

Luxusimmobilien in Österreich im internationalen Vergleich

Masterthese zur Erlangung des akademischen Grades
“Master of Science”

eingereicht bei
Mag Alexander Bosak MRICS MBA

Dipl.-Oec. Vladanka Jasika

01624292

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **DIPL.-OEC. VLADANKA JASIKA**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Masterthese, "LUXUSIMMOBILIEN IN ÖSTERREICH IM INTERNATIONALEN VERGLEICH", 90 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich das Thema dieser Arbeit oder Teile davon bisher weder im In- noch Ausland zur Begutachtung in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 21.11.2019

Unterschrift



Die approbierte gedruckte Originalversion dieser Masterarbeit ist an der TU Wien Bibliothek verfügbar.
The approved original version of this thesis is available in print at TU Wien Bibliothek.

Kurzfassung

Das übergeordnete Ziel der Arbeit bestand darin, einen Überblick über den österreichischen Luxusimmobilienmarkt und dessen Stellenwert im internationalen Vergleich zu geben. Es wurde zum einen der Frage nachgegangen, wie sich der österreichische Luxusimmobilienmarkt aus lokaler Perspektive entwickelt, aber zum anderen auch herausgearbeitet, welche Trends und Verschiebungen sich im globalen Luxusimmobiliensegment zeigen und diese entsprechend dargestellt. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie günstig oder teuer österreichische Luxusimmobilien im internationalen Vergleich sind. Weltweit gibt es keine einheitliche Definition für den Begriff ‚Luxusimmobilie‘. Deshalb war ein erster Schwerpunkt dieser Arbeit, diese grundlegende Fragestellung strukturiert aufzuarbeiten, zu analysieren und eine wissenschaftlich belastbare Definition des Begriffes Luxus im Immobilienbereich zu erarbeiten. Das Hauptkriterium, welches bei der Begrifflichkeit Luxusimmobilie eine Rolle spielt, stellt der Verkaufspreis dar. Nachdem aber Verkaufspreise von Immobilien eine große Spanne aufweisen, mag es sein, dass eine Immobilie in Markt 1 als Luxusimmobilie gilt, in Markt 2 aber bestenfalls dem mittleren Preissegment zuzuordnen ist. Luxus ist demnach relativ, umso wichtiger ist es, die wichtigsten Luxusmärkte wissenschaftlich sauber einem Vergleich zu unterziehen. Was ist nun eine Luxusimmobilie und welche Luxusimmobilie kann man wo für eine bestimmte Geldsumme kaufen? Zur Beantwortung dieser Frage wurden insgesamt acht Standorte des österreichischen und globalen Wohnimmobilienmarktes ausgewählt und vergleichend untersucht. Bei diesen Orten handelte es sich um Aspen, Hong Kong, Kitzbühel, London, Monaco, New York City, St. Moritz und Wien. Basierend auf den aktuellsten verfügbaren Daten wurde eine umfassende weltweite Momentaufnahme der Luxusimmobilien nach deren Art und Preis erstellt und darauf basierend ein Vergleich ermöglicht. Methodisch fand einerseits eine detaillierte Datenanalyse der Märkte und Angebote statt und wurden andererseits Experteninterviews mit Personen geführt, die im Luxussegment des Immobiliensektors tätig sind. Diese Interviews wurden entsprechend ausgewertet und sind in die Ergebnisse eingeflossen. Es hat sich gezeigt, dass sich der Markt für Luxusimmobilien in Österreich stabil wachsend auf einem international gesehen immer noch niedrigen Preisniveau entwickelt.

Inhaltsverzeichnis

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	V
1. EINLEITUNG	1
1.1 Zielsetzung und Fragestellung	2
1.2 Auswahlkriterien und Forschungsparameter	4
1.3 Aufbau der Arbeit	5
2. LUXUSIMMOBILIEN IM ALLGEMEINEN.....	7
2.1 Begriffsdefinitionen	7
2.1.1 Immobilie	7
2.1.2 Luxus	9
2.1.3 Luxusimmobilie	10
2.2 Wert und Wertermittlung einer Luxusimmobilie.....	11
2.2.1 Wertermittlungsverfahren	13
2.2.2 Wertermittlungsverfahren in Bezug auf Luxusimmobilien	19
2.3 Merkmale von Luxusimmobilien.....	19
2.3.1 Preise von Luxusimmobilien	20
2.3.2 Vier weitere Merkmale von Luxusimmobilien.....	20
2.4 Arten und Standorte von Luxusimmobilien	22
2.5 Käufer am Luxusimmobilienmarkt.....	25
2.5.1 Käufergenerationen	27
2.5.2 Käufersegmentierung nach Vermögen	29
2.6 Eintrittspreise für Luxusimmobilien	34
3. ÖSTERREICHISCHE LUXUSIMMOBILIEN IM INTERNATIONALEN PREISVERGLEICH.....	35
3.1 Vorstellung und Analyse des österreichischen Luxusimmobilienmarktes	35
3.2 Relativer Wert von Luxusimmobilien.....	50
3.3 Österreich im Vergleich mit den international wichtigsten Luxusimmobilienmärkten	54
3.3.1 Was kann man weltweit um 1 Million Euro kaufen?	55
3.3.2 Was kann man weltweit um 2 Millionen Euro kaufen?.....	56
3.3.3 Was kann man um 5 Millionen Euro kaufen?	57
3.3.4 Was kann man um 10 Millionen Euro kaufen?	59
3.3.5 Was kann man um 20 Millionen Euro kaufen?	60

4. EXPERTENINTERVIEWS.....	63
4.1 Methodisches Vorgehen	63
4.2 Auswahl der Experten.....	64
4.3 Der Interviewleitfaden	65
4.4 Auswertungsergebnisse.....	66
4.4.1 Generelle Definition von Luxusimmobilien.....	67
4.4.2 Definition von Luxusimmobilien in Österreich	67
4.4.3 Entscheidende Kaufmerkmale.....	67
4.4.4 Attraktivität des österreichischen Marktes	68
4.4.5 Aktuelle Käufertrends bei österreichischen Luxusimmobilien	69
4.4.6 Prognosen für den Luxusimmobilienmarkt in Österreich	69
4.4.7 Internationale Konkurrenzfähigkeit Österreichs	70
5. SCHLUSSFOLGERUNGEN	71
LITERATURVERZEICHNIS	77
ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....	81
TABELLENVERZEICHNIS	83

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

Abb.	Abbildung
bzw.	beziehungsweise
bspw.	beispielweise
ebd.	ebenda
engl.	English
et al.	und andere
HNWI's	High Net Worth Individuals
VHNWI's	Very High Net Worth Individuals
UHNWI's	Ultra High Net Worth Individuals
LBG	Liegenschaftsbewertungsgesetz
o.J.	ohne Jahr
S.	Seite
Tab.	Tabelle
usw.	und so weiter
vgl.	vergleiche
vs.	versus, im Gegensatz
z.B.	zum Beispiel

