

Schoellerbank Analysebrief

Ausgabe Nr. 325, Oktober 2017

Presseinformation

Wien/Salzburg, 3. Oktober 2017

Wir behandeln folgendes Thema:

Wohnung zu vermieten! Investieren in die perfekte Mietwohnung

- **Die Nachfrage nach Immobilieninvestments zur weiteren Vermietung ist ungebrochen hoch, doch nicht jede Wohnung kann sinnvoll vermarktet werden**
- **Perspektivenwechsel: Die Mieterbrille hilft Investoren bei der Identifizierung der idealen Mietwohnung**
- **In den letzten Jahrzehnten haben sich das Wohnverhalten und die Familiensituationen stark verändert**
- **Bei der Wohnungsgröße gilt: Weniger ist häufig mehr! Kleinere Wohneinheiten und Mikrowohnungen liegen im Trend**
- **Die Leistbarkeit kleinerer Wohnungen ist bei der Vermarktung oft sogar noch etwas wichtiger als die perfekte Lage**
- **Je kleiner die Wohnung, desto größer die Renditechancen**

Immobilien spielen für eine breite Diversifikation der Vermögensstruktur und zur Generierung zusätzlicher Einkünfte eine wichtige Rolle. Vor dem Hintergrund des bereits lang andauernden Niedrigzinsumfelds und den daraus resultierenden geringen Erträgen auf Spareinlagen, interessieren sich immer mehr Anleger für fremdgenutzte Immobilien. Auch wenn eine Wohnung von den Eltern oder Großeltern geschenkt oder vererbt wird, stellt sich die Frage, was damit passieren soll. Und nicht selten fällt die Entscheidung zugunsten der Vermietung aus.

Aus Mieterperspektive denken

Häufig stellen sich Investoren auf der Suche nach der passenden Mietwohnung folgende Fragen:

- **Gefallen mir die Lage und das Umfeld der Wohnung?**
- **Können meine Kinder diese Wohnung während des Studiums nutzen?**
- **Kann ich mir vorstellen, irgendwann einmal selbst in der vermieteten Wohnung zu leben?**

Doch bei der Kaufentscheidung einer Wohnung zur Fremdnutzung sollte von diesen Überlegungen Abstand genommen und stattdessen aus der Perspektive der Vermietbarkeit entschieden werden.

Die Fragen, auf die es die passenden Antworten zu suchen gilt, lauten wie folgt:

- In welcher Lage sind die höchste Nachfrage und somit der geringste Leerstand zu erwarten?
- Ist die Lage auch noch in zehn oder zwanzig Jahren attraktiv?
- Wie müssen die Eckdaten der Wohnung aussehen, damit sie am Markt Anklang findet?
- Bei welcher Immobilie kann ich den besten Ertrag erzielen?

Der Markt an Mietwohnung strotzt vor Angeboten und unzählige Inserate finden sich auf den diversen Immobilienplattformen. Jeder Eigentümer möchte seine Wohnung so schnell wie möglich und zu den besten Konditionen vermieten, doch nicht jede dieser Wohnungen ist „marktfähig“. Soll zum Beispiel eine geerbte oder geschenkte Wohnung vermietet werden, so ist diese meist auf die Anforderungen der Vorbesitzer abgestimmt und entspricht häufig nicht mehr den aktuellen Wohnbedürfnissen (z. B. helle und großzügige Wohnräume). In diesem Fall ist zu überlegen, ob ein Verkauf und eine anschließende Neuinvestition nicht ertragreicher sind. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist die passende Vermögensstruktur und Liquiditätssituation.

Neue Lebensumstände, neues Wohnen

In den letzten Jahrzehnten haben sich das Wohnverhalten und die Familiensituationen stark verändert. Die Flexibilität durch kleinere Wohneinheiten spielt eine viel größere Rolle als noch vor ein paar Jahren. Oft kommen nach dem ersten eigenen Auto die eigenen vier Wände. Beim Umzug in die erste Wohnung ist die Leistbarkeit von großer Bedeutung. Da für den Kauf einer Wohnung kaum Kapital angespart werden konnte und eine Finanzierung zu teuer ist, fällt die Entscheidung meist auf eine Mietwohnung. Neben den Kosten sind insbesondere die gute Lage und die funktionelle Ausstattung für die Marktauglichkeit entscheidend. Auf diese Kriterien wird bei Neubauten bereits größtenteils geachtet.

