

# Erster Wiener Zinshaus-Marktbericht

Eine flächendeckende Studie über  
das Wiener Gründerzeithaus.





# Inhalt

<b>01</b>	<b>GESCHICHTE DES ZINSHAUSES</b>	<b>2</b>
<b>02</b>	<b>GASTBEITRAG</b>	<b>8</b>
<b>03</b>	<b>GESPRÄCH</b>	<b>12</b>
<b>04</b>	<b>BESTANDSANALYSE</b>	<b>20</b>
4.1	BESTAND	21
<b>05</b>	<b>TRANSAKTIONEN, PREISE UND RENDITEN</b>	<b>22</b>
5.1	TRANSAKTIONEN	24
5.2	TRANSAKTIONEN IM DETAIL	26
5.3	KÄUFER UND VERKÄUFER	28
5.4	PREISE UND RENDITEN	30
5.5	GRUNDBUCHSANTEILE UND PREISKATEGORIEN	36
5.6	AUSBLICK	38
<b>06</b>	<b>ANSPRECHPARTNER</b>	<b>40</b>
	<b>IMPRESSUM</b>	<b>44</b>

## Sehr geehrte Damen und Herren!

Die **Wiener Gründerzeit-Zinshäuser** haben im Vorjahr allen Corona-bedingten Einschränkungen und ökonomischen Einbrüchen Stand gehalten und sich am heimischen Immobilienmarkt als „Fels in der Brandung“ erwiesen. Die Nachfrage nach Zinshäusern war - trotz vergleichsweise niedriger Renditen - aufgrund ihrer substanziellen Wertbeständigkeit und Sicherheit ungebrochen hoch. Insgesamt fanden nach unseren Recherchen in ganz Wien 507 Transaktionen statt. Gegenüber dem Vergleichszeitraum im Jahr 2019 bedeutet dies einen leichten Rückgang der Transaktionen von 2 %. Deutlicher zurückgegangen ist das Transaktionsvolumen, das allerdings trotzdem auch 2020 die Milliardengrenze knacken konnte, wie wir für unseren aktuellen Zinshaus-Marktbericht erhoben haben:

- In Hinblick auf die einzelnen Bezirke beobachten unseren Research-Experten vor allem im 6. und 16. Bezirk interessante Entwicklungen: Hier wurden mit € 80 Mio. im 6. und € 83 Mio. im 16. Bezirk um rund 20 % mehr als im Vorjahreszeitraum umgesetzt. Bei der Transaktionsanzahl verzeichnen der 15. und 18. Bezirk mit +93 % bzw. +81 % die stärksten Zuwächse.
- Der starke Rückgang an angebotenen Wiener Gründerzeit-Zinshäusern und die gleichzeitig starke Nachfrage führten dazu, dass die Mindestpreise in einzelnen Bezirken deutlich zulegten. Den größten Zuwachs haben wir dabei im 18. und 19. Bezirk verzeichnet: Hier stiegen die Mindestpreise um 12 % an. Ebenfalls stark gestiegen sind die Einstiegspreise in den Bezirken 9., 13., und 20. - und zwar zwischen 9 % und 11 %. Bei den Maximalpreisen hingegen konnte in ganz Wien eine durchschnittliche Veränderung von +2 % beobachtet werden. Besonders ausgeprägt war der Zuwachs bei den Maximalpreisen mit immerhin 12 % im 16. Bezirk. Und dieser Trend hält an: Besonders in den Regionen außerhalb des Gürtels haben die Preise seit Herbst 2020 - vor allem bei den Einstiegspreisen - deutlich zugelegt.
- Generell ist nur mehr in den Bezirken 10., 11., 21., 22. und 23. eine Rendite von über 3 % erzielbar. Alle anderen Bezirke weisen mittlerweile eine Rendite von weniger als 3 % auf.
- Privatpersonen haben im Jahr 2020 deutlich mehr eingekauft als in den Jahren zuvor. Sie waren mit rund 35 % an den Käufen und knapp 42 % an den Verkäufen deutlich stärker vertreten (+17 %-Punkte bei den Käufen, -7 %-Punkte bei den Verkäufen).
- Wiens Gründerzeit-Zinshäuser sind zwar ein heiß begehrtes Gut, doch ihre Zahl sinkt - bedingt durch Umwandlung in Wohnungseigentum und Nutzungsänderungen, aber auch durch Abbruch - stetig: Wurden im Herbst 2009 noch 15.529 Gründerzeit-Zinshäuser - im engeren Sinn nach OTTO Immobilien - gezählt, existierten mit **Stichtag 19. 2. 2021** nur noch rund **13.820 klassische Gründerzeit-Zinshäuser** in Wien.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse an unserem Marktbericht und hoffe, wir können Sie mit unseren Recherchen in Ihrer Tätigkeit unterstützen. Gemeinsam mit meinem Team stehe ich Ihnen in diesen herausfordernden Zeiten auch sehr gerne persönlich für Anfragen oder vertiefende Informationen zur Verfügung.

Ihr



**Dr. Eugen Otto, MRICS**

Geschäftsführer von OTTO IMMOBILIEN

eugen@otto.at

# 01

# Geschichte des Zins- hauses

## DIE EPOCHE DES ZINSHAUSES

Als die für Zinshäuser der Gründerzeit relevante Bauperiode gelten die Jahre zwischen 1848 und 1918. In dieser Ära durchlief der Wiener Wohnbau eine prägende Entwicklung, die der Stadt bis heute ihr spezielles Flair verleiht: Es entstanden die für Wien so typischen Zinshäuser.



Stiegenhaus eines Gründerzeit-Zinshauses - Baujahr 1881

## Der Grund für die Entstehung der Zinshäuser war die Bevölkerungsexplosion, die im Zuge der Industrialisierung stattfand.

Die Gründerzeit, getragen vom Großbürgertum in der Hochblüte des Liberalismus, war gleichzeitig die Epoche der Entwicklung Wiens zur internationalen Metropole.

Die Entfaltung eines neuen Unternehmertums – nur kurzzeitig durch den Börsenkrach im Jahr 1873 unterbrochen – führte zur Entstehung einer Gesellschaftsschicht, die den Adel in vielen Funktionen ablöste, wirtschaftlich und politisch. Die Epoche unterteilt sich in Frühgründerzeit (ca. 1840-1870), Hochgründerzeit (ca. 1870-1890) und Spätgründerzeit (ca. 1890-1918).

Der Grund für die Entstehung der Zinshäuser war die Bevölkerungsexplosion, die im Zuge der Industrialisierung stattfand. Es kam zu einer umfangreichen Landflucht, unter anderem auch der jüdischen Bevölkerung aus den Kronländern der Habsburgermonarchie, in die damalige Reichshaupt- und Residenzstadt. Während um 1800 rund 250.000 Menschen in Wien lebten, erreichte die Stadt um 1910 ihren historischen Einwohner-Höchststand von über zwei

Millionen. Dieses enorme Wachstum erhöhte den Bedarf an Wohnraum in der Metropole. Ein weiterer Grund für die Entstehung der Zinshäuser war das Aufbrechen der traditionellen sozialen Bindungen in den Großfamilien sowie zwischen Arbeitgebern und Angestellten. Das starke Wachstum der Einwohnerzahl kannte allerdings eine Ausnahme: In der Innenstadt war die Bevölkerungszahl in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts im Gegensatz zu den restlichen Bezirken rückläufig. Die rege Bautätigkeit im Stadtkern hatte repräsentative Gründe und diente nicht der Schaffung von Wohnraum wie im restlichen Wien.

Dies zeigt sich auch in der unterschiedlichen Architektur: „Was die Art der Entwürfe und die Ausführung der Bauten betrifft, so unterscheiden sich in augenfälliger Weise die [...] von den maßgeblichsten Künstlern der Zeit gestalteten Wohnpaläste von den architektonisch eher anspruchslosen Zinshäusern in den äußeren Bezirken.“





Plan: Carl Graf Vasquez, 1830 © Wien Museum

#### → Chronologie

1848	• Revolution
1850 – 1861	• 1. Stadterweiterung vom Glacis (heute Ring) bis zum Linienwall (heute Gürtel)
1857	• Schleifung der Stadtmauer
1880 – 1890	• 2. Stadterweiterung (außerhalb des Linienwalls)
1904	• Letzte Phase der Stadterweiterung

#### → Die Phasen der Gründerzeit

Früh-gründerzeit 1840 – 1870	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parzellen anfangs noch in L- und U-Form</li> <li>• Wechsel von der rechteckigen zur quadratischen Parzelle</li> <li>• Niedrige Bauhöhen</li> <li>• „Pseudowohnhof“ auf Doppelparzelle</li> </ul>
Hoch-gründerzeit 1870 – 1890	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Übergang zur H-Form</li> <li>• Hang zum Repräsentativen, Zinshäuser als „Wohnpaläste“</li> <li>• Am Stadtrand: Gründerzeitvillen</li> <li>• Steigende Bodenpreise, maximale Ausnutzung der verfügbaren Flächen</li> <li>• Bau der Bank- und Börsengebäude</li> </ul>
Spät-gründerzeit 1890 – 1918	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestaltung der Geschäftsstraßen erreicht ihren Höhepunkt</li> <li>• Bau des Gürtels, Integration der Außenbezirke</li> <li>• Maximale Flächenausnutzung</li> <li>• Mischungen aus Jugendstil und Späthistorismus</li> </ul>

## Stadterweiterung

Der hohe Wohnraumbedarf in den Außenbezirken, hervorgerufen durch das dort vorherrschende starke Bevölkerungswachstum, wurde zu einem sozialen Problem: In den 1840er-Jahren lebten in Wien und den Vororten bereits 500.000 Menschen, und die mangelhaften Wohnverhältnisse waren ein wesentlicher Faktor für den Ausbruch der Revolution von 1848. Zur Verringerung der sozialen Sprengkraft wurde 1849 der Neubau von Wohnhäusern steuerlich begünstigt und zur Verbesserung der Verwaltung wurden 1850 die Vororte bis zum Linienwall (dem heutigen Gürtel) eingemeindet.

Der Wohnbau wurde mittlerweile auch für das Bürgertum zunehmend interessant, und mit den neuen Auftraggebern änderte sich auch die Gestalt der Gebäude: Die Grundstücke, die einen ganzen Straßenblock umfassten, wurden aufgeteilt, da sich die bürgerlichen Bauherren die Bebauung eines ganzen Blocks nicht leisten konnten. Die organisatorisch völlig selbstständigen Einzelhäuser des Blocks wurden auch nach außen zunehmend differenziert. Diese Blockrandbebauung blieb bis 1918 der prägende Typ der Wohnhausarchitektur, die sich auch stilistisch weiterentwickelte.

## Das Wien Franz-Josephs I.

Die Regierungszeit Kaiser Franz Josephs I. (1848 – 1916), dem Wien den letzten Glanz der Monarchie verdankt, war von einer massiven Umstrukturierung des Stadtgrundrisses geprägt: Nachdem 1850 die Vorstädte rechtlich mit Wien vereinigt worden waren, befahl Kaiser Franz Joseph im Jahre 1857 die Schleifung der Befestigung und die Anlage einer Prachtstraße an ihrer Stelle. Es entstand die 1865 feierlich eröffnete Ringstraße, ein hervorragendes Beispiel der Stadtplanung des 19. Jahrhunderts und der bedeutendste historistische Prachtboulevard Europas. Die damit in Zusammenhang stehende erste Wiener Stadterweiterung seit dem Hochmittelalter zählt zu den städtebaulich bedeutendsten Leistungen des europäischen Historismus.

## Frühgründerzeit

Schon ab etwa 1840 wurden im Bereich der alten Vorstadt-kasernen verstärkt Wohnhäuser errichtet. Die exzessive Bautätigkeit der eigentlichen Gründerzeit begann allerdings erst mit dem Fall der Basteien. Was die Form der Grundrisse betrifft, so überwog anfangs noch die herkömmliche langrechteckige Parzelle. Diese machte bald einer gedrungeneren, dem Quadrat ähnlicheren Form Platz. Auf diesen Grundstücken entstanden die Straßentrakter, während die schmalen Grundstücke Seitenflügeltypen aufwiesen.

Die Bauhöhen waren vor allem außerhalb des Linienwalls relativ gering. Sowohl der annähernd quadratische als auch der längliche Grundrisstyp wurzelten in der vorstädtischen Bautradition. Allerdings wurde die Aufteilung des

Innenraumes im Laufe der Zeit stark verändert: Abgesehen von der „Hausherrenetage“ wurden dicht aneinander gereihte Zimmer-Küche- bzw. Zimmer-Küche-Kabinnett-Wohneinheiten entlang eines langen Ganges geschaffen. Auf diese Weise konnte die höchste Raumausnutzung gewährleistet werden. Ein Sondertypus der Frühgründerzeit waren die „Pseudowohnhöfe“: Diese entstanden aus der spiegelbildlichen Koppelung zweier Seitenflügelhäuser und wurden auf Doppelparzellen errichtet. Das rasante Anwachsen der Bevölkerung führte zur Entstehung von Massenzinshäusern in den Vorstädten, wo ab 1850 die bis zu viergeschoßige Bebauung möglich war. „Charakteristisch für die äußere Erscheinung des frühgründerzeitlichen Mietwohnhauses ist die schmuckarme Gleichförmigkeit der Fassaden, die sich nach dem Prinzip der ‚gleichmäßigen Reihung‘ zu einheitlichen, kaum akzentuierten Straßenwänden zusammenschließen.“

## Hochgründerzeit

Mit dem Beginn der Hochgründerzeit, die von 1870 bis 1890 dauerte, trat ein dramatischer Stilwechsel ein: Ausgelöst durch die neuen öffentlichen Monumentalbauten der Ringstraße (Museen, Parlament, Rathaus, Universität), wurden die Formen der staatlichen Repräsentation auch von den privaten Bauherren übernommen. Während die Häuser im Inneren relativ einheitlich gestaltet und organisiert waren, widmete man der Individualisierung nach außen viel Aufwand. Die meisten historischen Bank- und Börsengebäude Wiens wurden ab dem Beginn des 20. Jahrhunderts



Wohnung mit den für den Altbau typischen hohen Raumhöhen und Fischgrätenparkett.





Die meist gusseiserne Konstruktion wurde früher für das Abstellen von Kohlsäcken verwendet.

errichtet, im Späthistorismus erreichte die Gestaltung der Geschäftsstraßen schließlich ihren Höhepunkt. Stilistische Mittel waren die starke Gliederung der Baukörper, plastischer Dekor und die Verbindung mehrerer Geschoße durch vorgeblendete Säulen an der Fassade. Die Gestaltungsmöglichkeiten waren groß, da die Fassadenelemente aus einem reichen Angebot an industriellen Serienprodukten ausgewählt werden konnten. Andererseits entstand aber durch die großflächige Wiederholung ähnlicher Elemente eine gewisse Monotonie in den Straßenzügen. Der von den Zeitgenossen oft kritisierte Fassadenschmuck ist ein typisches Wiener Phänomen. In keiner anderen europäischen Großstadt wurde er so prächtig auch an einfachen Wohnbauten ausgeführt. Der Jugendstil, der für Wien in anderen Bereichen eine so prägende Rolle spielte, war für den Wohnbau nicht ganz so bedeutend. Er war der Stil der Avantgarde, des fortschrittlichen Bürgertums und der öffentlichen städtischen Bauten.

Das Baugeschehen dieser Periode war von zwei Faktoren geprägt: Repräsentation einerseits und möglichst lukrative Ausnutzung der teuren Bauplätze andererseits. Monumentale Gebäude mit Fassaden im Stil der italienischen Hochrenaissance waren Ausdruck einer „Nobilitierung des Zinshauses zum Wohnpalast“. Etwa um dieselbe Zeit entstanden in den nobleren Stadtrandbezirken die typischen Wiener Gründerzeit-Villen. Im Gegensatz dazu erlaubten die Bauordnungen von 1870 und 1883 die Errichtung von fünf Geschoßen inklusive Erdgeschoß und Mezzanin mit einer Maximalhöhe von 25 Metern, sofern die entsprechende Straßenbreite gegeben war.

