



Luxusimmobilie oder doch Liebhaberobjekt

– oder welche Folgen hat eine Fehleinschätzung?

Text: Dr. Christian Neumayr

So banal diese Frage klingen mag – viel Geld kostet ja beides – so unterschiedlich können letztendlich die finanziellen Auswirkungen bei einem Weiterverkauf sein.

Kann beim Kauf einer hochpreisigen Liegenschaft von deren Wertbeständigkeit ausgegangen werden? Auf diese immer wiederkehrende Frage kann seriöserweise keine schnelle Antwort gegeben werden, denn in erster Linie muss sorgfältig abgeklärt werden, ob es sich um eine Luxusimmobilie handelt oder um ein sogenanntes Liebhaberobjekt. Denn nur bei einer Luxusimmobilie kann von einer Wertbeständigkeit mit Steigerungspotential ausgegangen werden.



Wann ist aber eine Liegenschaft eine Luxusimmobilie, bzw. wann ist von einem Liebhaberobjekt die Rede? Von einem Liebhaberobjekt spricht man dann, wenn ein überdurchschnittlich hoher Kaufpreis bezahlt wird, welcher durch persönliche Gründe motiviert ist (eben wegen der Liebhaberei). Andere Faktoren wirken sich auf die Preisbildung und Kaufmotivation nur untergeordnet aus. Um Liebhaberei handelt es sich, wenn beispielsweise ein Musikliebhaber bereit ist, erheblich mehr für ein Objekt, in welchem einst Mozart gewohnt hat, zu bezahlen, als ein „durchschnittlicher“ Immobilienkäufer bereit ist hierfür auszugeben.

Oder ein Käufer will beispielsweise ein Objekt unbedingt erwerben, weil seine Großmutter darin geboren wurde. Oder weil die Aussicht aus dem Wohnzimmer an die Kindheit erinnert. Der emotionale Wert ist für den Käufer hoch und in der Regel unschätzbar. Bei einem Weiterverkauf wird der Eigentümer aber feststellen müssen, dass er den einst bezahlten Kaufpreis kaum oder nicht mehr erlöst. Liebhaberpreise werden eben aus höchstpersönlichen Vorlieben bezahlt.

Ganz anders verhält es sich bei Luxusimmobilien. Typisch für Luxusimmobilien ist ein sehr hoher Kaufpreis, welcher nur von einer zahlungskräftigen, meist überregionalen Klientel bezahlt wird! Die Kaufüberlegung beruht jedoch nicht nur auf höchstpersönlichen Motiven, sondern auch auf anderen Fakten. Neben einer Toplage ist für Luxusimmobilien typisch, dass die meisten der nachfolgenden Faktoren deutlich über dem Durchschnittsniveau liegen:

- Große bis übergroße Grundstücksfläche bei Einfamilienwohnhäusern ab 1500 m² ohne Begrenzung nach oben
- Großzügiges Raumangebot
Wohnfläche über 400 m², zum Teil bis 1500 m² inklusive Gästebereich, Bedienstetenwohnung, etc.
- Exklusive Ausstattung
- Sauna/Wellnessbereich, Hallen- bzw. Freischwimmbad, mehrere Bäder, Lift und natürlich beste Bau- und Ausstattungsqualität

Wichtig ist auch festzuhalten, dass der Marktwert eines luxuriösen Gebäudes in einer Bestlage deutlich über dem Wert desselben Gebäudes in einer „normalen“ Lage liegt.

Dasselbe luxuriöse Gebäude in einer schlechten Lage ist meist weniger wert als die Summe aus Grundwert und Herstellungskosten, da Käufer in schlechten Lagen nicht bereit sind, einen so hohen Gebäude- und Ausstattungsaufwand zu bezahlen. Wenn in einer schlechten Lage beispielsweise auf 2000 m² Grund á EUR 250,- ein Gebäude um EUR 3,0 Mio. errichtet wird, ist davon auszugehen, dass der Verkäufer nicht einmal die Gesteh-

ungskosten von EUR 3,5 Mio. erzielt. Denn die zahlungskräftige Immobilienklientel ist nicht bereit, sich in einer mäßigen Lage anzusiedeln, sondern sucht Toplagen mit prominentem Umfeld. Luxuriöse Gebäude und Wohnungen erzielen daher nur in Bestlagen Höchstpreise!

Beispiele für Toplagen im Bezirk Kitzbühel: Stadtzentrum und Sonnenlagen von Kitzbühel, Aurach, Jochberg teilweise Hanglagen von Reith und Going

Neben der Bestlage ist aber auch ein hochwertiges Umfeld kennzeichnend für Luxusimmobilien. Bei lage- und ausstattungs-mäßig vergleichbaren Immobilienobjekten erzielen regelmäßig diejenigen einen höheren Verkaufspreis, wo im Umfeld prominente Persönlichkeiten residieren.

Das geht soweit, dass prominente Nachbarn sogar Lagenachteile (z.B. schlechte Besonnung) ausgleichen können. Es ist erwiesen, dass die Ansiedlung einer prominenten Persönlichkeit regelmäßig zu einer zusätzlichen Wertsteigerung (auch in schlechteren Lagen) führt.

Rückläufige Preisentwicklungen sind bei Luxusimmobilien äußerst selten und meist Folge geänderter Rahmen- oder Widmungsbedingungen im Umfeld. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass Luxusimmobilien nicht nur wertbeständig sind, sondern deren Wert kontinuierlich steigt. Wenn auch das vorhin erwähnte prominente Umfeld passt, werden für derartige Luxusobjekte regelmäßig Spitzenpreise bezahlt.

Wer daher in Immobilien investieren will und für eine Wohnung EUR 12.000,-/m², für ein Grundstück EUR 2000,-/m² oder für eine Villa EUR 7,0 Mio. bezahlt, ist gut beraten, die Frage zu stellen, ob es sich dabei um ein Liebhaberobjekt oder um eine Luxusimmobilie handelt. Eine falsche Einschätzung dieser Umstände kann bei einem Weiterverkauf fatale finanzielle Auswirkungen haben. Es gibt ein böses Erwachen, wenn die Bank eine Hypothek auf eine angebliche Luxusimmobilie gewährt hat und beim Verkauf stellt sich heraus, dass der Erlös nicht einmal die Restschulden abdeckt, weil es sich doch „nur“ um ein Liebhaberobjekt handelt.

Beim Immobilienkauf im hochpreisigen Segment empfiehlt sich daher in jedem Fall eine differenzierte Betrachtung der Immobilie, sowie die Fachmeinung eines Experten aus der Immobilienbranche einzuholen. Es macht eben den großen Unterschied, ob die Investition in eine Luxusimmobilie oder in eine Liebhaberimmobilie erfolgt.

Kontakt:

Dr. Christian Neumayr
 Immobilientreuhänder und Gerichtssachverständiger
 6380 St. Johann, Kaiserstraße 12a
 Tel: +43 (0)664 5307373, E-mail: office@immoneu.at
 www.immoneu.at