1. EINLEITUNG

Mit Anfang 2018 haben die Verkäufe von Luxusimmobilien in den wichtigsten internationalen Immobilienmärkten stark zugenommen. Eine stabile Weltwirtschaft, starke Aktienmärkte, niedrige Zinssätze und ein steigendes Verbrauchervertrauen gaben den Luxusmärkten positiven Rückenwind. Bereits dieses Jahr hat sich die Lage der Märkte deutlich zum Negativen gewandelt und auf vielen wichtigen Luxusimmobilienmärkten weltweit herrscht zurzeit eine angespannte Ruhe. Die Luxusmärkte werden international zunehmend von makroökonomischen Faktoren wie politischen Unsicherheiten, Ängsten vor Terrorismus, hohen Aktienkursen, Währungsrisiken, Naturkatastrophen oder Kaufbeschränkungen beeinflusst und gesteuert. Der teuerste Immobilienmarkt der Welt, Hong Kong, wird beispielsweise durch die politischen Spannungen mit der chinesischen Zentralregierung substantiell destabilisiert. Diese Risiken führen zu einer Verunsicherung potenzieller Käufer, die diese von Investitionen abhält. Ebenso zeigt die mit dem Brexit und dessen Folgen verbundenen Unsicherheiten, sodass sich die Luxusimmobilienbranche in London (und Großbritannien) zur Zeit auf ein Worst-Case-Szenario vorbereitet. Im Luxuswohncentrum des Nahen Ostens, Dubai, hat die Regierung gehofft, dass es durch die Einführung eines zehnjährigen Aufenthaltsvisums für Hochverdiener gelingt, leichter Käufer für Luxusimmobilien gewinnen zu können. Aufgrund politischer Unklarheiten und der Krise im Golf sind die Käufe jedoch nicht wie erwartet gestiegen. In den USA, besonders in New York City, versuchen Verkäufer mittlerweile über Rabatte Käufer für Luxusimmobilien anzulocken.

Für das Jahr 2019 zeigt sich international, dass der Aufschwung im Luxusimmobilienbereich durch politische und wirtschaftliche Unsicherheiten stark gedämpft worden ist. Dies wird zwar nur als eine Verlangsamung des Marktes und nicht als Krise – wie die große Rezession – interpretiert, dennoch ist davon auszugehen, dass durch Rezessionsängste, steigende Zinsen und die Wirkungen von vor Kurzem eingeführten Steuern, wie z.B. der Grundsteuer und die Verzinsung von Hypotheken in den Vereinigten Staaten, die Zahl von potenziellen Käufern von Luxusimmobilien international bis Ende des Jahres noch weiter schrumpfen wird.

Nach internationalen Maßstäben spielt Österreich aufgrund seiner Größe eine eher untergeordnete Rolle im Luxusimmobiliensegment. Nachdem aber speziell dieses Segment des Marktes in den letzten Jahren einen starken Aufschwung erfahren hat, ist es interessant und relevant zu erforschen, wie sich die aktuellen Veränderungen auf dem globalen Luxusimmobilienmarkt auf Luxusimmobilienkäufe in Österreich auswirken.

Luxusimmobilien in Österreich stellen nur ein kleines Segment des gesamten Immobilienmarktes dar und dieser Markt wurde bis heute in der Literatur noch nicht ausreichend erforscht. Es liegen kaum Artikel bzw. wissenschaftliche Arbeiten zu dem Thema ‚Luxusimmobilien in Österreich‘ vor. Das war einer der wichtigsten Beweggründe für die Autorin, sich mit dem Thema „Luxusimmobilien in Österreich im internationalen Vergleich“ auseinanderzusetzen.

1.1 Zielsetzung und Fragestellung

Diese Arbeit bietet Einblicke in die Welt der Luxusimmobilien und fasst die gesammelten Erkenntnisse von befragten Experten zusammen. Dabei werden die wichtigsten Übereinstimmungen und Meinungsverschiedenheiten zwischen Wohnimmobilienexperten im Luxusimmobilienmarkt weltweit skizziert. Dafür erfolgt eine Gegenüberstellung von Preisen, Gemeinsamkeiten und Unterschieden im High-End-Segment und eine Betrachtung der Einflussfaktoren für die internationale Sichtbarkeit einer Luxusimmobilie, die in Fallgruppen unterteilt werden.

Das übergeordnete Ziel der Arbeit besteht darin, dem Leser einen Überblick über den österreichischen Luxusimmobilienmarkt und dessen Stellenwert im internationalen Vergleich zu geben und es ihm zu ermöglichen, die Verschiebungen und Trends im Luxusimmobiliensegment weltweit besser zu verstehen. Dabei geht es zentral um die Frage, wie günstig oder teuer österreichische Luxusimmobilien im internationalen Vergleich sind. Um dies erreichen zu können, stehen folgende Fragen im Mittelpunkt der nachfolgenden Recherche, die im Anschluss an den Stand der Forschung und die gefundenen Desiderate ausformuliert wurden:

- Was zeichnet eine Luxusimmobilie aus?
- Welches sind die ‚heißesten‘ Luxusimmobilienmärkte global?

- Wie entwickeln sich die internationalen Top-Immobilienmärkte und wer sind die Haupttreiber?
- Wie hoch ist die Zahl an Luxusimmobilien in Österreich und an welchen Standorten befinden sich diese?
- Wer sind die Käufer von Luxusimmobilien in Österreich und international?
- Welche Preise gibt es im Luxusimmobiliensegment – in Österreich und international?
- Was kann man um € 1 Mio., € 2 Mio., € 5 Mio., €10 Mio., € 20 Mio. in Österreich kaufen und was auf anderen Luxusimmobilienmärkten?

Zur Beantwortung dieser Fragen wurden insgesamt acht Standorte des österreichischen und globalen Wohnimmobilienmarktes ausgewählt und mittels qualitativer Inhaltsanalyse vergleichend untersucht. Die Standorte zeichnen sich dadurch aus, dass sie qualitativ hochwertig sind und quantitativ betrachtet eine hohe Quote an Luxusimmobilien aufweisen. Da das Angebot von Luxusimmobilien auf dem österreichischen Gesamtmarkt nur einen geringen Anteil ausmacht, wurden in dieser Arbeit für die Analyse nur die beiden größten und qualitativ hochwertigsten Standorte Österreichs ausgewählt. In diesen ist das Angebot der verkauften Luxusimmobilien im Vergleich am größten und zudem erzielen sie österreichweit die höchsten Preise. Als internationale Vergleichsmärkte wurden folgende sechs Standorte festgelegt: Aspen, Hongkong, London, Monaco, New York City und St. Moritz (alphabetisch geordnet). Die Auswahl erfolgte in Hinblick darauf, dass die hier benannten internationalen Standorte eine besondere Anziehungskraft für vermögende Kunden haben und auf dem Luxusimmobilienmarkt sehr präsent sind. Es hat eine große Herausforderung dargestellt, vergleichbare Städte zu finden, da vermögende Kunden nicht nur eine überdurchschnittlich gehobene Lage und Ausstattung erwarten, sondern zudem gerne in Standorte investieren, die eine hohe Qualität an kulturellen Angeboten und wirtschaftlichen Möglichkeiten bieten.