Wohnungsgröße: Weniger ist häufig mehr!

Die ideale marktfähige Mietwohnung besteht aus zwei Zimmern und ist nicht größer als rund 60 m². Auch Mikrowohnungen, die eine Wohnfläche von maximal 30 m² bis 35 m² haben, liegen im Trend. Hier spielen sich Wohnen, Schlafen und Essen in einem Raum ab und nur Badezimmer und Toilette sind getrennt. Durch kluge Raumteiler und „versenkbare Betten“ kann auch hier ein großzügiges Wohngefühl vermittelt werden. Neben jungen Erwachsenen, Singles oder Studenten, interessieren sich auch Pendler für kleine Wohnungen.

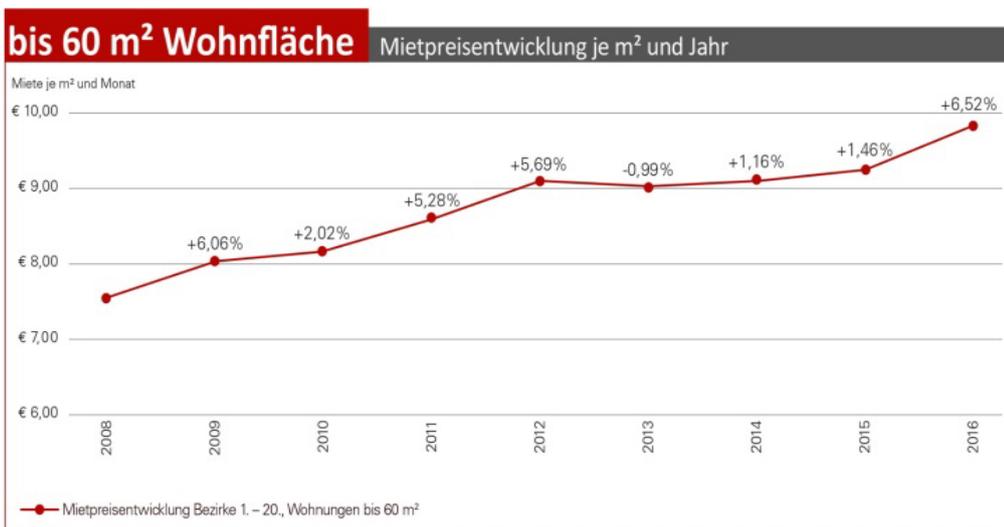
Kleine Zielgruppe, kleine Rendite

Grundsätzlich ist das Ziel jedes Vermieters ein möglichst geringer Leerstand. Und dieser wird am verlässlichsten durch Wohnungen in einer gefragten Größe und einer guten Lage erreicht. Diesem Anspruch versuchen auch die Bauträger bei Neubauten und Sanierungen gerecht zu werden. So werden beispielsweise nur mehr sehr wenige Fünf-Zimmer-Wohnungen gebaut. Noch vor ein paar Jahren, wurden bei den Dachboden ausbauten große Penthäuser bevorzugt. Heute entstehen daraus meist zwei bis drei kleinere, leichter vermietbare Einheiten.