### Spätgründerzeit

Im Zuge der zweiten Stadterweiterung um 1890 wurde der Gürtel angelegt und die Integration der Vororte in das Stadtgefüge fortgesetzt. Die rasant steigenden Bodenpreise forcierten die Verwertung der verfügbaren

Grundflächen, was mit einer Verschlechterung der Wohnqualität einherging. Durch die Reduktion der Stiegenhäuser entstanden überlange Gänge und die Fläche der Haupthöfe schrumpfte zugunsten mehrerer kleiner Lichthöfe, um welche die Nebenräume, wie Kabinette und Toiletten, angeordnet wurden.

Die maximale Flächenausnutzung des Grundstückes stand im Vordergrund; in der Bauordnung von 1895 wurde eine Reduzierung des Hofausmaßes auf 15 Prozent zugelassen, sodass nahezu die gesamte Parzelle verbaut werden durfte. Kleine Lichthöfe sowie Luftschächte mussten für die Tageslicht- und Frischluftversorgung der innen liegenden Kabinette bzw. Nebenräume genügen. Innerhalb der Gebäude gingen die Statusunterschiede zurück: Die soziale Bedeutung der Stockwerke wurde durch die Einführung des Liftes im gehobenen Miethaus ausgeglichen; auch die Frage, ob eine Wohnung weiter vorne oder hinten im Gebäude lag, nahm an Bedeutung ab.

Für die Spätgründerzeit charakteristisch war der Doppeltrakter, der bei tiefen Parzellen auch mehrfach hintereinander gekoppelt sein konnte. In den Vororten war der Straßentrakter der am stärksten vertretene Zinshaustyp, während in den inneren Bezirken ein neuer Bautyp entstand: der Straßenhof mit zurückversetztem Mittelteil – ein später Nachfahre des barocken Ehrenhofes. Neben die altdeutsche Formenwelt trat bald jene des heimischen Barock, was dem Verlangen nach gesteigertem Prunk entgegenkam. Eine zunehmende Tendenz zur Vertikalität, Asymmetrie und Kopflastigkeit herrschte in diesem Zeitabschnitt vor, wobei der sich um die Jahrhundertwende entfaltende Jugendstil mit dem Späthistorismus Mischungen einging, die oft zu originellen Schöpfungen führten.

### Mindeststandards

Die großflächige Bebauung der Vorstädte wurde durch die Entwicklung leistungsfähiger Massenverkehrsmittel begünstigt: Die Straßenbahn bildete ab etwa 1865 eine Verbindung zwischen der Stadt und den Vororten, die 1890 eingemeindet wurden. Der Wohnraumbedarf der dort lebenden Arbeiterfamilien war enorm. Die Errichtung von kleinen, erschwinglichen Wohnungen wurde daher gefördert, wobei gewisse Mindeststandards einzuhalten waren; zum Beispiel der Verzicht auf Souterrainwohnungen oder die Bereitstellung der Wasserversorgung auf jedem Stockwerk. Um die Bodenrendite dennoch zu erhalten, wurde der mögliche Bebauungsgrad auf 85 Prozent des Grundstücks angehoben, das heißt, die Höfe wurden zu Lichtschächten reduziert. Prächtige Fassaden sollten über den niedrigen Standard der Häuser hinwegtäuschen und die Vermietbarkeit verbessern – ungeschmückte Häuser wurden schon damals weniger gut vom Markt angenommen.





Eingangsbereich eines Gründerzeit-Zinshauses - Baujahr 1881

#### → Die Phasen der Gründerzeit

Während die Fassadengestaltung relativ unabhängig vom Standard des jeweiligen Gebäudes war, gab es im Inneren erhebliche Unterschiede, je nach Kaufkraft und Repräsentationsbedürfnis der Klientel. Vor allem die Größe der Wohnungen, ihre Belichtung sowie die sanitäre und technische Ausstattung differierten stark.

##### **Nobelmiethaus**

Im Gebiet der Innenstadt sowie entlang der Ringstraße und der repräsentativen Ausfallstraßen der inneren Bezirke ergänzten prächtige Foyers und Stiegenhäuser die Repräsentation an der Fassade.

##### **Bürgerliches Miethaus**

Im Gebiet der Vorstädte wurden die Wohnungen meist ohne lange Gänge direkt durch das Stiegenhaus erschlossen. Pro Stockwerk waren daher nur wenige Wohnungen untergebracht. In der Spätgründerzeit wurden diese Häuser auch mit Lift und die Wohnungen mit Sanitärräumen ausgestattet.

##### **Arbeitermiethaus**

Kleine Wohneinheiten (ab 25 m<sup>2</sup>) wurden durch lange Gänge erschlossen, die in der Frühform außen lagen und „Pawlatschen“ hießen. Vom Gang gelangte man typischerweise direkt in die Küche, dahinter lag meist ein Wohnraum. Wasserversorgung und Sanitärräume waren am Gang eines jeden Geschoßes – in frühen Bauten nur im Parterre – untergebracht.

02

# Gastbeitrag

MAG. WOLFGANG RUCKENBAUER

Mietzinsbildung bei Denkmalschutz nach dem  
Rückzahlungsbegünstigungsgesetz



# Mietzinsbildung bei Denkmalschutz nach dem Rückzahlungs- begünstigungsgesetz

## Eine nähere Betrachtung der Gratifikationen der angemessenen Mietzinsbildung beim Denkmalschutz, sowie der freien Mietzinsbildung nach dem Rückzahlungsbegünstigungsgesetz aus 1971.

Der Bestand historischer Gebäude ist durch die Unterstellung unter den Vollarwendungsbereich des Mietrechtsgesetzes in der Mietzinsbildung durch die prinzipielle Anwendung des Richtwertzinses mit den für jedes Bundesland gesondert berechneten und an den Grundkosten orientierten Fixbetrag sowie den dazu je nach Lage und Ausstattung des Gebäudes und Wohngegenstandes vorzunehmen Zu- und Abschlägen gebunden. Zwei Ausnahmen dazu verdienen besondere Aufmerksamkeit, da sie einerseits eine bessere Zinsbildung, entweder als freien Mietzins oder als angemessenen Mietzins, ermöglichen und daher gerne von Vermietern in ihre Überlegungen einbezogen werden. Die beiden Möglichkeiten finden sich einerseits bei einer vorzeitigen Rückzahlung eines ehemals für den Wiederaufbau oder die Verbesserung gewährten Wohnbaudarlehens unter den unten zu zeigenden besonderen Voraussetzungen und andererseits bei Bestehen des Denkmalschutzes zum Gebäude.

Wenden wir uns in erster Betrachtung den Gebäuden mit Denkmalschutz zu. Dazu ist prinzipiell vorzuschicken, dass der Denkmalschutz eine öffentlich-rechtliche Aufgabe der Republik Österreich ist und dem einzelnen Eigentümer kein Antragsrecht auf Unterschutzstellung nach dem Denkmalschutzrecht zusteht. Es ist ausschließlich die Aufgabe des Bundesdenkmalamtes für die Republik Österreich, die schutzwürdigen Gebäude zu befunden und zu begutachten und den entsprechenden Denkmalschutz, der nicht immer das gesamte Gebäude umfassen muss, auszusprechen. Dass mit dem Denkmalschutz massive Einschränkungen des Eigentumsrechtes einhergehen, soll einerseits durch Förderungen bei notwendigen Erhaltungsarbeiten und andererseits auch durch Gratifikationen im Miet- und im Steuerrecht abgemildert werden. Die Regelungen des österreichischen Gesetzgebers gehen aber nicht so weit, dass das Mietrecht oder das Steuerrecht als zweites Denkmalschutzrecht bezeichnet werden könnten, wie dies zumindest betreffend das Steuerrecht in Deutschland geschieht. Vielmehr bilden die im österreichischen Recht gegebenen Regelungen nur in einem sehr bescheidenen Ausmaß tatsächlich eine Verbesserung bringen.

Auf die möglichen Förderungen, die seitens des Bundesdenkmalamtes ausgeschüttet werden können, soll nur kurz eingegangen werden, dass Fördertöpfe bekannterweise an Voraussetzungen gebunden, die auszuschüttenden Mittel in Relation zu den Investitionen gering sind. Förderungen können auch nur einen Anreiz, im Regelfall jedoch keine grundlegende Finanzierung bieten.

Die maßgebliche Gratifikation, die als Pro Denkmalschutz ins Treffen geführt wird, findet sich in § 16 Abs 1 Z 3 MRG. Zu diesem gelten folgende Erwägungen:

Die Bestimmung des § 16 Abs 1 Z 3 MRG ermöglicht für Mietgegenstände, die in einem Gebäude gelegen sind, an dessen Erhaltung aus Gründen des Denkmalschutzes öffentliches Interesse besteht, die Vereinbarung eines angemessenen Hauptmietzinses, sofern der Vermieter unbeschadet der Gewährung öffentlicher Mittel zu dessen Erhaltung nach dem 08.05.1945 erhebliche Eigenmittel aufgewendet hat.

Zum Denkmalschutz wurde bereits ausgeführt, dass dieser nur im öffentlichen Interesse bestehen kann, die Einflussmöglichkeit ist daher unmaßgeblich gering. Er muss aber rechtskräftig beschieden sein, so dass die Bescheiderlassung und die dazu bestehende Rechtsmittelfrist abzuwarten sind.

Die weiteren Tatbestandselemente der Aufwendung von erheblichen Eigenmitteln, der Gewährung öffentlicher Mittel sowie der dadurch finanzierten Erhaltungstätigkeit nach dem 08.05.1945 verdienen nähere Betrachtung.

Die höchstgerichtliche Rechtsprechung zu diesen Tatbestandsmerkmalen ist spärlich. Beispielsweise führt der Abruf im Rechtsinformationssystem führt bei Eingabe der Gesetzesstelle zu lediglich achtzehn Treffern mit Rechtsätzen zu großteils identen Geschäftszahlen des Obersten Gerichtshofes. Diese mangelnde Orientierungsmöglichkeit an einer richterlichen Auslegung der Gesetzesbestimmung führt zur unsicheren Lage bei der Vertragsgestaltung.

Als erster Punkt ergibt sich bei Auswertung der Rechtsprechung, dass für die genannten Voraussetzungen die Behauptungs- und Beweislast zum Ausnahmetatbestandes den vermietenden Eigentümer trifft.

In Hinblick auf die Beweisbarkeit stellt die Erheblichkeit der Eigenmittel das größte Problem dar. Einerseits müssen tatsächlich Eigenmittel aufgewendet worden sein, sodass in der Hauptmietzinsabrechnung verrechenbare Mittel bereits ausgeschlossen sind. Werden Erhaltungsmaßnahmen durch eine gesetzlich ermöglichte Erhöhung der Mietzinse finanziert oder vorfinanziert, stellen diesen Einnahmen auch keinen Eigenmitteleinsatz dar. Parallel dazu werden Mietzinseinnahmen erst dann wieder zu Eigenmitteln, wenn sie nicht verrechnungspflichtig sind, ansonsten würde nach der Rechtsprechung eine Verminderung der Rechnungsgröße „Mietzinsreserve“ eintreten. So dürfen getätigte Aufwendungen für die Denkmalpflege auch nicht im Nachhinein als Mietzinspassivum verrechnet werden. Bei den aufzubringenden Eigenmitteln besteht auch noch die Beschränkung, dass verrechnungspflichtige Einnahmen, die der Vermieter für selbstbenutzte Objekte zahlt, nicht zu den privilegierenden Eigenmitteln zählen. Weiters müssen Eigenmittel auch bereits im Zeitpunkt der Hauptmietzinsvereinbarung aufgewendet worden sein. Eine bloße Investitionsabsicht stellt den Privilegierungstatbestand ebenso wenig her wie die oben angeführte, nur in Aussicht stehende Unterschützstellung nach dem Denkmalschutzgesetz. Schließlich werden bei der Beurteilung weder die finanzielle Leistungsfähigkeit des Liegenschaftseigentümers noch der Einfluss der Erhaltungsmaßnahme auf den Wert der Liegenschaft oder die Verbesserung gegenüber anderen Gebäuden als maßgeblich beurteilt.

Erschwerend kommt dann noch hinzu, dass der Gesetzeswortlaut von der Rechtsprechung dahingehend uminterpretiert wird, dass diese Eigenmittel auch nicht größtenteils aus Förderungen generiert sein dürfen. Dabei wird aber keine fixe und nachvollziehbare Grenze gesetzt und die Unsicherheit des Einzelfalles sowie die mangelnde Vergleichbarkeit mit anderen Fällen wirken erschwerend bei der Beurteilung.

Bei der Beurteilung zum Ausmaß der erheblichen Eigenmitteln wird von der Rechtsprechung auf die Größe des Hauses und die Gesamthöhe der Erhaltungskosten abgestellt. Dazu liegt eine richtungsweisende Entscheidung mit OGH 13.07.2000, 5 Ob 187/00m vor, die bei einem Gesamtvolumen von ATS 14 Millionen gesamt und ATS 6 Millionen aus eigenen Geldern beigesteuerten Mitteln für Erhaltungsarbeiten der Mitteleinsatz als erheblich angesehen wurde. Diese Größenordnungen werden Investitionen von Eigentümern wohl nur in seltenem Fall erreichen. Eine Rechtssicherheit bietet diese Entscheidung daher nicht.

Einzig positiv zu warten ist, dass von der Rechtsprechung die Aufwendung der Eigenmittel für das Gebäude genügt,

es muss nicht das konkrete Bestandsobjekt betroffen gewesen sein.

Dieser Überblick über die bestehende Rechtsprechung zeigt bereits, dass der Tatbestand des § 16 Abs 1 Z 3 MRG nur in seltensten Fällen erfüllbar ist. Als größte Barriere wird wohl zu gewärtigen sein, dass die in der Hauptmietzinsreserve auszuweisenden Gelder nicht als verrechnungsfrei gelten und somit nicht in Verwendung genommen werden können, sodass die Einnahmen der letzten zehn Jahre für die Eigenmittel entfallen. Ein Vergünstigungstatbestand für den Vermieter kann daher in dieser Bestimmung nicht generell, sondern nur in sehr vereinzelt Ausnahmen gesehen werden.

Den weiteren Untersuchungsgegenstand bildet das Bundesgesetz vom 16. Juli 1971 über die einmalige Gewährung einer Sonderbegünstigung für die vorzeitige Rückzahlung von Wohnbaudarlehen der öffentlichen Hand BGBl 336/1971, kurz Rückzahlungsbegünstigungsgesetz 1971 (RGB 1971). An diesem lockt die Verheißung des § 53 MRG, dass bei Anwendung des Gesetzes die Mietzinsregulierungen aufgehoben und der freie Mietzins zulässig ist. Entsprechend lohnt es sich für Vermieter, die Förderungsstruktur zum Gebäude zu überprüfen, da ein freier Mietzins viele Nachteile der strikten Regelungen des MRG abmildern kann. Ein erster Hinweis auf eine Förderung kann eine im Haus angebrachte Tafel über den Wiederaufbau mit dem entsprechenden Vermerk sein. Dies kann aufmerksam machen, sollte aber nicht zu einer verfrühten Euphorie führen. Den sicheren Weg der Feststellung beschreitet der Vermieter, wenn er an die zuständige Stelle des Wirtschaftsministeriums eine Anfrage betreffend seine Liegenschaft richtet. Deren Auskunft bezieht sich aber nur auf die tatsächlichen förderungsrelevanten Vorgänge über die Zeitpunkte der Darlehensgewährung und deren Rückzahlung. Damit ist zwar ein wesentlicher Bestandteil der Voraussetzungen für den freien Mietzins erfüllt, wenn die Zeitpunkte in die gesetzlichen Zeiträume der Gültigkeit des Rückzahlungsbegünstigungsgesetzes 1971 fallen. Dies wird der Beurteilung zugrunde gelegt, ob einer der Begünstigungstatbestände erfüllt ist. Nach der Rechtsprechung genügt aber der bloße Nachweis einer begünstigten Rückzahlung nach dem RGB 1971 in der geltenden Fassung nicht für die automatische Anwendung der Begünstigung nicht aus.

Das RGB 1971 Urfassung sah für die Mietzinsbildung vor, dass die damals geltenden §§ 16 und 16a des Mietengesetzes bei vorzeitigen begünstigten Rückzahlungen zur Anwendung kamen, die heute nicht mehr aktuell sind und deren Voraussetzungen zur Mietzinsbildung einem Überprüfungsverfahren nicht mehr unterzogen werden können. Eine damalige Ausnutzung der Bestimmungen ist daher heute weiterhin gültig. Es folgten drei Novellierungen, die im Einzelnen unterschiedliche Zeiträume für die Rückzahlung und Tilgungsmodalitäten vorsahen. Immer noch



blieb aber der oben angeführte Verweis auf das Mietengesetz. Erst mit der vierten Novellierung, die mit der Erlassung des MRG durch das BGBl 520/1981 stattfand, wurde in dessen § 53 MRG festgelegt, dass bei einer begünstigten Rückzahlung der gesamte § 16 MRG mit allen Mietzinsbeschränkungen nicht gilt. Die Möglichkeit des freien Mietzinses beim Mietvertragsabschluss gibt es daher erst seit Inkrafttreten des MRG im Jahr 1982.