Neben den detaillierten Datenanalysen wurden Experteninterviews geführt. Die befragten Immobilienexperten sind jeweils anerkannt auf ihren lokalen Immobilienmärkten und verfügen über eine besondere Expertise für den Luxusimmobiliensektor.

1.2 Auswahlkriterien und Forschungsparameter

Bei der Analyse der Immobilienluxusmärkte werden in dieser Arbeit Faktoren untersucht, wie die Milliardärsbevölkerung oder das globale Ranking der lebenswertesten Städte, die die Dichte und die Preise von Luxusimmobilien beeinflussen können. Die Forschungsparameter werden im Folgenden beschrieben.

Einstiegspreise im Luxussegment

Die Einstiegspreise sind regional und international sehr unterschiedlich. Die Luxusimmobilienexperten sind sich einig darin, dass nur die teuersten fünf Prozent der Transaktionen auf dem gesamten Immobilienmarkt unter Luxus einzuteilen sind.

Der untere Spannenwert ist der Einstiegspreis im Luxussegment auf den untersuchten Märkten. Die oberen fünf Prozent der Einfamilienhäuser und Wohnungen in unterschiedlichen Bundesländern und Regionen befinden sich nicht im gleichen Preissegment. Mit den jeweiligen Werten können sie zwar innerhalb ihres jeweiligen Bundeslandes zu den oberen fünf Prozent gehören; sind jedoch national oder international oftmals nicht ‚vergleichsfähig‘. Die Preisunterschiede sind zum Teil erheblich, sodass es notwendig ist, diese in der weiteren Forschung zu betrachten, um einen luxusdefinierten Preis festlegen zu können. Aus diesem Grund musste sich die Autorin für ein Kriterium entscheiden, das diesen Vergleich sinnvoll macht. Den Empfehlungen von Experten aus anderen Immobilienmärkten folgend, wird hier eine bundesweite Top-Five-Percent-Benchmark als Kriterium eingesetzt.

Angebotspreis vs. Verkaufspreis

In der Regel werden Luxusimmobilien in Österreich und auf allen internationalen Märkten auch unter ihren ursprünglichen Angebotspreisen gehandelt und verkauft. Am oberen Ende des Luxusspektrums ist die Differenz zum ursprünglich angestrebten Preis noch höher. Da sich die Angebotspreise und die Verkaufspreise im Luxussegment jedoch oft um bis zu 20% unterscheiden, werden in dieser Arbeit die Verkaufspreise als Kriterium verwendet.

Die Autorin wird den Begriff ‚Luxusimmobilie‘ über den durchschnittlichen Verkaufspreis und den relativen Wert definieren. Dadurch wird eine umfassende weltweite Momentaufnahme der Luxusimmobilienpreise und deren Vergleich ermöglicht.

Bei den Daten, die dieser Arbeit zugrundeliegen, handelt es sich überwiegend um Verkaufszahlen aus Grundstücksmarktberichten sowie um statistische Auskünfte aus Kaufpreissammlungen. Konkret wurden die Daten für den österreichischen Luxusimmobilienmarkt von den Experten für Grundbuch Bundesdatenbanken – IMMOUnited – zur Verfügung gestellt. Die Immobiliendaten für die internationalen Märkte (USA, GB und Hongkong) stammen von Regierungs- oder Investmentverbänden der untersuchten Länder.

Forschungsobjekte

Um ein einheitliches Bild des globalen Luxusimmobiliensegments zu vermitteln, werden die Immobilienmärkte in folgenden Kategorien untersucht:

- Ein- und Zweifamilienhäuser
- Eigentumswohnungen

Als Luxushäuser werden die oberen fünf Prozent der verkauften Ein- und Zweifamilienhäuser einer Stadt oder Region definiert. Die Auswertung erfolgt dabei auf Basis des Kaufpreises.

Als Luxuswohnungen werden die oberen fünf Prozent der verkauften Eigentumswohnungen einer Stadt oder Region verstanden. Die Auswertung erfolgt auf Basis des Quadratmeterpreises.

1.3 Aufbau der Arbeit

Die Arbeit gliedert sich in fünf Kapiteln.

Nach der Einleitung (*Kapitel 1*) werden im *zweiten Kapitel* die zentralen Begriffe definiert und darüber hinaus grundlegende Informationen zum Thema Luxusimmobilien gegeben, die als relevante Ausgangsbasis für die Analysen in den folgenden Kapitel dienen. Dabei werden Wertermittlungsverfahren für Immobilien vorgestellt und erläutert, welches in Bezug auf Luxusimmobilien sinnvoll ist. Zudem werden ausführlich die Merkmale erläutert, die eine Luxusimmobilie kennzeichnen sowie Arten und Standorte von Luxusimmobilien benannt. Darauf werden die Käufer von solch hochwertigen Immobilien charakterisiert und abschließend Aussagen zu den Eintrittspreisen auf dem Luxusimmobilienmarkt getroffen.

Im *dritten Kapitel* findet eine Analyse der weltweit wichtigsten Märkte für Luxusimmobilien statt. Betrachtet und in Hinblick auf die Preise verglichen werden folgende acht Standorte: Aspen, Hongkong, Kitzbühel, London, Monaco, New York City, St. Moritz und Wien. Der Vergleich, geordnet nach den Preisen pro Quadratmeter (Relativer Wert der Immobilie), zeigt eine bemerkenswerte Preisdifferenz weltweit.

Im *vierten Kapitel* wird eine selbst durchgeführte qualitative Studie vorgestellt. Es wurden mit vier einschlägigen Experten der Luxusimmobilienbranche Experteninterviews zum Thema der Arbeit durchgeführt. Nach der Darstellung der Methode und des Interviewleitfadens sowie der Charakterisierung der Experten werden die Ergebnisse der Analyse präsentiert.

Die Arbeit wird mit dem *fünften Kapitel*, den Schlussfolgerungen, abgerundet. Darin werden die zentralen Erkenntnisse der Arbeit zusammengefasst.

Um eine bessere Lesbarkeit zu ermöglichen, werden in dieser Arbeit personenbezogene Bezeichnungen nur in der männlichen Form geschrieben. Es wird allerdings darauf hingewiesen, dass die Verwendung der männlichen Form geschlechtsunabhängig zu verstehen ist.