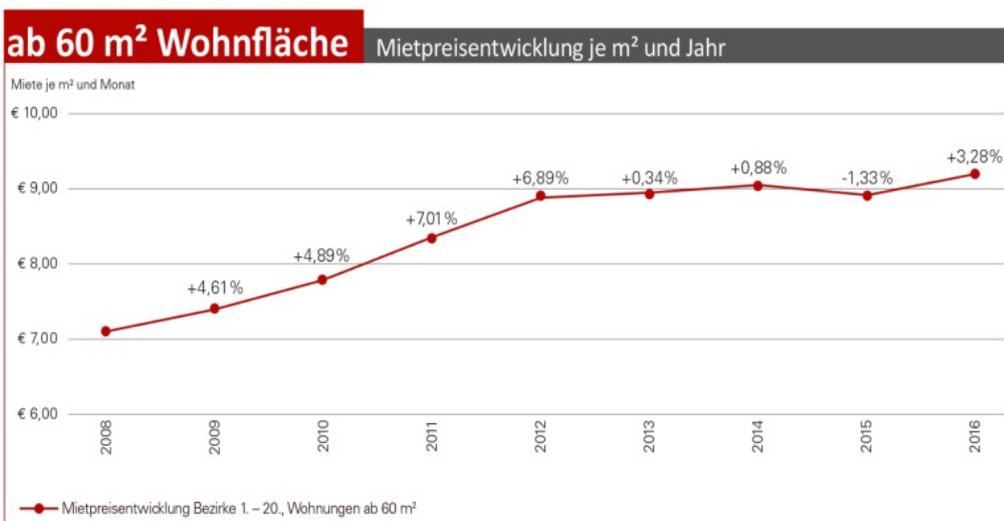
Sicherlich sind auch Mieter für eine Wohnung mit 300 m² und einer Miete von mehreren Tausend Euro zu finden, aber der potenzielle Mieterkreis ist naturgemäß entsprechend klein und die Suche komplizierter. Meist handelt es sich bei der Mieterzielgruppe um Geschäftsführer oder Diplomaten, die nur für eine

begrenzte Zeit ihre Zelte in Österreich aufgeschlagen haben. Danach beginnt die schwierige Mietersuche von neuem und der Leerstand kann mehrere Monate dauern.

Bei großen Wohnungen ist meist eine geringere Rendite zu erzielen. Auch wenn große Wohnungen durchgehend vermietet wären, so ist selbst in guten Lagen die Miete ab einem gewissen Preisniveau gedeckelt. Um eine gleich hohe Rendite zu erzielen wie bei kleineren Wohnungen, müsste – aufgrund der hohen Anschaffungskosten – eine Miete lukriert werden, die deutlich über den marktüblichen Werten liegt. Wie die Mietpreisentwicklung der Wiener Bezirke 1. bis 20. seit 2008 beispielhaft zeigt, spiegeln sich diese Entwicklungen auch in den Mieten wider (siehe unten stehende Grafiken). Demnach liegen die Mietpreise in absoluten Zahlen pro m² für Wohnflächen unter 60 m² etwas über den Mietpreisen für größere Wohnungen. Noch deutlicher wird die höhere Nachfrage bzw. Profitabilität, wenn die prozentuelle Entwicklung der Mietpreise betrachtet wird. Hier ist seit 2014 bei kleineren Wohnungen ein starker Aufwärtstrend zu erkennen. Die Mietpreise bei größeren Wohnungen stagnierten hingegen sogar teilweise.



Quelle: Rustler Immobilienreuhand GmbH



Quelle: Rustler Immobilienreuhand GmbH

Weitere Kriterien für die ideale Mietwohnung

In den großen Städten bzw. in Ballungsräumen, kommen für junge Erwachsene – zusätzlich zur Leistbarkeit und funktionellen Ausstattung – die Nähe zu öffentlichen Verkehrsmitteln, zum Zentrum und zu hippen Märkten sowie zur Universität als wesentliche Kriterien hinzu.

Eine funktionelle Ausstattung umfasst Bad und Küche. Doch Luxusarmaturen im Bad, ein teurer Parkettboden oder eine Designerküche sind nicht angebracht. Diese hochpreisige Einrichtung kann nur in den seltensten Fällen bei der Miete berücksichtigt werden. Dennoch ist auf funktionale und qualitativ ansprechende Ausstattung zu achten. Helle und wenig verwinkelte Räume inkl. ausreichend Stauraum sind ebenfalls gut zu vermarkten. Bei einer guten Planung von Neubauten werden bereits Standardmaße der Möbelindustrie berücksichtigt. Auch Anschlüsse für eine Waschmaschine im Badezimmer oder Abstellraum sind gerne gesehen – Wäschewaschen in den eigenen Räumlichkeiten wird gegenüber der allgemein zugänglichen Waschküche oder dem Waschsalon bevorzugt.

Ein Balkon ist zwar bei den meisten Neubauten vorgesehen und auch erwünscht, aber oft wird dieser dann nicht mit der erwarteten Regelmäßigkeit genutzt.