Damit es aber zur wirksamen Vereinbarung des freien Mietzinses kommt, ist nochmals auf die vorangegangenen Novellierungen des RGB 1971 einzugehen. Allen, auch der Urfassung ist gleich, dass ein Darlehen nach den Wohnbauförderungsgesetzen 1954 oder 1968 gewährt gewesen sein musste, zu dem noch rückzahlbare Leistungen offen waren. Dann variieren die einzelnen Rückzahlungszeiträume und Zeitpunkte, zu denen das Darlehen spätestens gewährt sein musste, sowie auch weitere, zu denen das Begehren auf Gewährung der Begünstigung beim zuständigen Amt der Landesregierung und beim damaligen Bundesministerium für Bauten und Technik einzubringen gewesen war. Weiters werden auch die Rückzahlungsmöglichkeiten unterschiedlich gestaltet. Von tatsächlicher Relevanz und unter die Beweislast des Vermieters fallend sind dabei die oben angeführten Zeitpunkte und Zeiträume. Diese werden von der Rechtsprechung zumindest in oberster Instanz akribisch erforscht und den Entscheidungen zugrunde gelegt. Wenn der Vermieter dann keine stichhaltigen Beweise über die Zeitpunkte der Gewährung und Antragstellung sowie den Rückzahlungszeitraum aufbieten kann, unterfällt die Beurteilung dem non liquet und geht zu seinen Lasten negativ aus. Der letzte Zeitraum für eine begünstigte Rückzahlung lief jedenfalls mit 30.09.1982 aus. Ab diesem Zeitpunkt besteht keine Aussicht mehr auf den freien Mietzins, auch wenn die volle Darlehenszahlung erfolgte.

Eine weitere Grundvoraussetzung für die Anwendung des freien Mietzinses ist aber auch, dass nach Rückzahlung ein Neuabschluss zu einem Mietverhältnis geschieht. Auf den Bestand der Altverträge hatte das RGB 1971 in der jeweils geltenden Fassung keinen Einfluss.

Durch die Rechtsprechung wird aus den Bestimmungen zu den Wohnungs-Wiederaufbaugesetzen zusätzlich noch als Voraussetzungen für den Eintritt der Begünstigung gefordert, dass bei Rückzahlungen mit Fondsansuchen bis 01.09.1952 nur diejenigen Objekte berücksichtigt werden, die auch direkt mit den Fondsmitteln errichtet wurden. Bei späteren Fondsansuchen genügt es, wenn zumindest der gemeinsamen Benützung durch die Mieter dienende Gebäudeteil aus Fondsmitteln wiederhergestellt wurden.

Nur in diesem tatsächlich engen Korsett der Vorgaben ist der Vereinbarung eines freien Mietzinses Erfolg gegeben. Dass alle anderen Bestimmungen des MRG weiterhin Gültigkeit haben, darf nur kurz erwähnt werden und ergibt sich klar aus dem Wortlaut des oben zitierten § 53 MRG.

Als kleinen Bruder des RGB 1971 darf noch das Rückzahlungsbegünstigungsgesetz 1987 genannte werden. Dessen Wirkungen sind nicht so spektakulär, es gewährt aber immerhin bei Neuabschlüssen die Anwendung des nach Größe, Art, Beschaffenheit, Lage, Ausstattungs- und Erhaltungszustand angemessenen Hauptmietzinses (§ 9 Abs 4 RGB 1987), der somit dem angemessenen Hauptmietzins gemäß § 16 Abs 1 MRG im Wortlaut entspricht.

Im Ergebnis bleibt die schwere Last der Mietzinsregulierungen für den Hauptbereich der Mietverhältnisse bestehen. Bei näherer Durchleuchtung sind die Gratifikationen der angemessenen Mietzinsbildung bei Denkmalschutz sowie der freien Mietzinsbildung nach dem Rückzahlungsbegünstigungsgesetz 1971 eher nur Sonderfälle und nicht für eine breite Anwendung tauglich. Eine gesetzliche Verbesserung auf diesen Gebieten betreffend die historische Bausubstanz wäre sicher für Vermieter und auch für Mieter wünschenswert, um bei richtiger Investition das nähere Wohnumfeld lebenswert erhalten zu können.



ZUR PERSON

**Mag. Wolfgang  
Ruckenbauer**

ist seit 09/1999 selbständiger Rechtsanwalt in Wien mit Fachexpertise im Liegenschaftsrecht und Mitglied des Vorstandes des Zentralverbandes Haus & Eigentum.

© Privat

# 03

# Gespräch

## DAS GESPRÄCH

**Mag. Reinhard Stix** widmet sich seit 1997 – zuerst mit Strauss & Partner, seit 2013 mit Stix+Partner – dem Kauf und der Sanierung von Zinshäusern sowie der Entwicklung großflächiger Neubauprojekte.

**Mag. Reinhard Stix**  
– Geschäftsführer Stix+Partner GmbH

**Dr. Eugen Otto**  
– Geschäftsführer OTTO Immobilien

**Mag. Richard Buxbaum**  
– Prokurist, Leitung Wohnimmobilien OTTO Immobilien



## „Zinshäuser sind etwas, womit man mehr Emotionen verbindet als mit Neubauten“.



© Christian Steinbrenner

**EUGEN OTTO:** Sie haben ja in den letzten Jahren einige herausfordernde und wegweisende Projekte rund um die Sanierung von Zinshäusern abgeschlossen, die Berggasse 35 zum Beispiel, um nur eines zu nennen.

**REINHARD STIX:** Freut mich, wenn sie das auch so sehen! Seitdem ich mich mit Stix und Partner vor mehr als sieben Jahren selbstständig gemacht habe, habe ich eine Vielzahl an spannenden, einzigartigen und herausfordernden Projekten umgesetzt. Eines, das dabei definitiv heraussticht, ist die Berggasse 35 - ein ehemaliges Telegraphenamt.

**Auch gerade jetzt machen Sie etwas, was ich unglaublich finde – das ist die Erste Bank.**

Die Erste Bank und ich pflegen schon seit mehreren Jahren eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Zu Beginn unserer Zusammenarbeit habe ich mit dem Erwerb von insgesamt 15 Zinshäusern der Erste Bank einen tollen Start in die Selbständigkeit geschafft. Ich bin davon überzeugt, dass die gegenseitige Wertschätzung und die jahrelange Erfahrung in der Branche ausschlaggebend waren. Ein Zinshaus zu erwerben ist nur die halbe Miete, die andere Hälfte ist die Kunst, daraus den größten möglichen Mehrwert zu schaffen. Rückblickend bin ich stolz drauf, diese 15 fassettenreichen und unterschiedlichen Zinshäuser erfolgreich entwickelt zu haben. Ich schätze, dass dies und die darauf folgenden Projekte den Grundstein für das Vertrauen der

Erste Bank gelegt haben, mich und mein Unternehmen mit der Projektsteuerung der Generalsanierung des einzigartigen Projektes der Spar Kasse am Graben zu beauftragt. Trotz Corona bin ich zuversichtlich, dass wir auch diese spannende Aufgabe erfolgreich bewältigen.

**Vor allem, vom Gebäude, von der Lage, vom Bauschutz ...**

Die Spar Kasse ist ein sehr komplexes Unterfangen, insgesamt handelt es sich um eine Struktur, die aus mehreren Gebäuden besteht, dazwischen der kleine Pfarrhof, der nicht angetastet werden darf. Dieses Projekt ist besonders und dementsprechend benötigt es auch langjährige Erfahrung, um sich so einem Projekt anzunehmen.

**Sie haben auch die Wohllebengasse im vierten Bezirk gestaltet. Ein unglaublich bescheidenes aber doch unglaublich wichtiges Haus. Ich bin dort viele Jahre vorbeigefahren, ohne es betreten zu haben.**

Das ist ein wirklich schönes Haus, das von außen jedoch seine wahre Pracht verbirgt. Macht man jedoch einen Schritt durch die kleine Tür dieses tollen Tores, sieht man eine Eingangshalle, die es so nur selten in Wien gibt. Da kann man mit einem Lastwagen durchfahren, ohne dass die Luster berührt werden. Das ist ein Wahnsinn! Also, wenn es ein Lieblingszinshaus geben würde, dann wäre das definitiv in der engeren Auswahl.



© Christian Steinbrenner

**Das Lieblingszinshaus ist immer das nächste, das kommen könnte. Ein Herzensprojekt? Aber weil Sie von Ihrem Heimatort sprechen – wie hat alles begonnen? Wie sind Sie überhaupt mit Immobilien in Kontakt gekommen?**

1997 während meines Studiums habe ich ein Inserat gesehen, das beim Zentrum für Berufsplanung in der WU hing. Da wurde ein „Assistent der Geschäftsführung“ gesucht. Damals hatte ich wenig Vorstellung vom Assistenten Job aber ich habe mir gedacht, Motivation und Lernwilligkeit können überall gebraucht werden und habe mich einfach beworben. Ich bekam den Job und war in den darauf folgenden Jahren der Assistenz von Herr Ing. Karl-Heinz Strauss. Anfänglich ohne Vorkenntnisse habe ich jedoch sehr schnell eine große Freude an der Branche und den Projekten gefunden. Für mich war Herr Ing. Strauss ein großer Lehrmeister und Mentor mit dem ich 15 Jahre einen gemeinsamen Weg gehen durfte.

**Das war Strauss & Partner damals?**

Ursprünglich arbeitete ich mit Herrn Ing. Strauss bei der Concorde Projekt. Als dieser nach einiger Zeit, die Strauss & Partner gegründet hat, durfte ich mitgehen. Im Zuge des Verkaufs der Strauss und Partner an die Porr, wurde ich einer der Geschäftsführer des eingegliederten Unternehmens. Durch die Einbindung der Strauss und Partner in einen großen Konzern veränderte sich jedoch einiges. Ich

war vorher immer kleine und schlanke Strukturen gewohnt. Da ich grundsätzlich gerne nahe an den Projekten bin, spielte ich immer wieder mit dem Gedanken in die Selbstständigkeit zugehen und nach reiflicher Überlegung wagte ich dann diesen Schritt, den ich bis heute nicht bereut habe.

**Da braucht man ja eine ordentliche Portion Mut, immerhin fünfzehn Häuser. Wie lange ist das jetzt her?**

Das war 2013, vor acht Jahren.

**Da muss man einen ordentlichen Rückhalt haben.**

Neben einer guten Portion Mut und Zuversicht, hatte ich das Glück, das Vertrauen meines Partners und eines Bank Vorstandes, die heute meine Hausbank ist, zu genießen.

**Was war damals Ihr Plan mit den fünfzehn Häusern?**

Kurzgesagt, hatten wir mit jedem Haus eine Idee, die Bank hat uns fünf Jahre Zeit für die Umsetzung gegeben, wir haben es schlussendlich in zwei Jahren durchgezogen.

**Toll. Haben Sie noch etwas behalten von denen?**

Nein, haben wir nicht. Damals haben wir gedacht, das funktioniert weiter so. Heute würde ich das nicht mehr so

REINHARD STIX

## „Wohnen ist wieder wichtiger geworden.“

machen. So viele schöne Häuser! Wir haben auch drei oder vier in Hietzing gehabt, ein paar mit wirklich gutem Potenzial, die glücklicherweise dann alle ausgebaut worden sind.

**Zu einem anderen Thema: Wie stehen Sie zum Zinshaus heute? Was hat es für einen Stellenwert, im Vergleich zu der Zeit, als Sie begonnen haben? Wie hat es sich entwickelt in Ihrer Wahrnehmung?**

Mich persönlich begleitet das Zinshaus schon sehr lange. Das erste Zinshaus habe ich 2007 gekauft, damals nur einen kleinen Anteil. Ich persönlich finde, es ist die wunderbare Ergänzung zu unseren Neubauprojekten. Denn auch wenn man sich bemüht, dass ein Neubau ein bisschen anders aussieht als im Mainstream, so kann es leider schwer die Individualität und Einzigartigkeit eines Zinshauses übertreffen.

Nehmen Sie zum Beispiel die Porzellangasse 58. Das ist einen Steinwurf von meiner Wohnung entfernt. Das Haus liegt direkt an einer Privatstraße, mit Parkplätzen dazwischen. So etwas würde man nie wieder bauen.

Ein einziges Mal wollten wir die Fassade eines Projektes in der Gumpendorferstraße ergänzen lassen, so wie es ursprünglich einmal war. Es wäre schön gewesen, aber das hätte ein Vermögen gekostet und dann rechnet sich das Projekt nicht mehr.

Zurückkommend auf Ihre Frage: Ein Zinshaus ist etwas, mit dem man mehr Emotionen verbindet – ich zumindest.

**Wir haben in den letzten zehn Jahren gesehen, dass sich die Preise bei den Zinshäusern unfassbar entwickelt haben. Was ist für Sie, wenn Sie heute etwas Neues angeboten bekommen oder suchen, was ist für Sie maßgeblich? Wann sagen Sie, das ist etwas, da interessiere ich mich dafür, trotz des hohen Preisniveaus?**

Das hat sich interessanterweise bei mir nicht verändert. Für mich sind maßgeblich das Durchschnittsmietniveau, die

Lage des Hauses, die Möglichkeit, ob wir etwas aufbauen können, ob wir etwas optimieren können und die Beschaffenheit. Das sind seit dem ersten Tag die gleichen Parameter.

Wobei es heute etwas schwieriger ist, etwas zu finden. Da gibt es nur mehr sehr wenige. Gerade habe ich glücklicherweise wieder zwei Häuser aus privater Hand gekauft, die ein bescheidenes Durchschnittsmietniveau haben und die auch noch nicht optimiert worden sind. Aber alles, was derzeit innerhalb des Gürtels ist, schauen wir uns intensiver an. Ich glaube, dort gibt es, wenn man es ordentlich bewirtschaftet und ordentlich entwickelt, eine große Nachfrage, auch wenn unser Verkaufspreis sehr engagiert ist. In anderen Lagen, das muss ich gestehen, bin ich ein bisschen skeptischer.

**Also außerhalb des Gürtels?**

Wir haben einige Projekte außerhalb des Gürtels, jedoch sind wir hier mit Projekten etwas vorsichtiger, da man nie sagen kann, wie sich gewisse Kräfte in der näheren Zukunft entwickeln.

**Was denken Sie, wo die Reise hingeht? Also wenn wir heute ein Preisniveau von 100 haben, was ist Ihre Einschätzung? Was macht die Situation dieser Pandemie, die wir jetzt seit einem Jahr haben und die doch ein Ende mit einem zeitlichen Fragezeichen hat? Was ist Ihre Einschätzung für die nächsten Jahre beim Zinshaus, beim Preis?**

Durch die Corona-Krise hat das Thema Wohnen neue Parameter bekommen. Auf einmal war von einem Tag auf den anderen die Mobilität der Menschen eingeschränkt. Durch







den Lockdown war man plötzlich wie eingesperrt – zumindest im März letzten Jahres – für einen ganzen Monat! Zu viert! Wenn Sie dann wie alle anderen auf 47 bis 53 m<sup>2</sup> mit vier Leuten wohnen fühlen sie sich wie eingesperrt! Und dann sitzen auf dem Esstisch zwei Erwachsene im Homeoffice mit Laptop, möglicherweise noch mit einem Drucker, was machen da die Kinder? Auf 47 m<sup>2</sup> ist das – ich habe selbst zwei Buben mit fünf und sieben Jahren – das ist eine große Herausforderung.

In Zuge dessen überdenken die Menschen ihre Wohnsituation und da glaube ich auch, dass die Grundrisse, die wir in den Zinshäusern haben entgegenkommend sind.

**Sehen Sie da eine stabile Entwicklung oder vielleicht sogar noch eine Steigerung?**

Das wird noch steigen – das glaube ich schon. Ich mache das schon seit 1997, noch nicht so lange wie Sie aber als wir in der Strauss & Partner in Kitzbühel begonnen haben, hieß es schon, dass die Preissteigerung im nächsten Jahr vorbei sein wird. Heute kann ich sagen, dass dies definitiv nicht der Fall ist.