2. LUXUSIMMOBILIEN IM ALLGEMEINEN

In diesem Kapitel werden zentrale Begrifflichkeiten zu dem Thema näher definiert. Es wird auf die Wertermittlungsmethoden von Immobilien mit besonderem Bezug auf das Segment der Luxusimmobilien eingegangen. Weiters werden Bestimmungsfaktoren von Luxusimmobilien wie Preis, Lage, Qualität, Ausstattung und Größe näher ausgeführt sowie Stellung zu Immobilienarten, deren Standorten und Käufern genommen.

2.1 Begriffsdefinitionen

Zunächst solle die zentralen Begriffe ‚Immobilie‘, ‚Luxus‘ und ‚Luxusimmobilie‘ grundlegend definiert werden, um ein besseres Verständnis zu ermöglichen.

2.1.1 Immobilie

Der Begriff ‚Immobilie‘ stammt aus dem Lateinischen (*im-mobilis*) und bedeutet „unbeweglich; auch *Liegenschaft*“ (Wikipedia 2019a). Umgangssprachlich wird der Begriff Immobilie meist nur im Rahmen bebauter Grundstücke verwendet, obgleich ein unbebautes Grundstück ebenso als Immobilie bezeichnet werden kann. So ist Immobilie in der Rechts- und Wirtschaftssprache als ein „unbewegliches Sachgut“ (ebd.) definiert, worunter ein Grundstück, grundstückgleiches Recht oder ein Bauwerk (Wohnimmobilie, Gewerbeimmobilie) fallen. International wird die Unterscheidung durch die Begriffe „real estate“ und „real property“ angedeutet. Für die meisten bedeuten die beiden Begriffe das gleiche, doch aus rechtlicher Sicht ist ihre Unterscheidung sehr wichtig: „Real estate“ bezieht sich demnach auf juristische Betrachtungsweise auf das physische Land, die damit verbundenen Strukturen (z.B. Gebäude, Zäune, Beleuchtungskörper, Wasserleitungen usw.) und Ressourcen wie z.B. Mineralien oder Wasser. Das heißt, „real estate“ besteht nur aus physischen Objekten:

“Land and its improvements, mines, minerals, and quarries under the land; air and wather rights associated with land; and other rights and privileges related to land” (Karp et al. 2013: S. 38)¹

¹ Übersetzung: „Land und seine Verbesserungen, Minen, Mineralien und Steinbrüche unter dem Land, Luft- und Wasserrechte im Zusammenhang mit Land und andere Rechte und Vorrechte im Zusammenhang mit Land“

„Real property“ hingegen umfasst das physische Eigentum der Immobilien, erweitert aber ihre Definition um ein Spektrum an Eigentums- und Nutzungsrechten. Das heißt „real property“ besteht aus physischen Objekten und den darauf liegenden Rechten:

“Land, buildings, and things permanently attached to land and buildings. Also called realty and real property” (Burton’s Legal Thesaurus 2007)²

Die Verwendung des Begriffes in der deutschen Sprache bezieht sich demnach auf den Begriff „real property“. Da jedoch keine gesetzliche Bestimmung des Begriffs Immobilie vorliegt (vgl. Pfnür 2002: S. 6), soll im Folgenden der Versuch unternommen werden, ihn anhand von vier Betrachtungsweisen noch näher zu definieren:

Juristische Betrachtung

Im Allgemeinen bürgerlichen Gesetzbuch ist der Begriff ‚Immobilie‘ nicht definiert. Stattdessen zielt die juristische Betrachtungsweise auf den Begriff Grundstück ab, sodass dieser in der juristischen Literatur häufiger verwendet wird. Ein Grundstück ist als abgegrenzter Teil der Erdoberfläche bzw. des Grundes und Bodens (vgl. Arentzen/Winter 1997: S. 1658) definiert. Sachen, die mit dem Grund fest verbunden sind (z.B. Bauwerke wie ein Gebäude), werden als Bestandteile eines Grundstückes grundsätzlich als Zubehör gerechnet (vgl. Kaufmann 2000: S. 9) und die mit dem Eigentum an dem Grundstück verbundenen Rechte. Das bedeutet, dass eine Immobilie im juristischen Sinne keine rechtlich autonome Sache darstellt. Vielmehr steht diese immer in einer Verbindung mit ihrem Grund und Boden und wird so auch definiert. Rechtlich abgrenzbar ist ein Grundstück, welches im Grundbuch unter einer eigenen Nummer geführt wird (vgl. Grundbuchordnung 2019: §3 ABS. 1).

Physische Betrachtungsweise

Diese Betrachtungsweise beschreibt die materiellen Eigenschaften der Immobilie als entscheidende Merkmale. Aus dieser Perspektive wird die Immobilie „als dreidimensionales Gebilde aus Wänden, Decken und Böden, mittels derer ein Segment der Erdoberfläche und des dazugehörigen Luftraums künstlich abgegrenzt wird“ (Schulte et al. 1998: S. 16) definiert.

² Übersetzung: „Grundstücke, Gebäude und Sachen, die dauerhaft mit Grundstücken und Gebäuden verbunden sind werden Immobilien und Grundbesitz genannt“

Ökonomische Betrachtungsweise

Die ökonomische Betrachtungsweise fokussiert die „effiziente Allokation aller mit dem Wirtschaftsgut Immobilie verbundenen Rechte und Pflichten zur Erreichung der Ziele von Wirtschaftssubjekten“ (Pfnür 2002: S. 8).

Soziale Betrachtungsweise

Die soziale Betrachtungsweise zielt auf die soziale Funktion von Immobilien ab, die insbesondere durch die „wichtige wechselseitige Verbindung zwischen dem Menschen und dem von ihm geschaffenen Raum“ (Bonne-Winkel 1994: S. 24) bestimmt wird. Die Soziale Funktion einer Immobilie kann durch mehrere Faktoren, hauptsächlich:

- die Baukultur und die Architektur
- der Grad an möglicher Individualisierung und Emotionalisierung sowie
- die geschaffene Arbeitswelt

beeinflusst werden.

2.1.2 Luxus

Das Wort ‚Luxus‘ stammt aus dem Lateinischen (*luxus*) und wird im Duden definiert als

„kostspieliger, verschwenderischer, den normalen Rahmen (der Lebenshaltung o.ä.) übersteigender, nicht notwendiger, nur zum Vergnügen betriebener Aufwand“ (Duden 2019)

Der Konsum von Luxus kann in diesem Sinne als eine „Veredlung der Lebensführung“ (Buchen 2005: S. 910) verstanden werden. Volkswirtschaftlich betrachtet, ist „Luxus die Menge der Waren und Dienstleistungen in einer reifen Gesellschaft, deren Konsum in einem bestimmten Zeitraum die Zunahme übersteigt, um die das allgemein reale Lohnniveau im selben Zeitraum zunimmt“ (ebd.).

