



## ERSTE Quadratmeter

DREI MAKLERINNEN VERRATEN, WAS DAS VERMITTELN VON WOHNSTÄTTEN IM ERSTEN  
BESONDERS MACHT, WAS DIESE KOSTEN UND WAS GESUCHT WIRD.

Text Sabine Mezler-Andelberg

FOTOS: KEF GRIFF, TERZO PIANO 3/L

Besonders viele sind es nicht, dafür aber die teuersten der Republik: Gerade einmal 286.900 Quadratmeter hat der Erste – womit übrigens jeder der gut 16.000 Einwohner auf rund 180 Quadratmeter kommt. Eine Zahl, von der manch asiatische Großstadt nur träumen kann. Folgerichtig sind diese auch nicht gar so teuer wie in manch anderen Metropolen – dafür aber besonders schön und wertvoll. Wie viel ein Quadratmeter Grund in der Wiener Innenstadt kosten würde, ist eine theoretische Frage. Wie viel der Quadratmeter fein sanierter Wohnfläche in den Einserlagen des Ersten kostet, weiß man dagegen sehr wohl: in Ausnahmefällen über 30.000 Euro. „Solche Summen werden für Serviced Apartments mit Hotelanbindung erzielt, wenn es sich um sehr hochwertige Hotelbrands handelt“, weiß Michaela Orisich, die bei Otto Immobilien den Bereich Prime-Immobilien leitet. „Neue Projekte, wie etwa das gerade fertiggestellte Werdtor, erzielen Preise in den hohen Zwanziger, für klassische Altbauwohnungen sind es um die 15.000 Euro pro Quadratmeter“, erklärt die gebürtige Wienerin, die seit über 25 Jahren im Immobiliengeschäft ist.

**GUT VERKAUFT.** Und diese Preise werden nicht nur verlangt, sondern auch gezahlt, wie sich derzeit ganz besonders zeigt. Denn während man sich vor zwei oder drei Jahren noch gefragt hat, wer die Schwemme an neuen Luxusquadratmetern im Ersten kaufen soll, stellt man jetzt fest, dass die Österreicher das sogar fast im Alleingang geschafft haben, denn internationales Klientel kommt seit über einem Jahr nicht mehr nach Wien. „Die Cotton Residence an der Neutorgasse ist komplett verkauft, in der ehemaligen k. k. Telegrafencentrale am Börseplatz 1 sind nur noch einige der Lofts und Dachgeschosswohnungen zu haben. Im Palais Schottenring gibt es noch ganz unten wenige Einheiten, und selbst bei der Werdtorgasse, die gerade erst fertiggestellt worden ist, gibt es fast nur mehr die Dachgeschosswohnungen, genau wie im No 10 in der Renngasse“, kennt Orisich, die studierte Kommunikations- und Politikwissenschaftlerin ist, den Status aller aktuellen Luxusprojekte.

Abgesehen von den großen neuen Projekten, denen mediale Aufmerksamkeit meist noch vor dem Baubeginn sicher ist, muss man aber im Ersten manchmal auch ganz eigene Wege der Vermarktung gehen, wie Elisabeth Rohr, Inhaberin von Rohr Real Estate, weiß, die viel im Ersten tätig ist und seinerzeit als Eigentümervertreterin der Signa bei der Vermarktung des Goldenen Quartiers fungiert hat. „Das ist manchen Verkäufern gar nicht so leicht klarzumachen, weil natürlich gerade im Ersten das Thema Diskretion eine große Rolle spielt“, berichtet sie. „Auch wenn man sich das nur schwer vorstellen kann, gibt es hier durchaus Impulskaufe, weil jemand im Vorbeigehen sieht, dass in einem besonders schönen Haus eine Wohnung zu kaufen ist, sich denkt: ‚Die möchte ich haben, und auch die Mittel dazu hat.‘ Eine Erfahrung, die die Maklerin nicht nur einmal gemacht hat. Es komme immer wieder vor, dass jemand anruft, weil ihn eine Wohnung im vierten Stock ‚in der Auslage angelacht‘ habe. Oder weil der eigene Name etwas mit der Adresse zu tun hat. ‚Das war bei einer Wohnung am Franziskanerplatz so, die André Heller (genauer: Francis Charles Georges Jean André Heller-Huwart, Anm.) gekauft hat, weil das in seinem Namen vorkommt‘, berichtet sie.



Residieren am Parking: Im Penthouse am Dach (L) oder in der Beletage auf den derzeit teuersten 1132 Quadratmetern Österreichs für 32,5 Millionen Euro.

**KEIN DRINGENDES WOHNBEDÜRFNIS.** Diese besondere Art von Käufen und Verkäufen habe damit zu tun, dass gerade im Ersten ein Großteil der Wohnungen nicht gekauft wird, um ein „dringendes Wohnbedürfnis“ zu erfüllen. Viele der Kunden, die hier investieren, haben bereits anderswo Wohnsitze und wollen wahlweise in das nicht mehr vermehrbare Gut Wiener Altstadt investieren oder eine Wohnung in der Stadt haben, von der aus sich Geschäfte, Restaurants, die Oper und auch mancher Geschäftspartner zu Fuß erreichen lässt.