Bei Neubauprojekten ist zu beobachten, dass die oberen Stockwerke zwar als erstes an Investoren verkauft werden, aber die Wohnungen in den unteren Etagen am schnellsten vermietet sind. Hier wird ersichtlich, dass das Abwägen von Leistbarkeit und dem vermeintlichen Luxus in oberen Etagen durch mehr Helligkeit, weniger Lärm u. a. eine große Bedeutung hat.

Fazit:

Für eine ertragreiche Wohnungsvermietung sind die wichtigsten Kriterien eine leistbare Miete, Lage, Größe, Raumgestaltung und eine funktionelle Ausstattung. Die Leistbarkeit ist dabei oft sogar wichtiger als die perfekte Lage. Für eine gute Rendite gilt bei der Wohnungsgröße: Weniger ist häufig mehr! Investoren sollten dabei immer die aktuellen Immobilientrends im Auge behalten, um keine Wohnung zu erwerben, die am Markt vorbei geplant wurde. Auch größere Wohnungen können erfolgreich vermietet werden, aber der potenzielle Mieterkreis ist naturgemäß entsprechend klein und die Suche komplizierter. Hier übernehmen die Lage und die Nachfrage die entscheidende Rolle bei der Vermarktung.

Autor:

Mag. Werner Obenaus, CIIA, CFP
Wealth Advisory, Schoellerbank AG
Tel. +43/1/53417-1596

Rückfragen bitte auch an:

Marcus Hirschvogel, BA
Pressesprecher
Schoellerbank AG
Tel. +43/1/534 71-2950
1010 Wien, Rengasse 3
marcus.hirschvogel@schoellerbank.at

Die Schoellerbank, gegründet 1833, ist eine der führenden Privatbanken Österreichs, die als Spezialist für anspruchsvolle Vermögensanlage gilt. Sie konzentriert sich auf die Kernkompetenzen Vermögensanlageberatung, Vermögensverwaltung und Vorsorgemanagement. Ihre Anlagephilosophie definiert sich über das Motto „Investieren statt Spekulieren“. Die Schoellerbank ist mit 10 Standorten und 379 Mitarbeitern die einzige österreichweit vertretene Privatbank. Sie verwaltet für private und institutionelle Anleger ein Vermögen von mehr als 11 Milliarden Euro. Die Schoellerbank ist eine 100%ige Tochter der UniCredit Bank Austria.
Mehr Informationen unter: www.schoellerbank.at

Diesen Text sowie weitere Presseinformationen finden Sie im Internet auf unserer [Presseseite](#)

Hinweis:

Diese Information ist eine **Marketingmitteilung**, keine Finanzanalyse, keine Anlageempfehlung und keine Anlageberatung. Sie enthalten weder ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder eine Nebendienstleistung, noch eine Aufforderung, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder eine Nebendienstleistung abzugeben. Diese Marketingmitteilung wurde nicht unter Einhaltung der Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt auch nicht dem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen.

Marketingmitteilungen können eine Anlageberatung nicht ersetzen. Ausschließlich bei Anlageberatungen kann die Schoellerbank die persönlichen Verhältnisse des Kunden (Anlageziele, Erfahrungen und Kenntnisse, Risikoneigung und finanzielle Verhältnisse) berücksichtigen, sowie eine umfassende und kundenspezifische Eignungsprüfung durchführen.

Die Zahlenangaben beziehen sich auf die Vergangenheit. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Unter Umständen kann es bis zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals kommen. Die Interessentin bzw. der Interessent sollte sich hinsichtlich der konkreten steuerlichen Auswirkungen des Investments von einem Steuerberater beraten lassen.

Haftungsbeschränkung:

Alle Informationen beruhen auf verlässlichen Quellen und sorgfältigen Analysen, die jederzeit einer Änderung unterliegen können. Die Schoellerbank ist zu einer Aktualisierung dieser Informationen nicht verpflichtet.

Die Haftung der Schoellerbank für leichte Fahrlässigkeit im Zusammenhang mit der Quellenrecherche und Analyse und den darauf beruhenden Informationen wird ausgeschlossen.