Ganz ähnlich wird Luxus auch im Englischen verstanden:

“A condition or situation of great comfort, ease and wealth; something that is expensive and not necessary; something that is helpful or welcome and that is not usually or always available” (Merriam Webster 2019)³

³ Übersetzung: „Ein Zustand des Überflusses oder der großen Leichtigkeit und des Komforts; etwas, das teuer und nicht notwendig ist; etwas, das hilfreich oder willkommen ist und das normalerweise oder nicht immer verfügbar ist“

Eine allgemeingültige Definition dessen, was konkret unter Luxus zu verstehen ist, gibt es jedoch trotz der langen Geschichte dieses Begriffes nicht. Dies liegt vor allem darin begründet, dass es sich dabei um einen relativen Begriff handelt und das Verständnis von Luxus von den „politisch-ökonomischen Rahmenbedingungen der augenblicklichen Epoche sowie in starkem Maße von der moral-ethischen Perspektive des jeweiligen Betrachters“ (Lasslop 2002: S. 331) abhängt. Zum Beispiel wurde Luxus im 17. und 18. Jahrhundert überwiegend mit einer verschwenderischen Art von Konsum gleichgesetzt und negativ als über das sozial Angemessene hinausgehend betrachtet (vgl. Prüne 2012: S. 164). Das heutige Bild von Luxus ist nicht mehr so negativ konnotiert, da „aufgrund des anhaltenden Wohlstandswachstums seit Mitte des 20. Jahrhunderts die sogenannte Demokratisierung des Luxus“ (ebd.) stattgefunden hat. Das bedeutet, dass der Luxuskonsum in der Gegenwart breitenwirksamer geworden ist, sodass heute – bis auf sehr arme Menschen – auch breitere Teile der Bevölkerung ‚ehemalige‘ Luxusgüter konsumieren können (vgl. ebd.). Allein von 2005 bis 2015 ist der Luxusgütermarkt weltweit von 147 auf 253 Milliarden Euro angestiegen. Die größten Märkte stellen die USA, Japan und China dar (vgl. Bain & Company zitiert nach Zukunftsinstitut 2017). Dabei ist es relevant zu betrachten, dass Luxus auch landesspezifisch ist. Was z.B. in den einzelnen Ländern Afrikas, Asiens oder Europas unter Luxus verstanden wird, kann sich sehr voneinander unterscheiden. Zudem ist es von Land zu Land verschieden, inwieweit Luxus zur Schau gestellt wird. Luxusgüter können nämlich zudem als Erfolgs- und Statussymbol dienen sowie zur „Abgrenzung gegenüber anderen gesellschaftlichen Schichten und Klassen“ (Prüne 2012: S. 165).

2.1.3 Luxusimmobilie

Bezogen auf den Immobilienmarkt bezieht sich der Begriff Luxus nur auf diejenigen Immobilien, die vermögende und anspruchsvolle Käufer beeindruckt werden können. Es gibt jedoch keine universelle Definition dessen, was weltweit als ‚Luxusimmobilie‘ verstanden wird. Vielmehr werden diese auf den verschiedenen Märkten unterschiedlich definiert, da die Immobilienwerte, die Höhe des Einkommens oder die Flächenentwicklung stark variieren. Zugleich stellt jede Immobilie ein Unikat dar, denn Ausstattung, Nutzung, Lage sowie der Bautyp können nie identisch sein (vgl. Vornholz 2015: S. 9).

„Luxus in Bezug auf Wohnimmobilien bedeutet heute, dass nicht alleine die Grundbedürfnisse ‘Schlafen’, oder bspw. ‘Sicherheit’ des potenziellen Erwerbers befriedigt werden müssen. Die Klientel ist vielmehr vollkommen frei in der Wahl ihres Aufenthaltsortes und stellt an diesen den Anspruch, ihren klar definierten Lebensstil zu verkörpern und auch auf ihre Vorlieben und (hohen) Standards entsprechend einzugehen. Ob die Luxusvilla lieber klassisch oder exzentrisch, modern oder rustikal gehalten ist, ist letzten Endes belanglos für die Zugehörigkeit zu diesem Segment. Charakteristisch für alle Objekte ist hingegen eine zeitgenössische Vision, die – umgesetzt in einer bestimmten Immobilie – auf die hohen Ansprüche einer bestimmten, vielleicht sehr kleinen, immer jedoch anspruchsvollen und zahlungskräftigen Zielgruppe perfekt einzugehen vermag“ (Buchen 2005: S. 911)

Da es keine internationale und allgemeingültige Definition dafür gibt, was eine Luxusimmobilie betreffend ihrer Lage, Ausstattung oder ihrem Bautyp ist, wird in dieser Arbeit jeder der acht untersuchten Märkte detailliert aufgefächert, um eine deutlichere Identifizierung von High-End-Immobilien auf internationaler Ebene möglich zu machen.

Für Österreich z.B. lassen sich für Luxusimmobilien vor allem zwei wesentliche Faktoren benennen: eine gehobene Ausstattung und eine überdurchschnittliche Lage. Ein Bauernhaus in Kitzbühel, ein Haus in erster Reihe an den Seeufern des Wörthersees, ein Penthaus in der Wiener Innenstadt oder eine Jugendstilvilla in Döbling oder Hietzing – all das kann für Österreich als Luxusimmobilie bezeichnet werden (vgl. Immobilienscout24 2019a).

2.2 Wert und Wertermittlung einer Luxusimmobilie

Nach der Definition der grundlegenden Begrifflichkeiten geht es nun darum, die Schritte der Wertermittlung im Allgemeinen und im Speziellen für Luxusimmobilien vorzustellen.

Zunächst wird der Wertbegriff in Bezug auf Wohnimmobilien eingehender definiert. Wer in eine Luxusimmobilie investiert, betrachtet den Preis und die besondere Ausstattung eines Objekts, doch darüber hinaus geht es auch darum, dass es sich dabei um eine sichere und gut eingelegte Kapitalform handelt. Dabei spielt der Aspekt der Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle. Es ist von zentraler Bedeutung, den richtigen Wert einer Immobilie vor der Investition zu prüfen. Daher beauftragen wohlhabende Kunden vor dem Kauf einer Luxusimmobilie zumeist einen Vermögensberater damit, den Wert der Immobilie zu ermitteln und anhand dessen eine gute Ausgangsverhandlungsbasis für den Kauf der bewerteten Immobilie zu bilden. Der

Begriff ‚Wert‘ nimmt in diesem Zusammenhang verschiedene inhaltliche Ausgestaltungen an. Damit der Leser den weiteren Ausführungen angemessen folgen kann, werden die wichtigsten Wertbegrifflichkeiten in Abbildung 1 genauer ausformuliert:

