich 14% der potenziellen Käufer wären bereit, für hochwertige Möbel mehr Geld auszugeben.

Somit lassen sich die Umfrageergebnisse auch als Wertindikator lesen: Immobilien mit Freiflächen, effizienter Heizanlage, neuwertigem Bad sowie Fenster und Türen erzielen einen besseren Preis als Immobilien gleichen Alters und vergleichbarer

Lage, die nicht über diese Ausstattung verfügen.

Peter Weinberger, Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich, rät allen Verkäufern gebrauchter Immobilien daher zu einer nüchternen Kosten-Nutzen-Abwägung: „Der nachträgliche Einbau von Balkon oder Terrasse wird in den meisten Fällen nur mit großem Aufwand möglich sein. Hingegen lohnt es oft, Heizung, Badezimmer sowie Fenster und Türen vor dem Verkauf zu sanieren bzw. zu erneuern – das erhöht die Chancen auf einen besseren Verkaufserlös.“

Im Zweifelsfall sollte man jedenfalls Experten zu Rate ziehen: Der Immobilienmakler kann Auskunft über den zu erwartenden Verkaufspreis geben, und über die Kosten für Sanierung und Umbau informieren z.B. Baumeister oder die jeweiligen Handwerksbetriebe. (pj)