**Vielleicht noch eine Frage. Wir haben ja doch eine ziemlich breite Palette besprochen. Vom Erwerb, der Entwicklung – also zu unterschiedlichen Themen eines Zinshauses. Wo ist der Schwerpunkt?**

Wir haben nicht nur einen Schwerpunkt. Bei uns hält sich der Schwerpunkt zwischen Zinshäusern und Neubau die Waage. Wir haben ein Gefühl für das Alte und eine Idee für das Neue. Wir entwickeln derzeit rund 25.000 m<sup>2</sup> Neubaufläche im einundzwanzigsten, zweiundzwanzigsten und im elften Bezirk. Neben den Neubauprojekten und den Zinshäusern im inneren Bereich des Gürtels habe ich mich auf ein Herzensprojekt, Nachnutzung eines stillgelegten 25m hohen Getreidesilos ein Stück außerhalb von Wien, angenommen. Dort wo meine Wurzeln liegen – nicht nur die meiner Weinreben. Nachdem ich sehr verbunden mit dem Weinviertel bin, ist es eine große Freude und ein beherrschbarer Aufwand, so ein Lagerhaus in einer kleinen Gemeinde wie Bernhartsthal zu entwickeln. Es macht Spaß, ist aber auch eine gewisse Herausforderung, aber unser Kernsegment ist wie gesagt der Neubau und das Zinshaus in Wien.

**Zum Standort Wien, wenn Sie da irgendwie kommentieren würden: Was gefällt Ihnen, was gefällt Ihnen nicht? Haben Sie Anregungen, was könnte man besser machen in der Stadt?**

Wien ist seit ewigen Zeiten einer der lebenswertesten Städte der Welt – und das zurecht. Ich habe ja auch das Vergnügen, im Westen von Kanada etwas beruflich tätig zu sein, in Vancouver bzw. Vancouver Island, das in den gleichen Rankings auch immer unter den ersten drei ist. Es gibt meiner Meinung nach wenige Städte, die diese Lebensqualität haben. Wir können hinausgehen, die Kinder können auf die Straße gehen, die Stadt ist sauber, sicher und

vielfältig. Aus persönlicher Sicht kann ich mich nicht beklagen. Aus geschäftlicher Sicht würde ich mich natürlich freuen, wenn die eine oder andere Baugenehmigung etwas flotter kommen würde aber in Zeiten wie diesen ist es durchaus verständlich, dass es hier zu Verzögerungen kommt.

**Toll! Sie haben zwei Söhne! Was sind so die Werte? Was sind so die Grundwerte, die sie denen gerne mitgeben würden? Was möchten Sie, dass sie über das Geschäft, die Branche, das Immobiliengeschäft mitbekommen oder wissen?**

Über die Branche – das ist eine schwierige Sache! Aber prinzipiell versuche ich, ihnen zu sagen – und das ist nicht ganz so einfach mit den kleinen Herrschaften, vor allem wenn sie so einen sturen Kopf haben –, dass man, wenn man etwas beginnt, es durchziehen soll. Auch wenn es nicht immer gut ausgeht. Da muss man durch, das ist genauso bei Immobilienprojekten. Es gibt immer etwas, vor allem, wenn man etwas umbaut, was unvorhergesehen ist. Da kann man nicht gleich wieder aufhören, da muss man durchhalten. Das versuche ich, ihnen beizubringen. Abgesehen davon, und das wissen sie mittlerweile, wenn wir etwas machen, dann schaffen wir auch etwas Nettes, was ihnen auch gefällt.

**Dann wäre das Motto, auch Ihres: „Was man anfängt, soll man auch fertig machen.“ Das gilt ja für alles, nicht nur für den Beruf.**

Das gilt für alles, ja!

**Und das macht einen auch zu einem guten Partner, das macht einen auch verlässlich, auch für die Kunden, für die Partner, von denen man etwas kauft oder denen man etwas verkauft. Ich habe aber jetzt schon herausgehört, dass Sie auch anderen vertrauen, dass Sie nicht nur Ihre Projekte alleine machen, sondern dass Sie dort, wo es sich ergibt, auch mit Partnern arbeiten.**

Da gibt es nur ein paar Wenige, aber mit diesen Langjährigen mache ich sehr gerne Projekte. Bei meinen Partnern steht Vertrauen und Handschlags-Qualität an oberster Stelle. Natürlich ist es mein Job, Projekte zu entwickeln, aber wer sagt, dass dies nicht auch Spaß machen kann? Ich genieße es sehr, mit meinen Partnern eine starke Vertrauensbasis zu haben. Mit denen braucht man sich nicht abzustimmen, was macht der eine, was macht der andere oder klären, ist dieser Ausbau gut, ist ein Verkauf zu diesem Preis in Ordnung. Da braucht man nicht lange drum herum reden, das schätze ich sehr.

**Für Ihr Unternehmen, wenn Sie so die nächsten, drei bis fünf Jahre nach vorne schauen, wir haben gesprochen vom Zinshaus, den neuen Entwicklungen, von den Neubauten, gibt es da noch irgendetwas, was Sie vorhaben. Eine weitere Strategie?**







Wir werden versuchen, einiges noch zu verbessern, Entscheidungen flatter zu treffen – sofern sie bei uns liegen – und schauen, immer flexibel zu bleiben. Die Zukunft im Umfeld der Pandemie ist jetzt nicht unbedingt so, dass man jeden Tag davon ausgehen kann, dass es immer so ist wie im vorletzten Jahr. Wir müssen uns ein bisschen anpassen, das versuchen wir – so wie alle anderen auch – umzusetzen. Wir bleiben unseren Kompetenzen, dem Neubau und dem Zinshaus treu und nehmen die ein oder andere spannende oder neue Herausforderung gerne an.

**Die Pandemie? Was nehmen Sie da jetzt mit? Bisher? Vom ganzen Leben, von den Bereichen, von der Familie haben wir ja schon kurz besprochen, dass es eine echte Herausforderung ist, auch wenn man mehr Raum hat, mit den Kindern, aber auch im Unternehmen. Ich habe gehört, dass Sie ganz viel testen.**

Das bringt den Mitarbeitern sehr viel Sicherheit. Ich stelle es ihnen frei. Sie können verteilt die ganze Woche über testen gehen, ich zahl das. Ich sage nicht, sie sollen jeden Montag testen gehen, das bringt nicht sehr viel, und so haben wir einen ganz guten Querschnitt.

Ich war früher jemand, der skeptisch – das liegt aber an meiner Arbeitsweise – gegenüber dem Homeoffice war. Ich habe geglaubt, dann gibt es die Firma nicht mehr lange. Hat aber alles funktioniert, wir haben jeden Mittwoch – wie wir das immer machen – überwiesen, und als der Bau wieder begonnen hat, da haben wir auch wieder gebaut.

**Das glaube ich auch. Da bin so wie Sie, ich habe mir das auch nicht vorstellen können. Dann waren wir gezwungen, das zu machen, und mittlerweile habe ich erlebt, dass Menschen sehr unterschiedlich sind. Manche flehen, dass sie ins Büro kommen dürfen, weil sie zuhause drei Kinder haben, Katzen, keinen Arbeitsplatz, ein schlechtes WLAN, andere möchten lieber zuhause bleiben, weil da alles flatter geht.**

Nach dem ersten Lockdown habe ich gesagt, wenn jemand Angst hat, ins Büro zu kommen, dann kann er gerne von zuhause arbeiten. Ich hätte nur gern einmal in der Woche alle zu einem Jour fixe im Haus. Wenn alle nur von zuhause arbeiten, leidet über kurz oder lang das Teamgefüge. Das wird nicht funktionieren, dafür ist unser Produkt das falsche. Also gibt es einen Tag in der Woche, der wird abgestimmt. Im Büro können dann doch die Dinge auf kürzerem Wege gelöst oder upgedatet werden, als am Telefon. Das hat sich bewährt, manche nehmen sich einen, manche zwei Tage, die anderen möchten nicht allein zuhause sitzen, die sind dann da.

Das bringt uns auch zu ganz neuen Projekten. Die Leute wollen fast nicht mehr kommen, sie kaufen sich irgendwo am Land ein Haus. Da bekommen sie mehr, als wir hier für sie bauen könnten. Mit einer ordentlichen Internetanbindung ist das genauso zu bewerkstelligen. Da braucht man

nicht vor Ort sein. Und heute gibt es die Technologie, die hat es, als ich angefangen habe, nicht gegeben. Und jetzt funktioniert es immer – egal, wo man sitzt.

**Wenn Sie den Leserinnen und Lesern des Zinshausmarktberichtes – mittlerweile sind es etwa 3.000 – etwas mitgeben möchten: Was denkt der Mag. Stix über diese Zeit, über die Lage der Nation, die Stadt, über das Land, die Immobilien.**

Prinzipiell steht mir das meiner Meinung nach nicht zu aber, ich glaube, über die Zeit nachdenken tun schon viele, ganz egal in welche Branche man tätig ist. Ich würde mir zur Abwechslung lieber etwas wünschen. Wir wohnen in einer wirklich schönen Stadt. In Zeiten wie diesen, so schwer es auch ist, sollten wir versuchen, uns die schönen Dinge vor Augen zu halten. Wenn ich durch diese Stadt gehe, ist das wirklich etwas Schönes – ich war ja auch viel unterwegs – und es ist immer ein Genuss, zurückzukommen. Auch andere Städte sind schön, aber Wien ist schon eine ganz besondere Stadt mit eigenem Flair.

**Also einen Appell an die Bescheidenheit. Das zu genießen, was man hat. Optimismus! Das sehe ich genauso. Auch ich habe eine zusätzliche Demut und Dankbarkeit entwickelt, in dieser Zeit.**

**Dann danke ich Ihnen sehr herzlich für das sehr interessante und angenehme Gespräch.**

# 04

# Bestands- analyse

## METHODIK DER BESTANDSANALYSE

Bei der amtlichen Wohnungs- und Gebäudezählung im Jahr 2001 wurde der Gesamtbestand an Gebäuden für ganz Österreich ermittelt. Aus diesen Daten hat OTTO Immobilien die Anzahl der Gründerzeit-Zinshäuser in Wien nach klar definierten Kriterien herausgefiltert. Weitere Datenquellen waren der Kulturgüterkataster der Stadt Wien, das Grundbuch, das Bundesdenkmalamt sowie eigene Erhebungen.

# 4.1 Bestand

## Die Anzahl der Wiener Gründerzeit-Zinshäuser sinkt weiter.

Seit dem Beginn unserer Recherchen im Herbst 2009 hat sich der Bestand signifikant verändert:

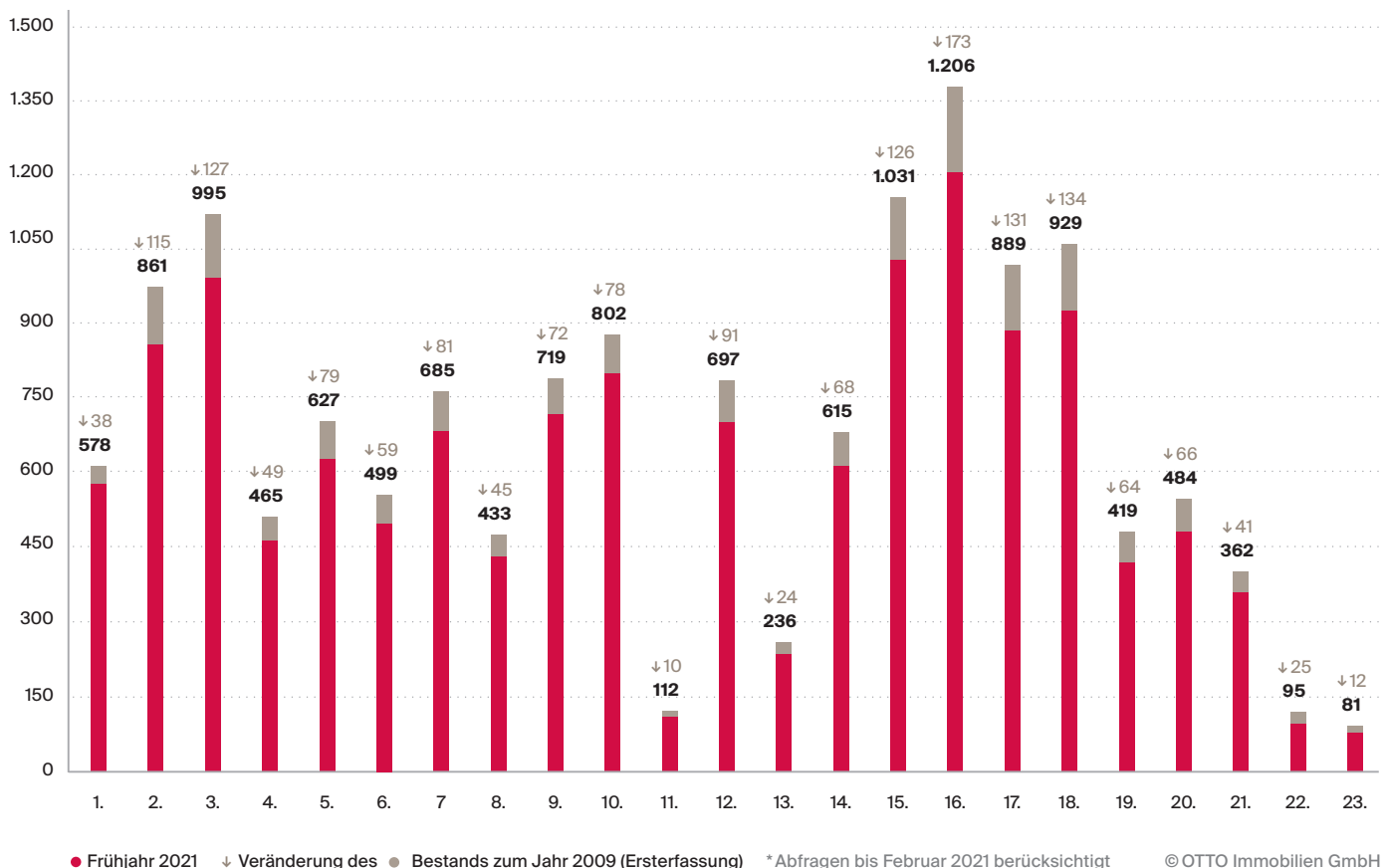
Die Abbildung zeigt die Anzahl der Gründerzeit-Zinshäuser in Wien zu Beginn unserer Recherchen und heute. Während im Herbst 2009 noch 15.529 Gründerzeit-Zinshäuser – im engeren Sinn nach OTTO Immobilien – identifiziert werden konnten, hat sich ihre Anzahl seit der letzten Berichtsperiode um 37 und insgesamt um 1.709 verringert. In der aktuellen Berichtsperiode haben wir jedoch neben den Begründungen von Wohnungseigentum auch die Abrisse der letzten Jahre untersucht.

Unsere Analyse zeigt, dass mit Stichtag 19.2.2021 nur noch rund 13.820 klassische Gründerzeit-Zinshäuser in Wien existieren. Dies entspricht einem Rückgang des Bestandes seit 2009 um etwas mehr als 12 %. Hauptgrund für den Verlust von Gründerzeit-Zinshäusern – im engeren Sinn nach OTTO Immobilien – ist die Begründung von Wohnungseigentum. Weitere Gründe, die zur Reduktion des Bestandes führen, sind Nutzungsänderungen, etwa die Umwandlung in Hotels. Abrisse von Gründerzeit-Zinshäusern sind sehr selten, was für ihre hohe bauliche Qualität bzw. ihre ausgezeichnete Adaptierbarkeit spricht.

### → Kriterien für das Gründerzeit-Zinshaus im engeren Sinn nach OTTO Immobilien

Baujahr 1848–1918  
geschlossene Bauweise (keine Zinsvillen)  
im Stil des Historismus mit zahlreichen klassischen dekorativen Stilelementen  
keine Sondernutzung (öffentliche Gebäude, Palais etc.)  
kein Wohnungseigentum

### Anzahl der Gründerzeit-Zinshäuser nach Bezirken





# 05

# Trans- aktionen, Preise und Renditen

## METHODIK DER TRANSAKTIONSANALYSE

Als Grundlage für die vorliegende Marktanalyse dienten die von uns erhobenen Informationen über Gründerzeit-Zinshäuser – im engeren Sinn nach OTTO Immobilien – und der Kaufvertragsspiegel von IMMOUnited.