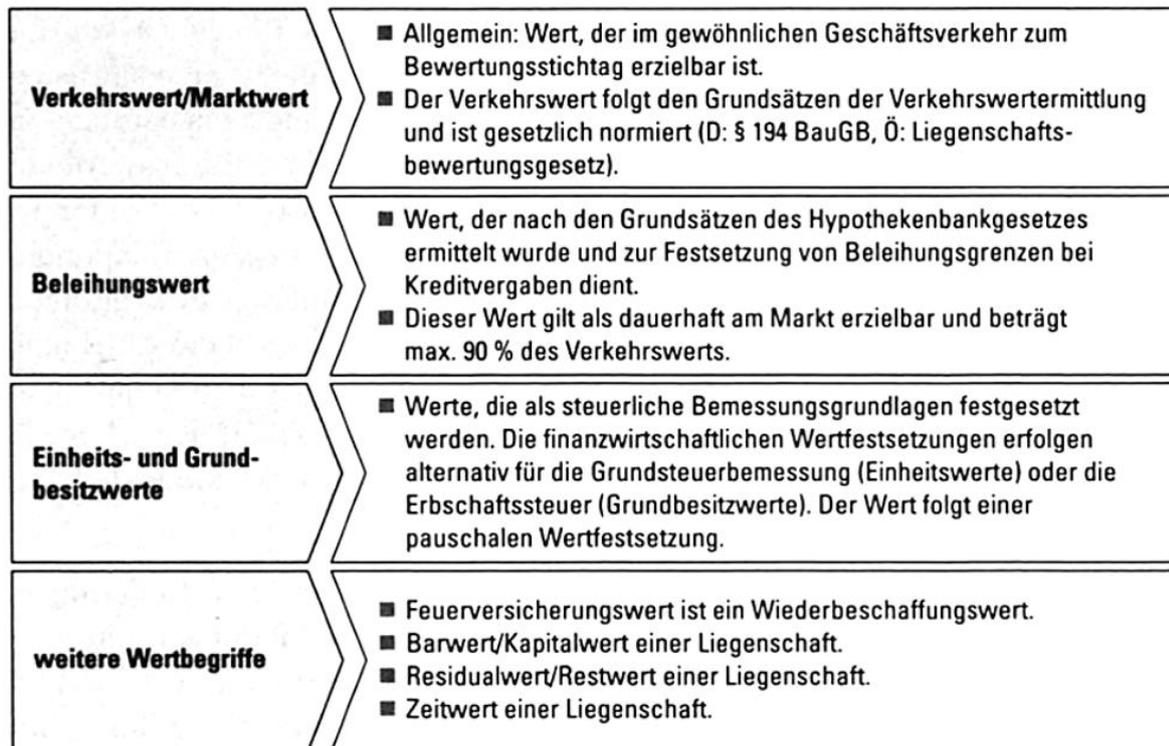


Abbildung 1: Wertbegriffe in Bezug auf Wohnimmobilien, (Quelle: Bienert 2005: S. 921)

In den folgenden Ausführungen konzentriert sich die Autorin auf den Verkehrswert, weil dieser laut Liegenschaftsbewertungsgesetz (im Weiteren LBG) §2 als Preis gilt und dieser für die weiteren Vergleiche als einziger von den oben genannten Wertbegriffen relevant ist.

Gleichwertig zum Verkehrswert ist in Abbildung 1 auch der Marktwert angegeben. Unter Marktwert wird der aktuelle Wert einer bewerteten Immobilie auf dem Immobilienmarkt verstanden (vgl. Wikipedia). International wird der Marktwert als Market Value bezeichnet:

“The estimated amount for which an asset or liability should exchange on the valuation date between a willing buyer and a willing seller in an arm’s length

transaction, after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion” (IVSC 2016: S.8)⁴

In Weiteren wird beim Gebrauch des Wortes Wert Verkehrswert/ Marktwert verstanden.

2.2.1 Wertermittlungsverfahren

Der Wert einer Immobilie stellt einen rechnerischen Wert dar, der mittels eines oder einer Kombination der drei Wertermittlungsverfahren:

- Sachwertwertverfahren
- Ertragswertverfahren
- und Vergleichswertverfahren

bestimmt wird (vgl. Abb. 2).

Ein Wert, der für eine Immobilie auf der Basis von einem oder mehreren Wertermittlungsverfahren festgelegt wurde, wird als Marktwert oder aktueller Wert der Immobilie auf dem Immobilienmarkt betrachtet.

Bis vor wenigen Jahren wurde die allgemeine Meinung vertreten, dass der Verkehrswert der durchschnittlich zu erzielende Preis einer Immobilie und der Marktwert (engl. markt value) der höchste zu erzielende Preis der gleichen sei (vgl. Sprengnetter/Kierig 2010). Diese Annahme verliert langsam an Bedeutung und wurde bereits mit dem Europarechtsanpassungsgesetz vom 24.6.2004 korrigiert (vgl. BGBl I 2004: S. 1359). In diesem ist eindeutig formuliert, dass der Verkehrswert und der Marktwert in Hinblick auf ökonomische Aspekte identisch sind und die Begriffe synonym gebraucht werden. Auch nach dem § 194 BauGB besteht im Sinne europäischer Richtlinien kein Unterschied zwischen dem Verkehrswert und dem Marktwert (vgl. Kleiber 2018).

„Der Verkehrswert entspricht dem Betrag, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage der Liegenschaft ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder

⁴ Übersetzung: „Der geschätzte Betrag, zu dem ein Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit am Bewertungstag zwischen einem vertragswilligen Käufer und einem vertragswilligen Verkäufer zu marktüblichen Bedingungen nach ordnungsgemäßer Vermarktung ausgetauscht werden sollte und zu dem die Parteien jeweils sachkundig, umsichtig und zwanglos gehandelt haben“

persönliche Verhältnisse, bei einer Veräußerung zu erzielen wäre“ (Kranewitter 2007: S. 2)