Diese Gruppe ist es auch, die vor allem Altbauwohnungen sucht, denn wenn es die Wiener Innenstadt sein soll, soll es auch richtiges Wiener Flair haben. Das weiß auch Marlies Muhr, die ihr Maklerunternehmen zwar vor mehr als drei Jahrzehnten in Salzburg begründet hat, heute aber neben Kitzbühel auch in der Woltzeile ein Büro betreibt. An die Doyenne unter den Luxusmaklerinnen wenden sich viele Westösterreicher, um in Wien auf Wohnungssuche zu gehen. „Zur Eigennutzung kaufen diese Kunden bevorzugt schöne Altbauwohnungen“, so die Kommerzrätin, Mitgründerin des Clubs der Salzburger in Wien sowie Förderin des Museums der Moderne und der Salzburger Festspiele. Neubauten seien nur dann ein Thema, wenn es um das Vermieten der Wohnung gehe. Und passend zum imperialen Flair muss es dann auch die 1010 als Postleitzahl sein, berichtet sie. „Das ist einfach die Krönung, die man sich noch dazu gibt.“

## Der Wiener ist es gewohnt, 15-mal mit dem Auto um den Block zu fahren.

Marlies Muhr



Marlies Muhr vermittelt „Erste Quadratmeter“ an Kunden aus Westösterreich.



Elisabeth Rohr kam als Quereinsteigerin aus der Kunst ins Immobiliengeschäft.



Michaela Orisich leitet für Otto Immobilien den Bereich Prime-Immobilien.

**1010 ODER NICHT 1010?** Wobei die Strahlkraft des Ersten bei den Wiener Kunden nicht auf alle gleich wirkt, wie die Maklerinnen berichten. „Es gibt Hardcore-Fans, für die nichts anderes infrage kommt als der Erste“, berichtet Rohr. „Allgemein ist die Postleitzahl aber etwas weniger wichtig geworden, da geht es manchmal eher um den Blick und Infrastruktur“, so die Maklerin. Häufig sei es auch eine Generationenfrage: Während für die manch älteren Käufer ausschließlich 1010 infrage kommt, können sich die jüngeren auch mit anderen Innenstadtbereichen anfreunden. „Das kommt wirklich ganz auf die persönlichen Lebensumstände an“, weiß auch Orisich.

Zu denen gehört auch die Frage, wie wichtig es ist, das eigene Auto nah bei sich zu haben. Lautet die Antwort „sehr“, wird die Suche im Ersten naturgemäß weder leichter noch günstiger. Was neben den Wienern vor allem die Käufer aus den Bundesländern betrifft. „Der Wiener ist es gewohnt, 15-mal mit dem Auto um den Block zu fahren“, lacht Muhr, „aber wir Salzburger und Tiroler sind da verwöhnter.“

Und wie verwöhnt ist der Käufer, der sich den Ersten leisten kann und will, sonst so? Die Antwort der Maklerinnen darauf lautet wenig überraschend: „Es kommt darauf an.“ Bei der Qualität werden in dieser Preisklasse definitiv keine Abstriche gemacht.

**KLISCHEES UND NETTE KUNDEN.** Die klassischen Klischees über Bewohner des Ersten und solchen, die es werden wollen, stimmen – wie die meisten Klischees – manchmal gar nicht und manchmal findet sich ein Fünkchen Wahrheit. „Es gibt viele nette Kunden, die auch nach einer Empfehlung für das Interiordesign fragen und dafür absolut nicht den teuersten Einrichter wollen“, berichtet Rohr aus ihrem Alltag. „Viele freuen sich über außergewöhnliche Tipps, und sind überhaupt nicht abgehoben. Man muss mit den Käufern auf einer Stufe stehen und sich als reiner Dienstleister verstehen, der seinen Job machen und Erwartungen übertreffen will“, so die Maklerin, die unter anderem im Vorstand des ÖVI (Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft) seit vielen Jahren für die internationale Zusammenarbeit verantwortlich und kürzlich mit der Medal of Honor für besondere Verdienste um die International Real Estate Federation (FIABCI) ausgezeichnet worden ist. Auch für Orisich gibt es keine typischen Besonderheiten der Käufer im Ersten: „Diese Käufer haben die gleichen Bedenken wie andere auch.“

Ein bisschen anders geht es hier aber trotzdem manchmal zu, wie Rohr zugibt. „Da kann es einem schon einmal passieren, dass ein Kunde bei einer Besichtigung noch alles in Schilling umrechnet“, lacht sie. Oder die Kosmetikerin um ihre Kunden fürchtet, wenn sie vom Graben an die weniger noble Riemergasse übersteigt, weil mancher da nicht hingehet. Außerdem sei das Thema Diskretion ganz besonders wichtig, weshalb viel über Mundpropaganda gehe, wie die Quereinsteigerin weiß, die einst von der Kunst ins Immobiliengeschäft gekommen ist. „Ich habe anfangs in der Galerie Ilseke Curtze gearbeitet und da ist es mir später oft zugute gekommen, dass ich mit Künstlern wie Nitsch, Rainer und Attersee an Abendessen teilgenommen und Xenia Hausner eine Wohnung vermittelt habe“, berichtet die Maklerin mit Germanistik-, Philosophie- und Geschichtsstudium. „Denn Makler haben ja nicht immer den tollsten Ruf – und nicht nur im Ersten ist ein Immobilienkauf absolute Vertrauenssache.“

FOTOS: BEISEITELT