→ Die Transaktionen wurden von Jänner 2008 bis Dezember 2020 erhoben (Datum des Kaufvertragsabschlusses). Wir berücksichtigen alle bis Februar 2021 online im Grundbuch ersichtlichen Verträge.

---

- die Anzahl an Transaktionen
- das Transaktionsvolumen
- die Preise und Renditen
- die Käufer- und Verkäufergruppen
- übertragene Grundbuchsanteile
- Verteilung der Preiskategorien

# 5.1 Transaktionen

## Transaktionsvolumen

Die Abbildung zeigt die Transaktionsvolumina der Jahre 2013 bis 2020. Hierbei wird klar: Im Jahr 2020 lag das Transaktionsvolumen deutlich unter den letzten drei Jahren, die Milliardengrenze wurde jedoch abermals überschritten.

Im zweiten Halbjahr 2020 wurden mit Stand Februar 2021 rund 496 Mio. Euro transaktioniert. Dies entspricht einem Rückgang von 27 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das Gesamtjahr 2020 hat sich somit mit knapp über 1 Mrd. Euro deutlich schwächer entwickelt als die Jahre 2018 und 2019 und befindet sich derzeit auf dem Niveau der Jahre 2016 und 2017.

Nach einem durchschnittlichen Transaktionsvolumen 2013 stieg dieses im Jahr 2014 erstmals seit Beginn unserer Aufzeichnungen im Jahr 2009 über 1 Mrd. Euro an. Das Jahr 2014 war mit 896 Mio. Euro Transaktionsvolumen etwas ruhiger, das Jahr 2015 konnte mit mehr als 1,3 Mrd. wieder deutlich zulegen. In den Jahren 2016 und 2017 wurde mit den Nachläufen ebenfalls die Milliardengrenze geknackt. Dennoch kamen beide Jahre nicht an den Wert von 2015 heran. Die Jahre 2018 und 2019 stellen mit 1,5 Mrd. bzw. 1,8 Mrd. derzeit die höchsten jemals beobachteten Transaktionsvolumina dar.

Zudem zeigt die Abbildung eine interessante Zusammensetzung der einzelnen Halbjahresergebnisse:

Mit Ausnahme der Jahre 2015, 2018 und 2019 sind die Transaktionsvolumina im zweiten Halbjahr für gewöhnlich höher als im ersten Halbjahr. Besonders stark war die zweite Jahreshälfte im Jahr 2013 und im Jahr 2015. Das Jahr 2019 hat sich rückblickend nach einem starken ersten Halbjahr zu einem überdurchschnittlich starken Jahr entwickelt. Das Jahr 2020 zeigte sich zu Beginn vergleichsweise schwach, hat aber durch den mittlerweile verzeichneten Nachlauf noch deutlich nachlegen können. Wir können nun unsere Prognose von Herbst 2020 bestätigen, dass wir im zweiten Halbjahr 2020 ein besseres Ergebnis von 496 Mio. Euro ohne Nachlauf beobachten können.

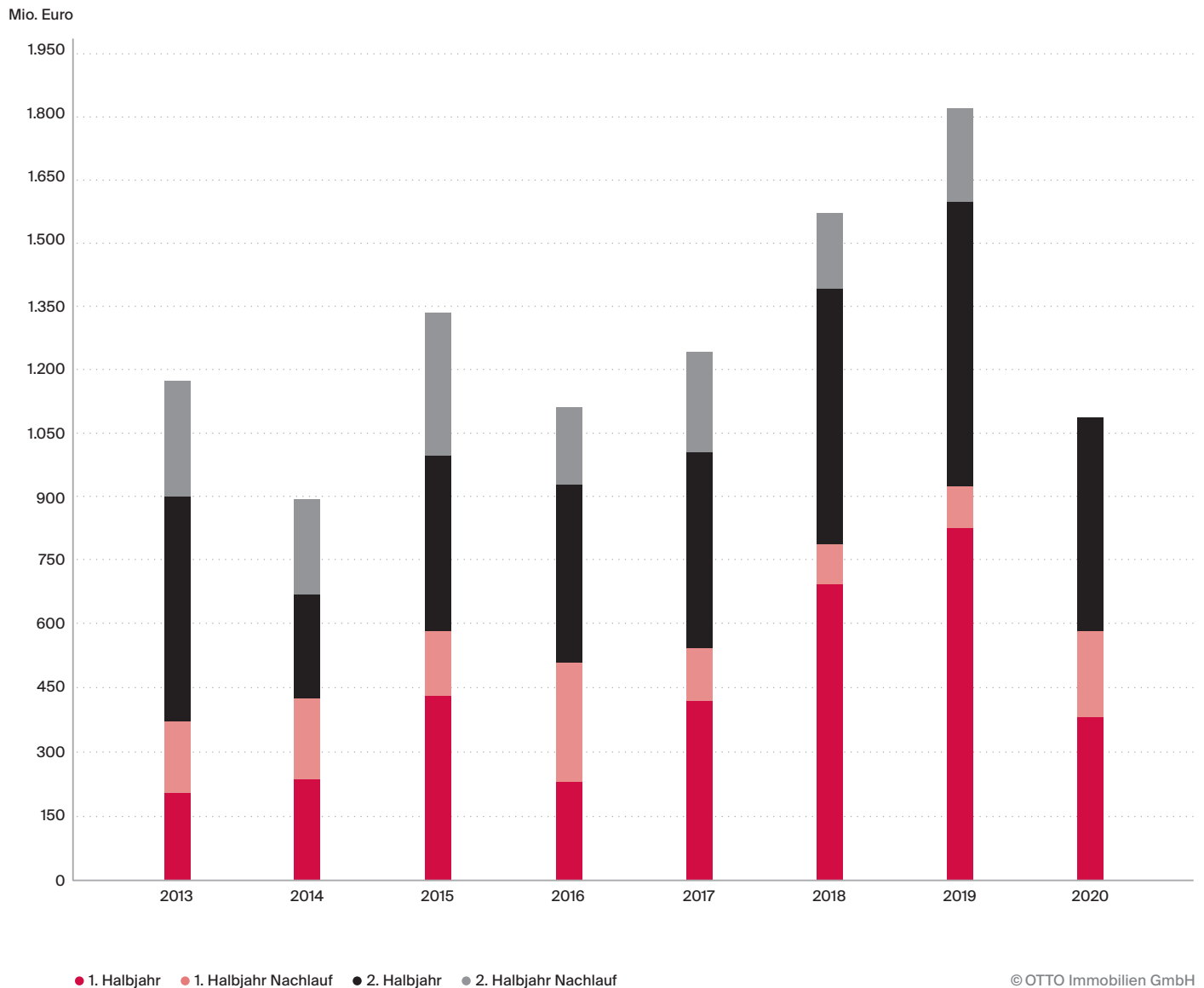
Die Betrachtung der Nachläufe zeigt, dass sich diese entscheidend auf das Endergebnis auswirken können. So überschritten beispielsweise die Jahre 2016 und 2017 erst durch den jeweiligen Nachlauf von rund 461 Mio. bzw. 358 Mio. Euro die 1-Mrd.-Grenze. Im ersten Halbjahr 2020 konnten wir mit Stichtag 14.2.2020 einen Nachlauf von 198 Mio. Euro feststellen.

### → OTTO Insight

Der Nachlauf ergibt sich aus jenen Kaufverträgen, die im untersuchten Zeitraum abgeschlossen wurden, aber erst nach dem Zeitpunkt der Erhebung im elektronischen Grundbuch zur Verfügung gestellt wurden. Ein Beispiel: Der Kaufvertragsabschluss fand am 19.0.3. (würde theoretisch bei der Betrachtung des 1. Halbjahres erfasst werden), die elektronische Verbücherung aber erst am 18.12. statt. Das erste Halbjahr wird also um den sogenannten Nachlauf ergänzt.



## Transaktionsvolumen bei Gründerzeit-Zinshäusern 2013-2020



### → OTTO Insight

Bei der Interpretation der Transaktionsentwicklung muss die ungleiche Ausgangsbasis beachtet werden: Während zu Beginn unserer Recherchen mehr als 15.500 Gründerzeit-Zinshäuser in Wien existierten, sind es heute 1.709 weniger (siehe Bestandsanalyse). Aufgrund dieser neuen Ausgangsbasis kann sowohl die Anzahl, als auch die Höhe der Transaktionen der diversen Jahre nicht direkt miteinander verglichen werden.

## 5.2 Transaktionen im Detail

### 2020 im Detail

Um eine qualitative Aussage über die aktuellen Entwicklungen des Zinshausmarktes machen zu können, ist es erfahrungsgemäß wichtig, jeweils die gleichen Halbjahre miteinander zu vergleichen – 1. Halbjahr mit 1. Halbjahr, 2. Halbjahr mit 2. Halbjahr –, und zwar ohne Nachlauf. Im selben Beobachtungszeitraum hat sich das Transaktionsvolumen im Jahr 2020 im Vergleich zum langjährigen Durchschnitt (2013 bis 2019) um ca. 26 % verringert und ist zum aktuellen Stand deutlich geringer (-32 %) als im Vergleichszeitraum 2019.

In Hinblick auf die einzelnen Bezirke sind vor allem der 6. und 16. Bezirk hervorzuheben: Hier wurden mit 80 Mio. im 6. und 83 Mio. im 16. Bezirk um rund 20 % mehr als im Vorjahreszeitraum umgesetzt. Im Jahresvergleich (Frühjahr 2020) hat sich hier das Transaktionsvolumen sonst nur in den Bezirken 8., 11., 18. und 19. erhöht - alle anderen Bezirke hatten deutliche Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Mit Stichtag 14.2.2021 konnten wir in keinem der Bezirke ein Transaktionsvolumen von über 100 Mio. Euro feststellen. Vor allem der 1. Bezirk, welcher seit der Ersterhebung durchgehend diese Grenze übertroffen hat, weist in den letzten zwei Jahren deutliche Umsatzrückgänge auf.

Bei der Transaktionsanzahl verzeichnen der 15. und 18. Bezirk mit +93 % bzw. +81 % die stärksten Zuwächse. Vor allem die inneren Bezirke haben im Verhältnis zur Vergleichsperiode nach Anzahl der Transaktionen zugenommen, jedoch kam es nur bei 12 der 23 Wiener Gemeindebezirke auch zu Steigerungen der Anzahl der Transaktionen.

In Bezug auf die Transaktionsvolumina innerhalb bzw. außerhalb des Gürtels sehen wir diesmal sehr hohe Transaktionsvolumina innerhalb des Gürtels. Mit knapp 65 % des Transaktionsvolumens (+13 %-Punkte) präsentieren sich die Bezirke innerhalb des Gürtels nach einer leichten Trendwende im Vorjahr wieder deutlich vor den äußeren Bezirken.

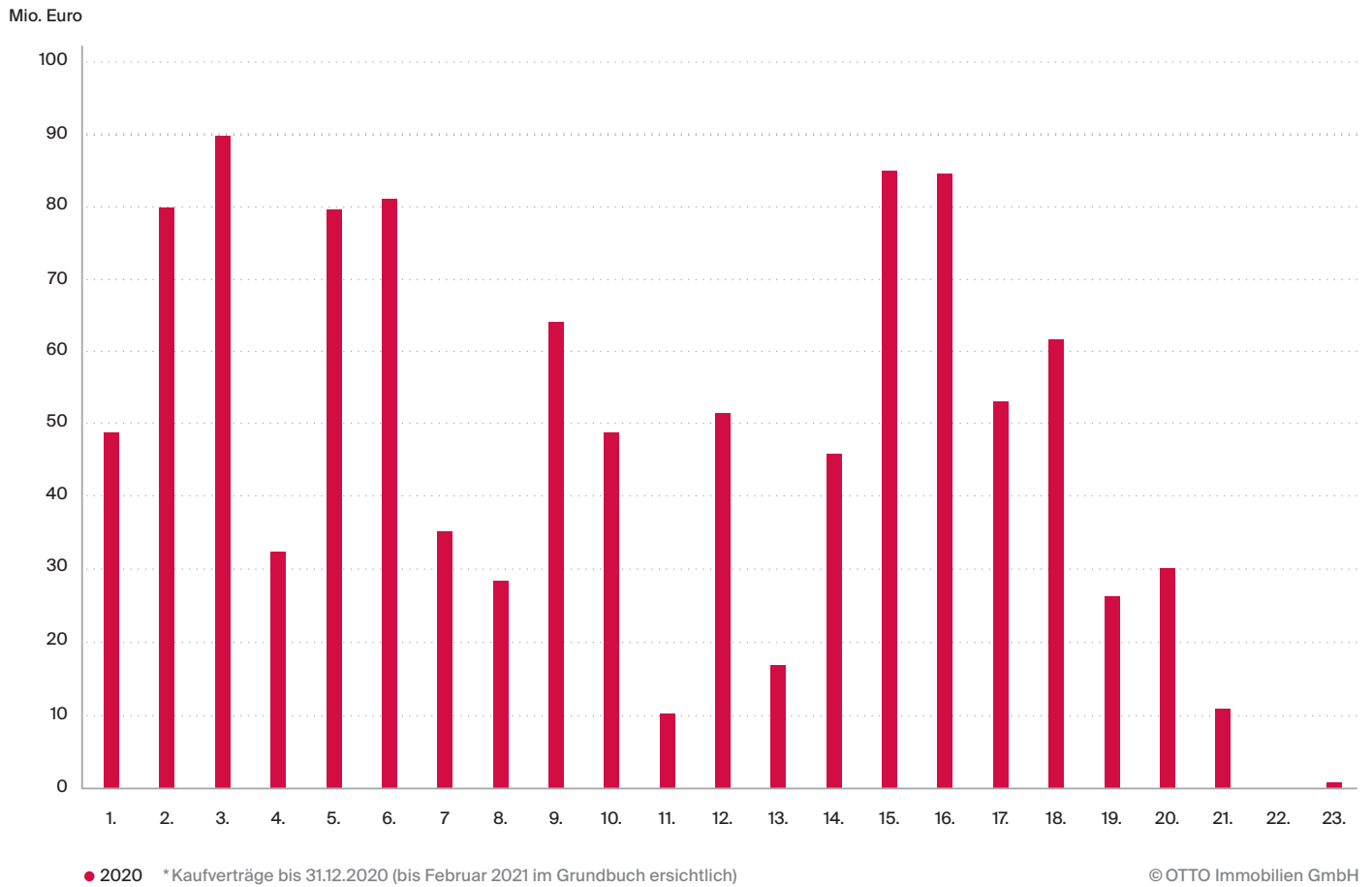
Allerdings bezieht sich dies nicht auf die Anzahl der Transaktionen. Mit 70 % gab es deutlich mehr Transaktionen in den Bezirken außerhalb des Gürtels. Dies bedeutet, dass eine Transaktion innerhalb des Gürtels im Durchschnitt ein dreimal so hohes Transaktionsvolumen aufweist wie Transaktionen in den äußeren Bezirken.

Insgesamt fanden in ganz Wien 507 Transaktionen statt. Gegenüber dem Vergleichszeitraum im Jahr 2019 bedeutet dies einen leichten Rückgang der Transaktionen von 2 %.