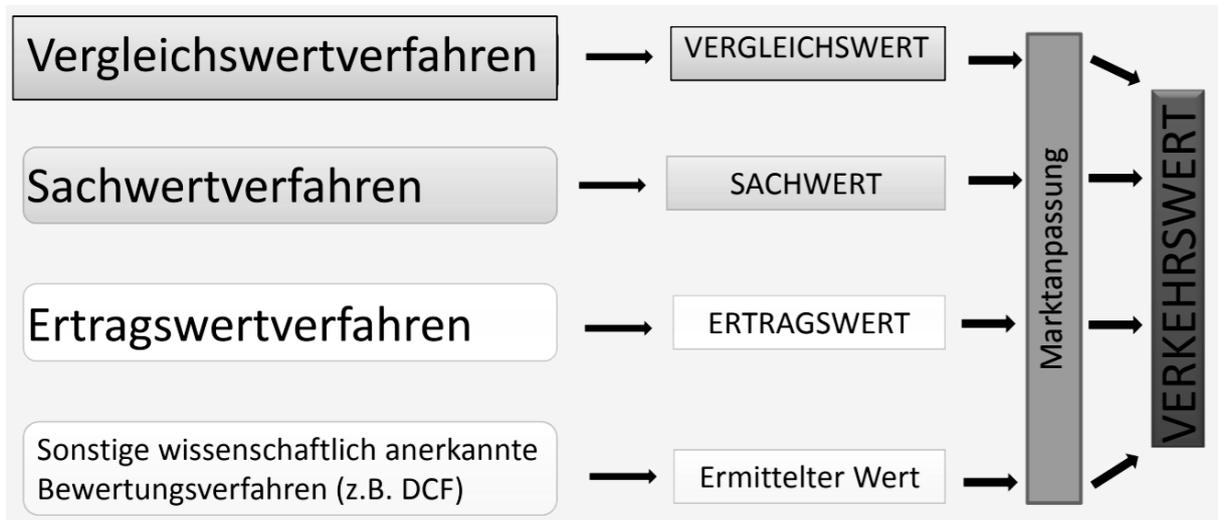


Abbildung 2: Wertermittlungsverfahren – ein Überblick, (Quelle: Gramann 2018: S. 83)

Die drei Hauptverfahren werden im Folgenden detailliert erläutert, wobei es für jedes davon anschauliche Gesetzesdefinition im Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG) gibt.

Vergleichswertverfahren

„Im Vergleichswertverfahren ist der Wert der Sache durch Vergleich mit tatsächlich erzielten Kaufpreisen vergleichbarer Sachen zu ermitteln (Vergleichswert). Vergleichbare Sachen sind solche, die hinsichtlich der den Wert beeinflussenden Umstände weitgehend mit der zu bewertenden Sache übereinstimmen. Abweichende Eigenschaften der Sache und geänderte Marktverhältnisse sind nach Maßgabe ihres Einflusses auf den Wert durch Zu- oder Abschläge zu berücksichtigen. Zum Vergleich sind Kaufpreise heranzuziehen, die im redlichen Geschäftsverkehr in zeitlicher Nähe zum Bewertungsstichtag in vergleichbaren Gebieten erzielt wurden. Soweit sie vor oder nach dem Stichtag vereinbart wurden, sind sie entsprechend den Preisschwankungen im redlichen Geschäftsverkehr des betreffenden Gebietes auf- oder abzuwerten.

Kaufpreise, von denen anzunehmen ist, dass sie durch ungewöhnliche Verhältnisse oder persönliche Umstände der Vertragsteile beeinflusst wurden, dürfen zum Vergleich nur herangezogen werden, wenn der Einfluss dieser Verhältnisse und Umstände wertmäßig erfasst werden kann und die Kaufpreise entsprechend berichtigt werden“ (LBG, §4)

Ein guter Überblick über die Vorgehensweise im Vergleichswertverfahren bietet die folgende Abbildung 3:

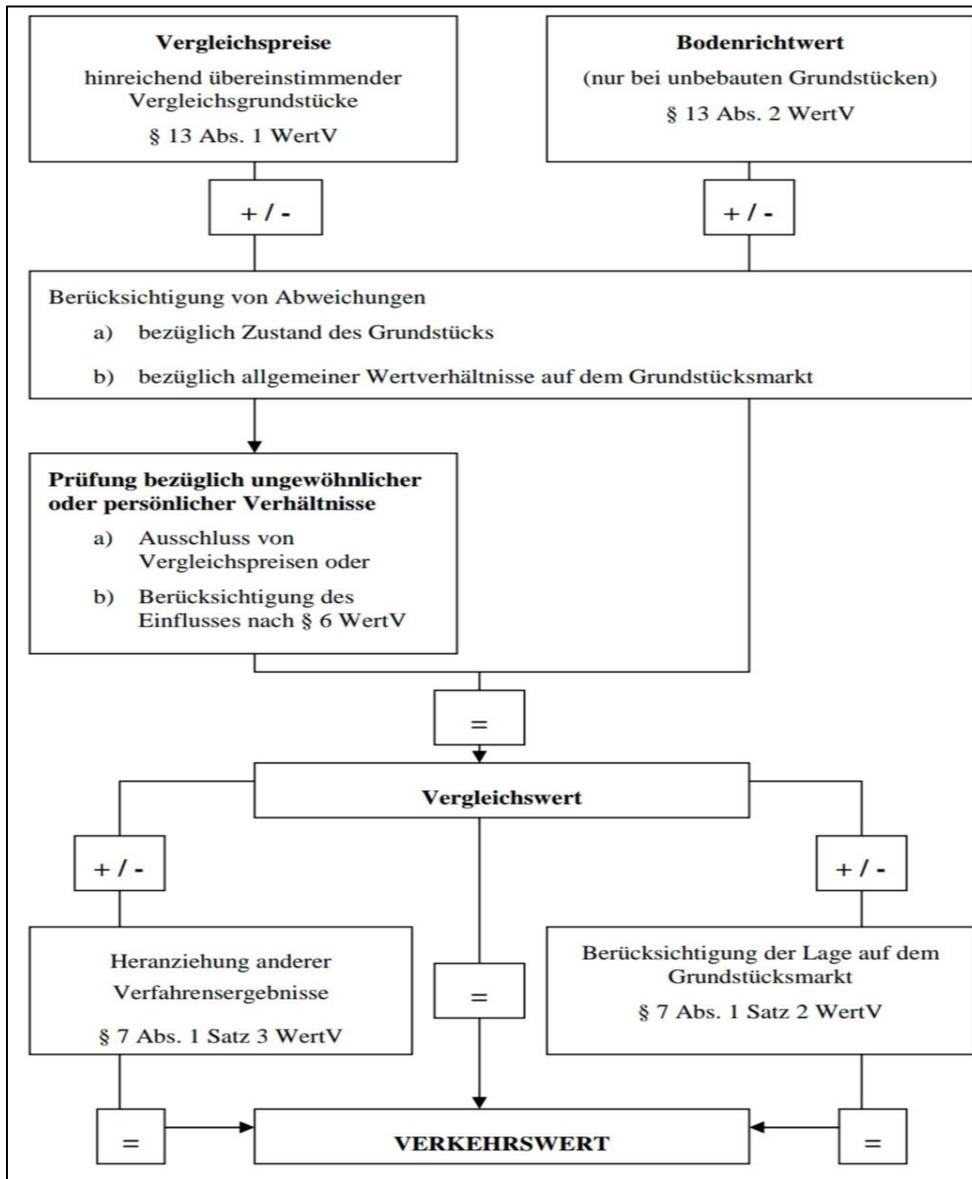


Abbildung 3: Vorgehensweise beim Vergleichswertverfahren, (Quelle: Schubach o.J.: S. 10)

Von den drei genannten Wertermittlungsverfahren ist das Vergleichswertverfahren am einfachsten abzuarbeiten. Dieses findet im Wesentlichen Anwendung, wenn es um die Bewertung von unbebauten und bebauten Grundstücken sowie bei Eigentumswohnungen geht.

