

Viel Luft in der Mitte, leichtes Gedränge an der Spitze

Luxus zur Miete. Warum es in Wien derzeit gern ein bisschen teurer sein darf.

In der Mitte ist noch Luft: Der Markt mit den teuren Objekten zur Miete ist immer schon seinen eigenen Gesetzen gefolgt – im Moment hat er sich in das aller-oberste Segment verlegt, während es in der teuren Mitte derzeit mehr Platz gibt, als den Anbietern lieb ist. „Der Mietmarkt ist derzeit skurril“, sagt Robin Kalandra, Inhaber des gleichnamigen Immobilienunternehmens. „Eigentlich müsste die Nachfrage jetzt im Frühjahr wieder anziehen, aber im Mittelfeld bleibt sie dieses Jahr aus.“

Nachfrage bleibt aus

Zwar ließe sich alles bis gut 1000 Euro vermieten, im Segment zwischen 1500 und 3000 Euro tue sich aber so gut wie nichts. Was auch ein Blick auf die Immobilienplattformen zeigt: So finden sich auf Willhaben und Immoscout24 jeweils mehr als 1500 Wohnungen in diesem Segment allein in Wien. Der Grund für die leer stehenden Quadratmeter liegt in den nach wie vor ausbleibenden Expats, die die klassische Klientel in diesem Segment bilden. Entsandte internationaler Firmen und Organisationen und Botschaftsmitarbeiter

stellen für gewöhnlich die Mehrheit bei diesen Objekten, „und so viele frisch Getrennte hat es nach der Quarantäne nun auch nicht gegeben, dass sie das wettmachen können“, verweist Kalandra auf eine andere Kandidatengruppe für hochwertige Mietobjekte.

Für Vermieter in diesem Segment ist guter Rat derzeit teuer: „Anders als für die Hotels, die während der Krise alle renoviert haben, gibt es für die Vermieter keinen Grund, die Braut noch einmal hübscher zu machen, denn die Zielgruppe ist derzeit einfach schlicht nicht da“, so der Makler. Eher gäben manche im Preis etwas nach oder vermieteten bei Neubauten befristet – in der Hoffnung, dass die zahlungskräftige Klientel bald wieder nach Österreich kommen kann und wird.

Wovon Elisabeth Rohr, Inhaberin von Rohr Real Estate, fest überzeugt ist. „Die Situation wird sich definitiv im Herbst erholen“, so die Maklerin. Denn bei den Expats sei Wien einfach extrem beliebt. „Jeder, der einmal in Wien ist, versucht länger zu bleiben, als der ursprüngliche Vertrag vorsieht“, weiß sie aus langjähriger



Für gute Aussichten muss man nicht unbedingt kaufen.

(Richt Immobilien)

Erfahrung mit dieser Kundschaft. Die einige Besonderheiten mitbringt, die es bei der Vermietung der Wohnungen zu beachten gilt. So ist es beispielsweise vielen Entsendeten – gerade auch Botschaftsangehörigen – entgegen der landläufigen Meinung nicht erlaubt, die Miete aus dem privaten Budget „aufzustocken“, wenn die zur Verfügung gestellte Summe nicht ausreicht.

Diplomatie zur Miete

Einmal, weil aufgrund der Hierarchie vermieden werden soll, dass der Mitarbeiter die prunkvollere Wohnung hat als der Vorgesetzte oder CEO. Aber auch aus ganz pragmatischen Gründen, wie Rohr weiß: „Botschaftsangehörige können einfach jederzeit abberufen werden – und dann entsteht ein unklares Rechtsverhältnis, das die

Botschaften natürlich vermeiden wollen.“ Die Diplomatenklausel mache es manchen Botschaftsangehörigen ohnehin schwer, bestimmte Objekte zu bekommen, da mit dieser eine Kündigung jederzeit möglich ist und die maximale Bindung bei befristeten Verträgen mit 15 Monaten ohnehin schon nicht sehr lang ist.