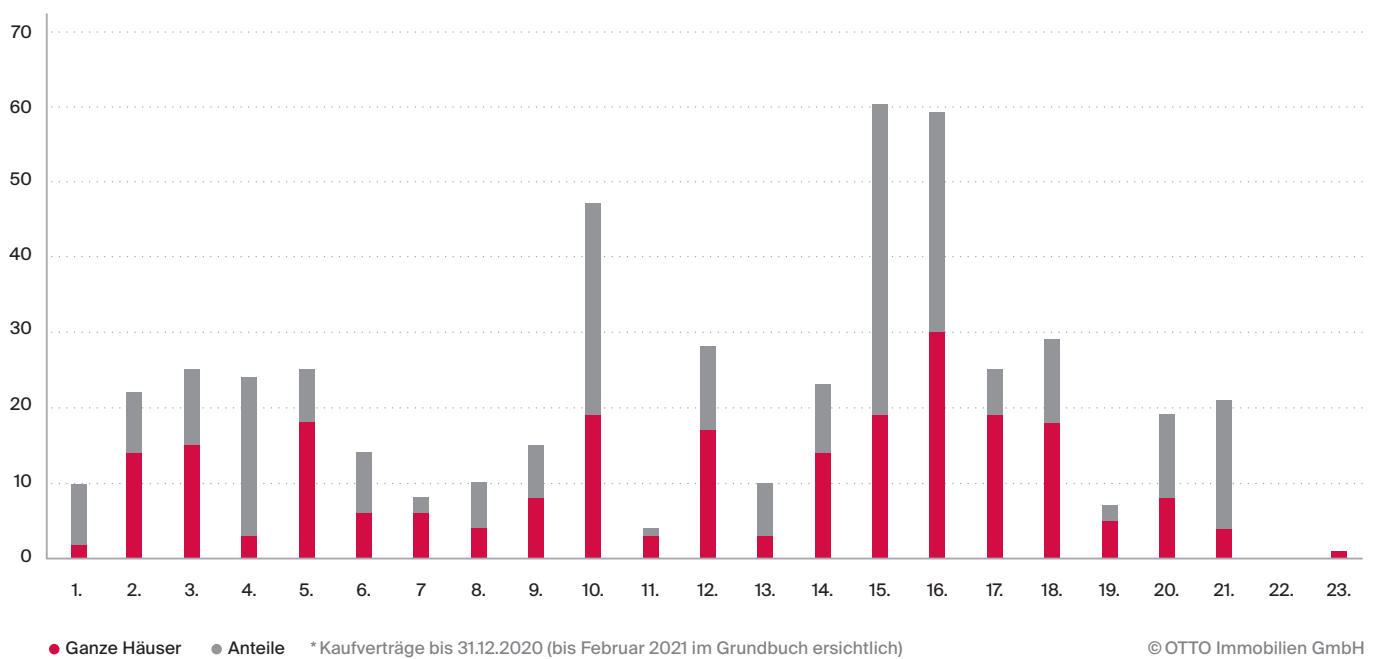
#### → OTTO Insight

Bei der Interpretation der Transaktionsentwicklung muss die ungleiche Ausgangsbasis beachtet werden: Während zu Beginn unserer Recherchen mehr als 15.500 Gründerzeit-Zinshäuser in Wien existierten, sind es heute rund 1.709 weniger (siehe Bestandsanalyse). Aufgrund dieser neuen Ausgangsbasis kann sowohl die Anzahl als auch die Höhe der Transaktionen der diversen Jahre nicht direkt miteinander verglichen werden.

## Transaktionsvolumen nach Bezirken – 2020\*



## Anzahl der Transaktionen nach Bezirken – 2020



## 5.3 Käufer und Verkäufer

### Privatpersonen haben 2020 deutlich mehr eingekauft als die Jahre zuvor.

Die bis Februar 2021 online abrufbaren Kaufverträge des Jahres 2020 wurden von OTTO Immobilien in Käufer und Verkäufer sowie in weiterer Folge in die Gruppen Privatpersonen, Unternehmen und Sonstige unterteilt. Im vergangenen Jahr gingen sowohl knapp 64 % aller Käufe als auch 57 % aller Verkäufe von Unternehmen aus (-17 %-Punkte bei den Käufen, +14 %-Punkte bei den Verkäufen). Privatpersonen waren diesmal jedoch mit rund 35 % bei den Käufen und knapp 42 % bei den Verkäufen deutlich stärker vertreten (+17 %-Punkte bei den Käufen, -7 %-Punkte bei den Verkäufen). Die restlichen Transaktionen sind der Gruppe der Sonstigen zuzuschreiben.

Etwas schwächer fiel im Jahr 2020 auch das unternehmerseitig umgesetzte Transaktionsvolumen von rund 87 % aus, gefolgt von der Gruppe der Privatpersonen, die mit einem umgesetzten käuferseitigen Transaktionsvolumen von 11 %

gegenüber dem Vorjahr deutlich zugelegt haben (+4 %-Punkte). Die Gruppe der Sonstigen machte gerade einmal 2 % des umgesetzten Volumens aus (+1 %-Punkte). Auf Verkäuferseite setzte der Trend der ungleichen Verteilung der umgesetzten Transaktionsvolumina im Jahr 2020 wieder etwas aus: Rund 58 % des Transaktionsvolumens wurden von Unternehmen erzielt, 41 % sind Privatpersonen zuzuschreiben. Die Gruppe der Sonstigen setzte bei den Verkäufen nur 1 % des Transaktionsvolumens um. Bei der Gruppe der Sonstigen sind diesmal keine nennenswerten Gruppen zu erwähnen, die durch verstärkte Transaktionsaktivität in unseren Beobachtungen aufgefallen wären.

#### → OTTO Insight

##### Privatpersonen

Natürliche Personen

##### Unternehmen

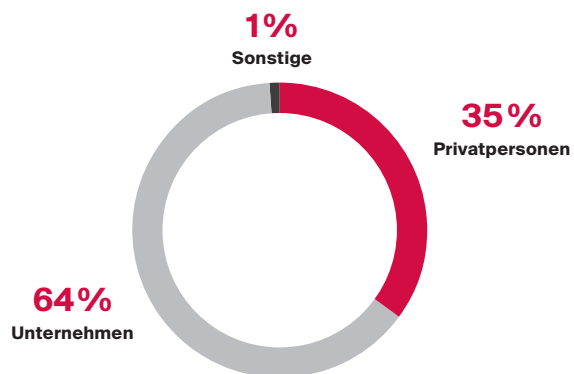
Juristische Personen (AG, GmbH, GesmbH, OG, KG, Banken, Versicherungen)

##### Sonstige

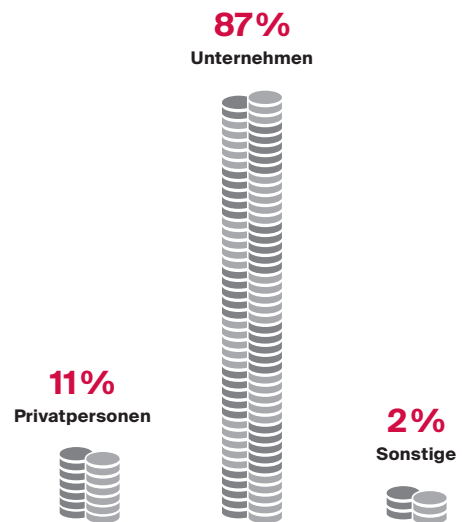
Gebietskörperschaften, Gemeinden, Institute, Privatstiftungen, Religionsgemeinschaften, Vereine, Verlassenschaften



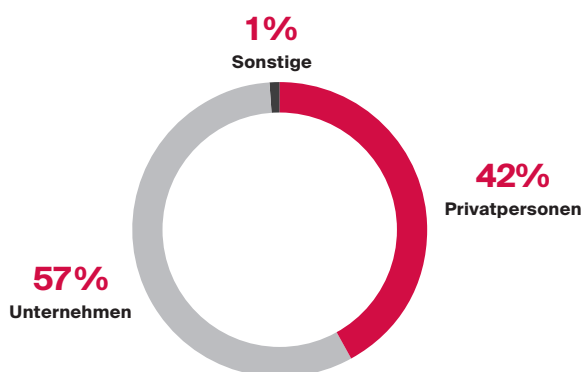
#### Transaktionen nach Käufern



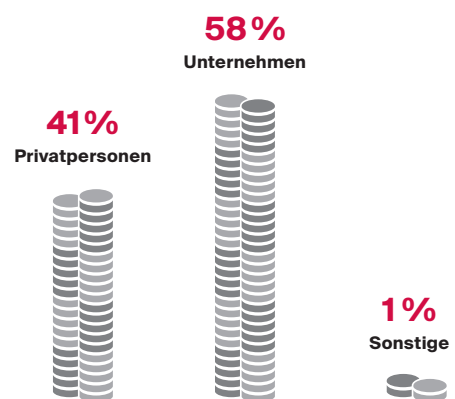
#### Transaktionsvolumen nach Käufern



#### Transaktionen nach Verkäufern



#### Transaktionsvolumen nach Verkäufern



## 5.4 Preise und Renditen

Die Preise haben seit Herbst 2020 insbesondere in den Regionen außerhalb des Gürtels deutlich zugelegt. Vor allem bei den Einstiegspreisen konnten wir starke Steigerungen beobachten.

Bei den Preisen für Gründerzeit-Zinshäuser ergibt sich für das zweite Halbjahr Jahr 2020 folgendes Bild:

Der starke Rückgang an angebotenen Wiener Gründerzeit-Zinshäusern und die gleichzeitig starke Nachfrage haben dazu geführt, dass die Mindestpreise in einzelnen Bezirken deutlich zugelegt haben. Der höchste Zuwachs bei den Mindestpreisen konnte im 19. und 18. Bezirk verzeichnet werden. Hier stiegen die Mindestpreise um 12 % an. Ebenfalls stark gestiegen sind die Einstiegspreise in den Bezirken 9., 13., und 20. Dort konnten wir Steigerungen zwischen 9 % und 11 % beobachten.

Bei den Maximalpreisen konnten wir in ganz Wien eine durchschnittliche Veränderung von +2 % beobachten. Auffallend war die Steigerung der Maximalpreise im 16. Bezirk, die 12 % betrug.

Die niedrigsten Einstiegspreise sind zwar weiterhin in den Bezirken außerhalb des Gürtels zu finden, aber mittlerweile wird kein Wiener Gründerzeit-Zinshaus in einem durchschnittlichen Zustand unter 1.770 Euro/m<sup>2</sup> verkauft.

Die Maximalrenditen sind in den vergleichbaren Bezirken weiter gesunken, nicht jedoch so stark wie in den vergangenen Jahren. Am stärksten fiel die Reduktion mit -0,1 %-Punkten in den Bezirken 2., 3., 4., 10. und 18. aus.

Generell ist nur mehr in den Bezirken 10., 11., 21., 22. und 23. eine Rendite von über 3 % erzielbar. Alle anderen Bezirke weisen mittlerweile eine Rendite von weniger als 3 % auf. Die Minimalrenditen haben sich in dieser Berichtsperiode in keinem Bezirk verändert.

Die Spitzenrendite für das beste Objekt in der besten Lage (entspricht der Mindestrendite im 1. Bezirk) beträgt derzeit 0,78 %. Insgesamt spiegeln die Renditen des Wiener Zinshausmarktes dessen hohe Attraktivität wider.

## Highlights

---

~ 1.770,-

**Euro pro m<sup>2</sup>**

Kein Zinshaus wird derzeit unter diesem Quadratmeterpreis verkauft.

> 3,0 %

**Rendite**

Nur mehr im 10., 11., 21., 22. und 23. Bezirk erzielbar.

## WIEN - 13. BEZIRK

---



**236**

Gründerzeit-Zinshäuser



**+ 10 %**

bei den Mindestpreisen



**+ 8 %**

bei den Maximalpreisen

## Preise und Renditen nach Bezirken

Region	Mindestpreis pro m <sup>2</sup>	Maximalpreis pro m <sup>2</sup>	Mindestrendite	Maximalrendite
1. Bezirk	6.300	9.300	0,78 %	1,75 %
2. Bezirk	2.700	4.790	1,40 %	2,30 %
3. Bezirk	2.720	4.800	1,37 %	2,45 %
4. Bezirk	2.750	4.930	1,33 %	2,35 %
5. Bezirk	2.580	4.270	1,52 %	2,75 %
6. Bezirk	3.010	5.050	1,30 %	2,39 %
7. Bezirk	2.960	5.200	1,32 %	2,49 %
8. Bezirk	3.050	5.080	1,36 %	2,60 %
9. Bezirk	3.080	5.300	1,38 %	2,30 %
10. Bezirk	2.020	3.170	2,15 %	3,05 %
11. Bezirk	1.800	2.720	2,70 %	3,40 %
12. Bezirk	2.040	3.260	1,83 %	2,70 %
13. Bezirk	3.000	4.090	1,52 %	2,30 %
14. Bezirk	2.400	3.420	1,52 %	2,75 %
15. Bezirk	2.330	3.300	1,79 %	2,94 %
16. Bezirk	2.320	3.520	1,82 %	2,85 %
17. Bezirk	2.480	3.830	1,56 %	2,73 %
18. Bezirk	3.020	4.250	1,59 %	2,42 %
19. Bezirk	3.050	4.650	1,55 %	2,32 %
20. Bezirk	2.100	3.250	1,90 %	2,90 %
21. Bezirk	1.870	2.790	2,13 %	3,03 %
22. Bezirk	1.770	2.630	2,30 %	3,05 %
23. Bezirk	1.850	2.680	2,30 %	3,20 %

Frühjahr 2021

© OTTO Immobilien GmbH

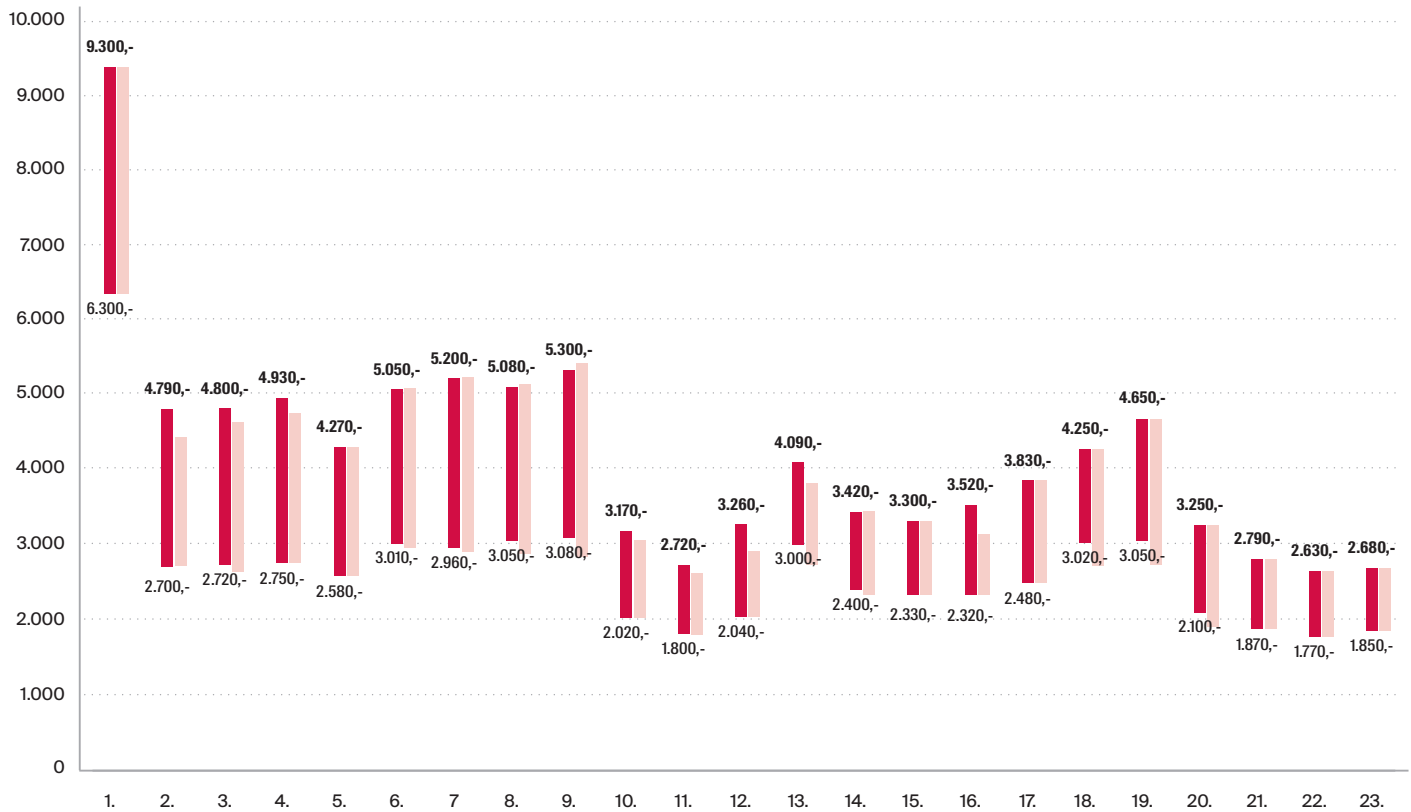
### → OTTO Insight

Die ausgewiesenen Renditen stellen die Bruttoanfangsrenditen dar. Darunter versteht man das Verhältnis der jährlichen Mieterträge zum Nettokaufpreis.

Die angegebenen Preise und Renditen sind Richtgrößen der jeweiligen Zeitperiode. Geschäftslagen sowie „Ausreißer“ nach oben und unten wurden hier nicht berücksichtigt. Weiters halten wir ausdrücklich fest, dass jedes Haus auf Basis seiner spezifischen Besonderheiten (z. B. Bauzustand, Mieterträge, Potenziale) einzeln zu bewerten ist.



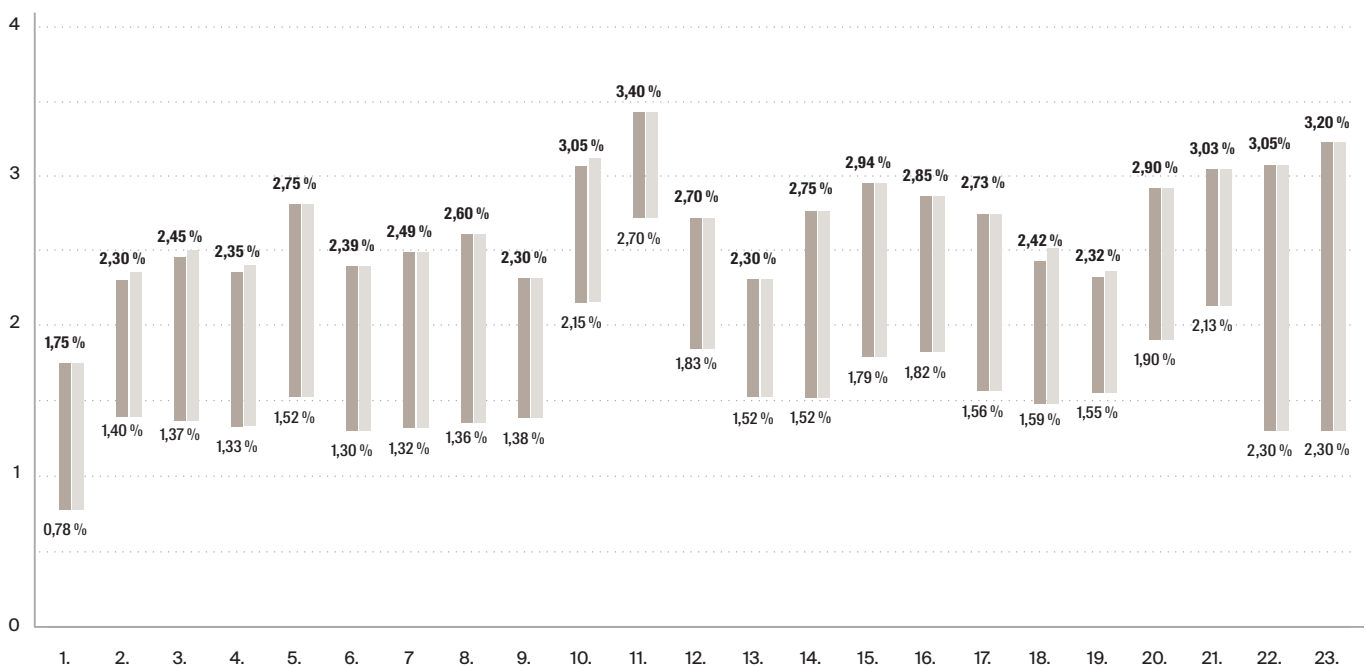
## Preise pro m² in Euro



Nach Bezirken ● Frühjahr 2021 ● Herbst 2020 als historischer Vergleich

© OTTO Immobilien GmbH

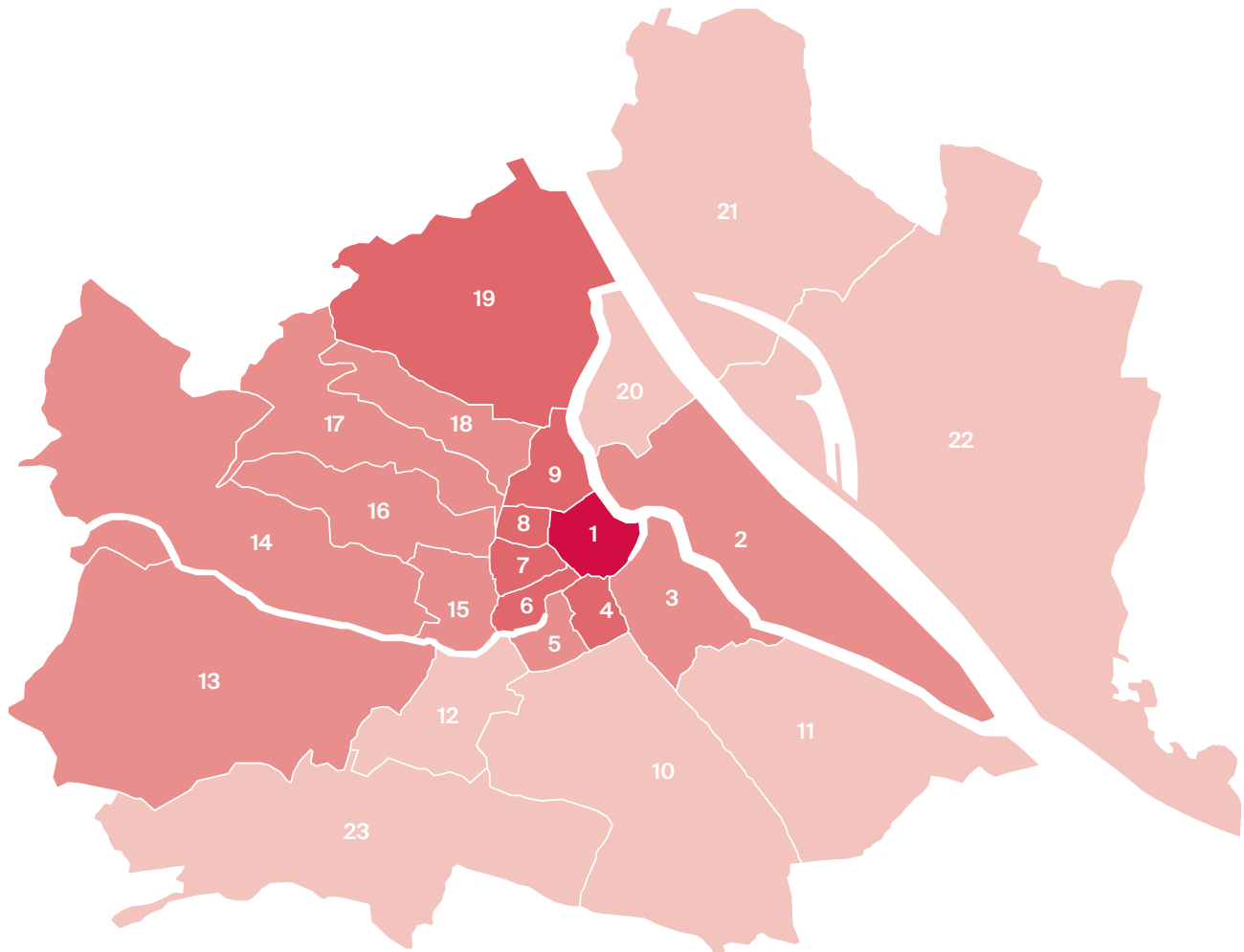
## Renditen in Prozent



Nach Bezirken ● Frühjahr 2021 ● Herbst 2020 als historischer Vergleich

© OTTO Immobilien GmbH

## Durchschnittspreise nach Bezirken

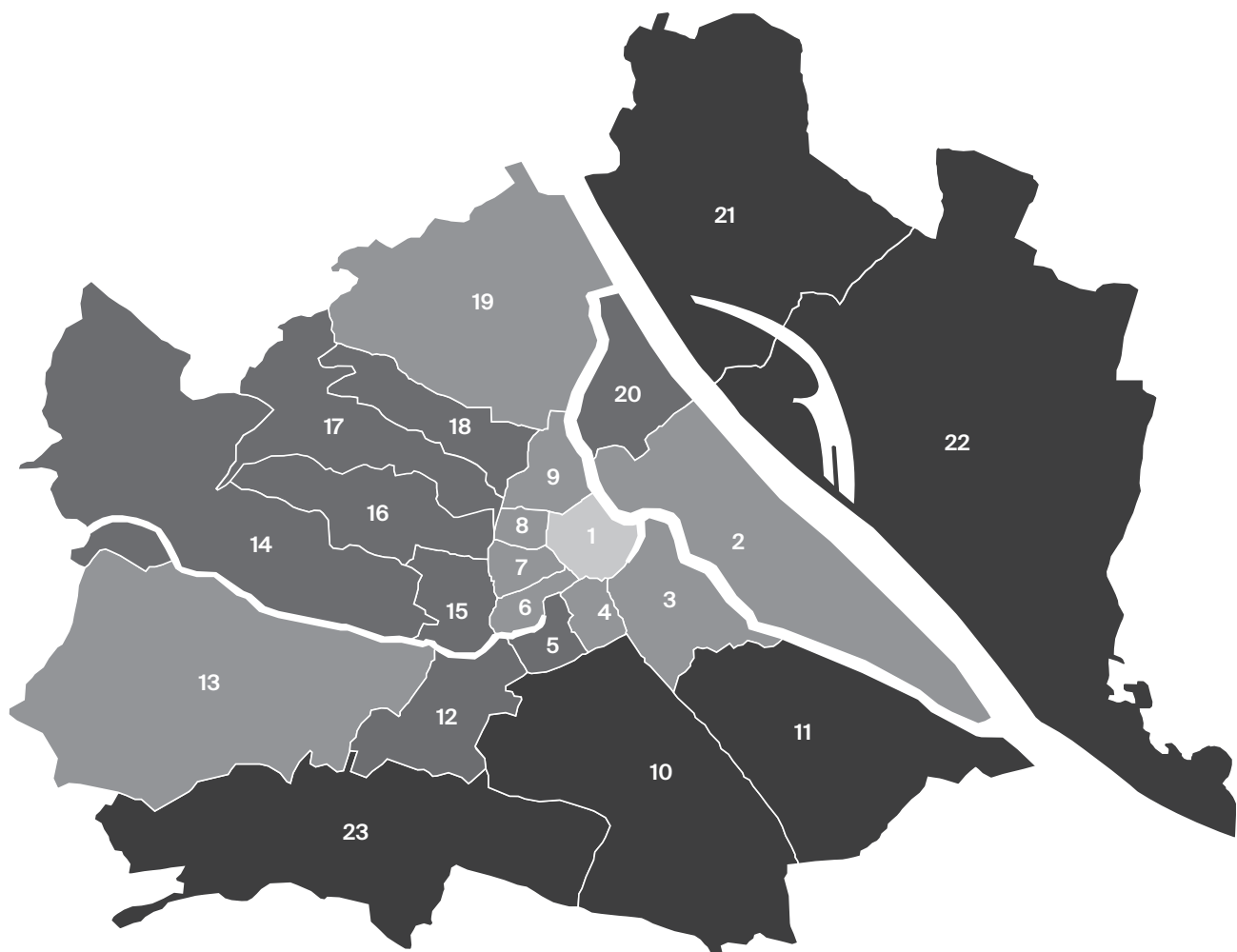


● Frühjahr 2021 Durchschnittspreise 2020 mit Stichtag 19.02.2021

© OTTO Immobilien GmbH

Durchschnittspreise in Euro pro m <sup>2</sup>	Bezirke
■ 7.800,-	1.
■ 3.840,- bis 4.190,-	4., 6., 7., 8., 9., 19.
■ 2.815,- bis 3.760,-	2., 3., 5., 13., 14., 15., 16., 17., 18.
■ 2.200,- bis 2.675,-	10., 11., 12., 20., 21., 22., 23.

## Durchschnittsrenditen nach Bezirken



● Frühjahr 2021 Durchschnittsrenditen 2020 mit Stichtag 19.02.2021

© OTTO Immobilien GmbH

Durchschnittsrenditen in Prozent	Bezirke
■ 1,27 %	1.
■ 1,84 bis 1,98 %	2., 3., 4., 6., 7., 8., 9., 13., 19.
■ 2,01 bis 2,40 %	5., 12., 14., 15., 16., 17., 18., 20.
■ 2,58 bis 3,05 %	10., 11., 21., 22., 23.

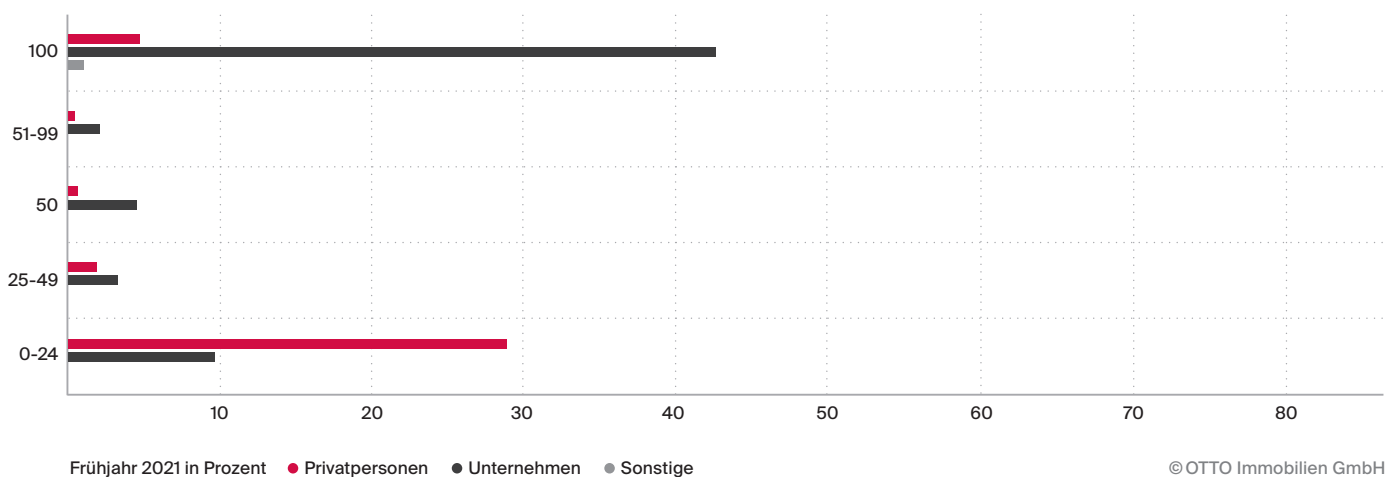
## 5.5 Grundbuchsanteile und Preiskategorien

### Anteilskäufe nahmen im Jahr 2020 wieder zu.

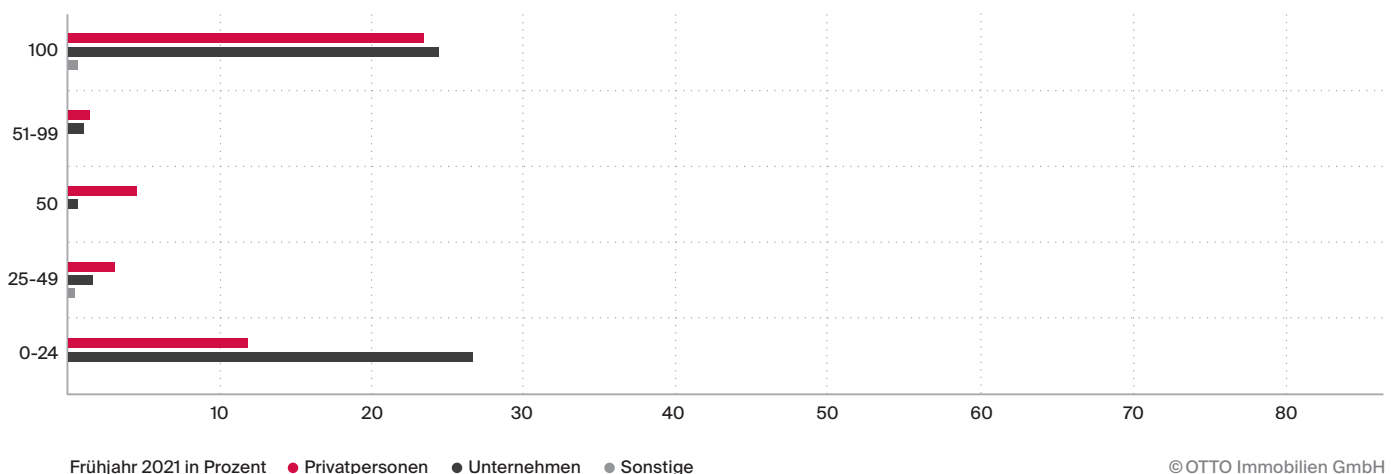
In die Auswertung sind jene Kaufverträge von 1. Jänner bis 31. Dezember 2020 eingeflossen, die bis Februar 2021 im elektronischen Grundbuch abrufbar waren. Die Transaktionen wurden dabei in fünf Gruppen eingeteilt, je nachdem, wie viel Eigentum übertragen wurde – von kleinen Zinshausanteilen bis zu ganzen Häusern (100 % der Grundbuchsanteile).