Zumal vor dem Hintergrund, dass hochwertige Mietwohnungen immer auf dem neuesten Stand gehalten werden müssen – manche Mieter lehnen etwa eine Küche ab, in der vor ihnen schon jemand gekocht hat, oder haben Sonderwünsche, die eine Investition nötig machen. Zusätzlich verkompliziert werde die Situation inzwischen dadurch, dass viele Entsendete neue Auflagen beim Anmieten von Wohnungen erfüllen müssen. „Viele HR-Abteilungen schauen



Auch bei Mieten im gediegenen Segment sehr begehrt: Wohnen direkt unterm Dach.

(Kaisers)

jetzt auf die Nachhaltigkeit der Wohnungen, da sich beispielsweise Botschaften gegenüber ihren Ministerien rechtfertigen müssen“, so Rohr, weshalb sie erst kürzlich einen Kunden im Bel & Main untergebracht habe, weil dort die Energie-Zahlen die Personalabteilung des Klienten nachhaltig beeindruckt haben. Manche Botschaften verlangen, dass Küchengeräte auf dem höchsten energie-technischen Standard sind oder gegebenenfalls ausgetauscht werden müssen; andere verlangen Wasserproben, die belegen, dass das gute steirische Hochquellwasser nicht mit einem zu hohen Bleigehalt aus der Leitung kommt.

Auflagen und Bedingungen, die bei Vermietern in den mittleren Kategorien nicht unbedingt auf Begeisterung stoßen. Ab einer gewissen Preisklasse sind sie aber

durchaus wieder gern bereit, diese zu erfüllen – und das auch derzeit. Denn anders als in der Liga zwischen 1500 und 3000 Euro gibt es in der absoluten Oberliga im Moment eine sehr gesunde Nachfrage. „Oberhalb von 3000 Euro gibt es gar nicht so wenige Einheimische, die sagen: ‚Das leiste ich mir

LUXUS ZUR MIETE

Das Lager der Luxuswohnungen in Wien teilt sich derzeit in zwei Hälften: In der „unteren“ Kategorie mit Mieten zwischen 1500 und 3000 Euro herrscht absolute Flaute, unter anderem, weil kaum Expats in der Stadt sind, die diese sonst anmieten.

In der absoluten Topliga herrscht dagegen rege Nachfrage: Bei Objekten mit Mieten von 3000 bis 5000 Euro können sich Vermieter oft zwischen mehreren Bewerbern entscheiden.

jetzt“, berichtet Kalandra. Und das, was man sich leistet, darf auch 5000 Euro kosten, wenn es gefällt.

Gedränge ganz oben

„In diesem Segment können die Vermieter teils unter mehreren Bewerbern aussuchen“, sagt der Makler. „Ich habe ein sehr luxuriöses Objekt mit 275 Quadratmetern am Schwarzenbergplatz, für das es genug Nachfrage gibt“, berichtet er, was sich an der Spitze des Marktes tut. Gefragt seien dabei drei bis vier Schlafzimmer, „außerdem Freiflächen, Ausblicke und eine gute Lage“, berichtet Kalandra. „Und im gehobenen Management gönnt man sich jetzt fast immer ein eigenes Arbeitszimmer“, weiß er. Davon abgesehen seien die Wünsche so individuell wie die Mieter in diesem Segment: Während für manche die Freifläche das

Um und Auf sei, legen andere Wert darauf, sich um nichts Grünes mehr kümmern zu müssen. „Gerade in diesem Segment gibt es beispielsweise Ehepaare, deren Kinder aus dem Haus sind, die sich nicht mehr um einen Garten kümmern wollen und beschließen, sich zumindest für ein paar Jahre etwas wirklich Schönes mitten in der Stadt zu gönnen“, benennt Rohr einen Teil der Kundschaft, die bereit ist, auch um größere Summen zu mieten statt zu kaufen. Eine andere Gruppe seien nach wie vor Expats, allerdings jene Führungskräfte in Top-Positionen, die nach wie vor international eingesetzt werden. „In solchen Fällen wird geschaut, ob die Entfernung zum Flughafen, der U-Bahn und den internationalen Schulen der Kinder passt – und die Kosten spielen kaum eine Rolle“, so Rohr. (SMA)