Hierbei ist ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr 2019 bei der Übertragung von ganzen Häusern (100 % der Anteile) feststellbar: Knapp 48 % der im Jahr 2020 getätigten Transaktionen sind dieser Gruppe zuzuordnen. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies einen Rückgang von 12 %-Punkten.

**KÄUFER: Übertragene Grundbuchsanteile nach Anzahl der Transaktionen**



**VERKÄUFER: Übertragene Grundbuchsanteile nach Anzahl der Transaktionen**





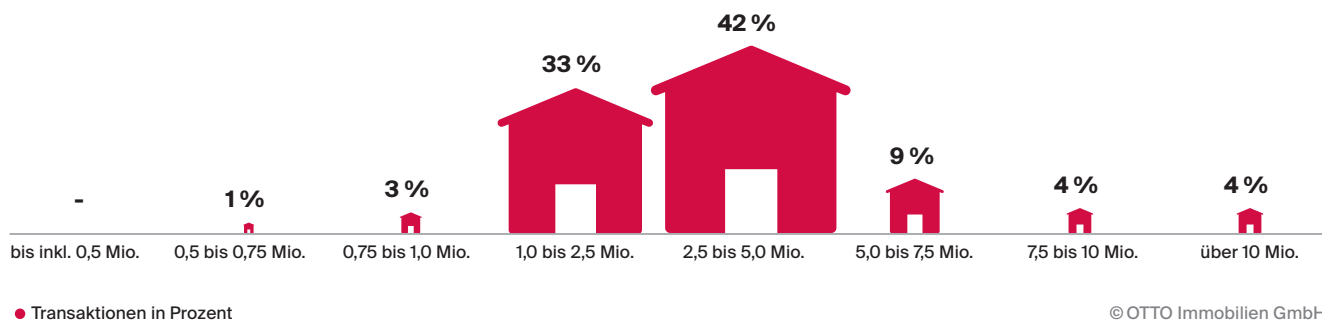
Der Kauf und Verkauf von Zinshausanteilen (1 % bis 99 %) machte dementsprechend einen Anteil von knapp 52 % der umgesetzten Transaktionen aus. Betrachtet man die Transaktionsvolumina, ist die Übertragung von ganzen Häusern nach wie vor auf hohem Niveau (85 %).

In Hinblick auf die Preiskategorien machten die Zinshäuser bis 5 Mio. Euro diesmal einen Anteil von 83 % der Transaktionen aus. Der Anteil liegt somit 5 %-Punkte über dem

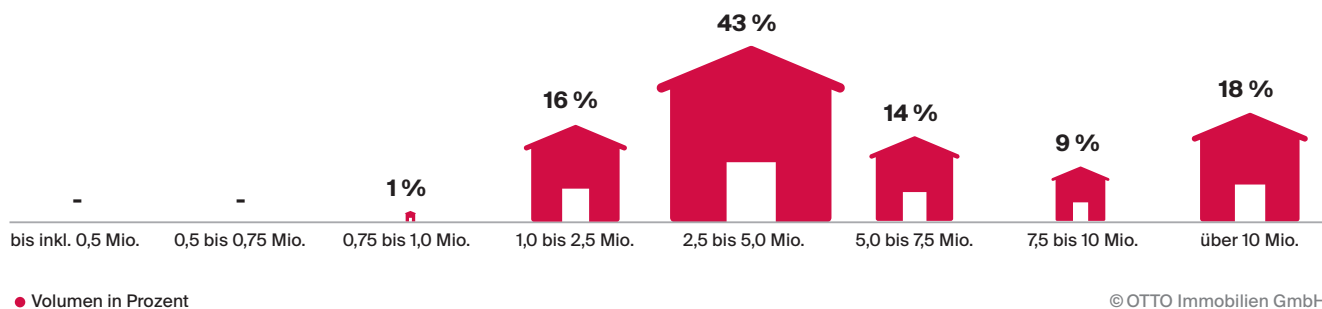
Wert des Vergleichszeitraums des Jahres 2019. Der Anteil der Transaktionen mit höheren Volumina (Transaktionen größer als 5 Mio. Euro) hat sich im Vergleich zum Jahr 2019 von 22 % auf 17 % verringert.

Zudem ist besonders hervorzuheben, dass sich nahezu die Hälfte der Transaktionen in der Preiskategorie von 2,5 Mio. Euro bis 5 Mio. Euro bewegt haben.

#### Verteilung der Preiskategorien nach Transaktionen



#### Verteilung der Preiskategorien nach Volumen



## 5.6 Ausblick

### Immuner Investmentkreislauf mit substanzieller Werterhaltung

Zinshäuser sind wie ein Fels in der Brandung und haben in der COVID-Zeit weder eine marktstürmische Investment-Schiefelage erlitten noch eine temporäre Investmentstarre verursacht. Trotz der globalen Einschränkungen und ökonomischen Einbrüchen, zeichnet sich das Gründerzeithaus auch mit seiner niedrigen Rendite weiterhin durch Robustheit gegen Pandemie Einwirkungen aus. Die Nachfrage nach Gründerzeitzinshäusern bleibt aufgrund ihrer substantiellen Wertbeständigkeit und Sicherheit ungebrochen hoch.

#### Hohe Preisdynamik vs. Rendite-Gefälle

Am Zinshausmarkt wird die Preis-Dynamik stets angekurbelt und es werden sehr marktkonforme und für erlesene Unikate auch hohe Liebhaberpreise bezahlt. Dennoch sind aufgrund der Mietrechtsbestimmungen auch Preislimits auf der Käuferseite vermehrt spürbar.

Auch wenn diese herausfordernde Zeit nach stabiler Investitionsicherheit trachtet und eine ungebremste Nachfrage auf die Knappheit angebotener Gründerzeithäuser stößt, werden Zinshäuser nicht um jeden Preis gekauft, denn der Anstieg der Verkaufspreise führt zur Senkung der Rendite-spannen.

#### Sorgenfreie Zukunft durch Zinshausverkauf

Oftmals müssen substanzerhaltende Maßnahmen aus der privaten Geldbörse bezahlt werden, da das Haus aus den laufenden Mieteinnahmen nicht mehr erhalten werden kann.

Zu Gunsten einer sorgenfreien Zukunft entscheiden sich private Zinshauseigentümer angesichts der niedrigen Renditen, den zu kostspieligen Instandhaltungsmaßnahmen und hohen Erhaltungskosten immer häufiger für den Verkauf. Maßgeschneiderte, professionelle Verkaufskonzepte führen zu sorgenfreien Bestpreisen.

#### Erzielbarer Bestpreis für Zinshäuser durch „Strukturierte Bieterverfahren“

Beste Preise für ein Zinshaus aus Privatbesitz werden immer häufiger durch bewährte Verkaufsstrategien erzielt. Neben dem klassischen Verkauf bietet sich das „Strukturierte Bieterverfahren“ und in Einzelfällen auch eine „Wiener Zinshaus-Auktion“ an.

#### Stabiles Zinshausinvestment vs. risikobehafteter Kapitalmärkte

Durch die globale Überbeanspruchung des Gesundheitssystems und den massiven Auswirkungen in vielen Branchen wie Gastronomie, Tourismus, Boutiquen, Highstreet Geschäften etc. orientieren sich Investoren nach Sicherheit im Immobiliensektor. Weiters begünstigt das niedrige Zinsniveau im Bankensektor auch bei geringen Rendite-Perspektiven langfristige Investmentmöglichkeiten am Zinshausmarkt.

Gewinnträchtigere Kapitalanlageformen wie Rohstoffe, Edelmetalle oder Aktien weisen hingegen ein höheres Risiko der Vermögensspekulation auf, weshalb der „Zinshaus-Investment-Klassiker“ eine krisensichere und zuverlässige Investment-Alternative darstellt.

Der Investmenthorizont orientiert sich deshalb nach Wertsteigerung und Parametern, wie Lage, Mikrolage, Potentialanalysen und Mietverhältnissen. Aufgrund der steigenden Zinshauspreise fokussieren sich Developmentpotentiale verstärkt auf den Sanierungs-, Entkernungs-, Umnutzungs- und Ausbauprozess.

So erweitern sich neue attraktive Zinshaus-Investmentzonen insbesondere in den ursprünglich weniger begehrten Gürtellagen und angrenzenden Außenbezirken durch die Erschließung des neuen U-Bahnnetzes mit dem Ausbau der U5-Linie.

#### Rückgewinnung ursprünglicher Zinshäuser

Hoteleigentümer sind schon seit einigen Monaten aufgrund mehrfacher Schließungsphasen unter Druck und denken intensiv über Verkauf Ihrer Häuser nach. Ursprünglich als klassisches Zinshaus gebaut, kann nun nach einer jahrzehntelangen Zwischennutzung als Hotel wieder als reines Mietwohnhaus dem Bestand der Wiener Gründerzeitzinshäuser hinzugerechnet werden.

#### Wiener Zinshausmarkt: immer mehr ein Markt von Profis für Profis - aber auch für Private

Bei der Analyse der vergangenen Jahre ist eines klar erkennbar. Professionell organisierte Zinshauskäufer treten immer häufiger in Erscheinung und dominieren nicht nur auf der Käuferseite, sondern verstärkt auch als Verkäufer

RICHARD BUXBAUM

## Zinshäuser charakterisieren ein „wertbeständiges perpetuum mobile“

den Wiener Zinshausmarkt. Mit dem richtigen Team können Ankaufsentscheidungen sehr rasch getroffen werden und die Wiener Profis vertrauen weiterhin auf eine stabile Wertentwicklung. Die Liebhaber von klassischen Gründerzeithäuser sind aber auch immer häufiger Privatpersonen, die entweder selbst in dem Haus wohnen oder arbeiten wollen.

Viele Private haben zwischenzeitlich ein perfekt organisiertes Beraterteam, das in kürzester Zeit Empfehlungen mit rechtlicher, wirtschaftlicher und bauseitiger Expertise geben können. So erfreuen sich immer mehr Private an Zinshäuser für den Eigenbedarf oder als sicheres Investment in die Zukunft.



**Mag. Richard Buxbaum**

Prokurist, Leitung  
Wohnimmobilien

T +43 1 512 77 77-330  
M +43 664 125 31 13  
r.buxbaum@otto.at

# 06

# Ansprech- partner

OTTO IMMOBILIEN ZINSHAUS-TEAM

Das OTTO Immobilien Zinshaus-Team berät Sie, zeigt Marktchancen auf und überlegt mit Ihnen gemeinsam die beste Möglichkeit, um vom Wiener Zinshausmarkt zu profitieren.

Die umfangreichste Homepage zum Thema Zinshaus finden Sie unter: [www.zinshausverkauf.wien](http://www.zinshausverkauf.wien)





**Mag. Jelena Pirker**

Teamleiterin Zinshaus

T +43 1 512 77 77-339

M +43 664 854 91 99

j.pirker@otto.at



**Florian Schick, BSC**

Immobilienberater  
Zinshäuser

T +43 1 512 77 77-330

M +43 664 885 33 209

f.schick@otto.at



**Nina Rotter**

Assistentin Immobilien-  
vermarktung Wohnen

T +43 1 512 77 77- 341

n.rotter@otto.at



**Dr. Eugen Otto, MRICS**

Geschäftsführer

T +43 1 512 77 77-102

eugen@otto.at



**Mag. Richard Buxbaum**

Prokurist, Leitung  
Wohnimmobilien

T +43 1 512 77 77-300

M +43 664 125 31 13

r.buxbaum@otto.at



**Martin Denner, BSC**

Leiter Research

T +43 1 512 77 77-379

M +43 664 885 90 400

m.denner@otto.at

# Bauchgefühl ist gut, unser Marktberichte sind besser.

Seit Mitte der neunziger Jahre haben wir bei OTTO Immobilien ein hauseigenes Research-Team, das strukturiert und laufend die Marktentwicklungen im Immobilienbereich beobachtet.

Wir analysieren Transaktionen, Anmietungen und neue Projekte ebenso wie Miet- bzw. Kaufpreisentwicklungen und Leerstandsdaten. Dank dieser Marktkenntnis erkennen wir Trends frühzeitig.

Von diesem Research-Wissen profitieren unsere Kunden bei ihren Immobilien-Projekten der unterschiedlichsten Assetklassen. Mit unseren Marktberichten stellen wir unsere wesentlichsten Erkenntnisse auch gern der interessierten Öffentlichkeit zur Verfügung.

**Jetzt gratis bestellen:**

[www.otto.at/marktberichte](http://www.otto.at/marktberichte)





## #WIEN - Das Wohnmarktmagazin

So wohnt und lebt man 2021 in der  
Bundeshauptstadt.



## ERSTER WIENER ZINSHAUS- MARKTBERICHT

Ein bedeutender Maßstab am  
Wiener Immobilienmarkt seit 2009.



## BÜRO- MARKTBERICHT

Alle aktuellen Zahlen, Informationen &  
Entwicklungen am Wiener Büromarkt.



## RETAIL-MARKTBERICHT

Die neuesten Entwicklungen von  
Geschäftsflächen.



## INDUSTRIE- UND LOGISTIK-MARKTBERICHT

Wie entwickelt sich der Markt im Bereich  
der Industrie- und Logistikflächen?



## STUDENT-HOUSING

Der erste Student Housing Markt-  
bericht von OTTO Immobilien.



## WOHNUNGSATLAS

Eine Marktanalyse aller Eigentums-  
wohnungen im 1. Bezirk.



## VILLENREPORT

Eine umfassende Analyse im 13., 17., 18.  
und 19. Wiener Gemeindebezirk.

# Impressum

## **Herausgeber**

OTTO Immobilien GmbH  
Riemergasse 8, 1010 Wien  
Tel +43 1 512 77 77  
Fax +43 1 513 77 78  
zinshaus@otto.at, www.otto.at

## **Projektverantwortung**

Martin Denner, BSc  
Teamleiter Immobilien Research  
OTTO Immobilien GmbH  
Tel +43 1 512 77 77-379  
Fax + 43 1 513 77 78  
m.denner@otto.at, www.otto.at

## **Redaktion und Mitarbeit**

Dr. Eugen Otto, MRICS  
Mag. Richard Buxbaum  
Mag. Jelena Priker  
Florian Schick, BSc  
Nina Rotter  
Dipl.-Ing. Christopher Kmen  
Katharina Scheidl-Aziz

## **Wir bedanken uns bei**

Mag. Reinhard Stix  
Mag. Wolfgang Ruckenbauer

## **Design und Konzept**

Lisa + Giorgio  
Agentur für Kommunikation und Design  
Dominikanerbastei 17, 1010 Wien  
www.lisaundgiorgio.at

## **Satz und Reinzeichnung**

grafik & produktion STEINBRENNER  
Kästenbaumgasse 23, 1100 Wien  
www.steinbrenner.at

## **Coverfoto**

Zinshaus 1090 Wien  
© Christian Steinbrenner

Die Angaben wurden zuverlässigen Quellen entnommen und sorgfältig recherchiert. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann keine Haftung übernommen werden. Eine Verwendung auch nur von Auszügen ist ohne schriftliche Zustimmung nicht zulässig.

15. Jahrgang: Frühjahr 2021





# Über 60 Jahre. Über 80 Immobilienspezialisten für Wohnen und Gewerbe.

Vermieten und Verkaufen, Verwalten, Bewerten,  
Analysieren und Beraten

Wohnimmobilien, Büro- und Gewerbeimmobilien,  
Investment- und Anlageobjekte

**OTTO Immobilien**

Riemergasse 8, 1010 Wien  
+43 1 512 77 77, [office@otto.at](mailto:office@otto.at)

[www.otto.at](http://www.otto.at)