Die einfachste Variante ist der Vergleich von zwei unbebauten Grundstücken. Schwieriger ist es bei bebauten Grundstücken, denn für diese müssen zusätzlich die darauf befindlichen Objekte verglichen werden. Dies ist aufgrund dessen nicht einfach, dass es keine zwei identische Objekte bezüglich Alter, Lage, Bauzustand, Grundstücksgröße, Erschließungszustand, Bodenbeschaffenheit oder Art und Maß der baulichen Anlagen, geben kann.

Sachwertverfahren

„Im Sachwertverfahren ist der Wert der Sache durch Zusammenzählung des Bodenwertes, des Bauwertes und des Wertes sonstiger Bestandteile sowie gegebenenfalls des Zubehörs der Sache zu ermitteln (Sachwert).

Der Bodenwert ist in der Regel als Vergleichswert durch Heranziehung von Kaufpreisen vergleichbarer unbebauter und unbestockter Liegenschaften zu ermitteln. Wertänderungen, die sich demgegenüber aus der Bebauung oder Bestockung der zu bewertenden Liegenschaft oder deren Zugehörigkeit zu einem Liegenschaftsverband ergeben, sind gesondert zu berücksichtigen.

Der Bauwert ist die Summe der Werte der baulichen Anlagen. Bei seiner Ermittlung ist in der Regel vom Herstellungswert auszugehen und von diesem die technische und wirtschaftliche Wertminderung abzuziehen. Sonstige Wertänderungen und sonstige wertbeeinflussende Umstände, wie etwa Lage der Liegenschaft, baurechtliche oder andere öffentlich-rechtliche Beschränkungen sowie erhebliche Abweichungen von den üblichen Baukosten, sind gesondert zu berücksichtigen“ (LBG §6)

Die Vorgehensweise beim Sachwertverfahren wird in Abbildung 4 dargestellt:

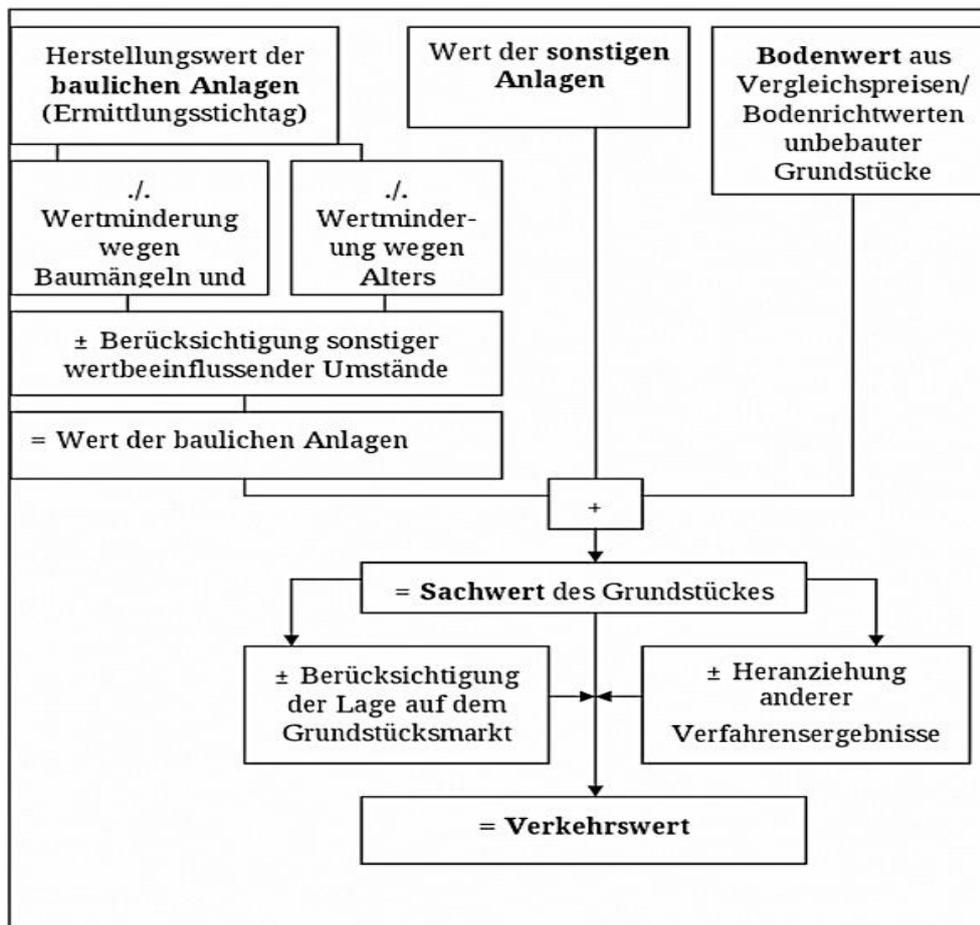


Abbildung 4: Vorgehensweise beim Sachwertverfahren, (Quelle: Schubach o.J., S. 14)

Das Sachwertverfahren wird in der Regel für Objekte angewendet, die für die eigene Nutzung dienen. Diese erzielen keinen Ertrag bzw. sind keine auf dem Mietmarkt gehandelten Objekte, wie:

- Ein- und Zweifamilienhäuser
- Spezialimmobilien
- Öffentliche, gemeinnützige Immobilien (Schulen, Altersheime, Krankenhäuser)

Statt nach den zukünftig erzielbaren Reinerträgen, berechnet sich der Wert einer Immobilie mittels Sachwertverfahren nach den Herstellungskosten. Des Weiteren beruft er sich am häufigsten auf die baulichen Anlagen. Der Wert des Bodens und Grundes kann mittels des beschriebenen Vergleichswertverfahren identifiziert wird.

Ertragswertverfahren

„Im Ertragswertverfahren ist der Wert der Sache durch Kapitalisierung des für die Zeit nach dem Bewertungsstichtag zu erwartenden oder erzielten Reinertrags zum angemessenen Zinssatz und entsprechend der zu erwartenden Nutzungsdauer der Sache zu ermitteln (Ertragswert).

Hierbei ist von jenen Erträgen auszugehen, die aus der Bewirtschaftung der Sache tatsächlich erzielt wurden (Rohertrag). Durch Abzug des tatsächlichen Aufwands für Betrieb, Instandhaltung und Verwaltung der Sache (Bewirtschaftungsaufwands) und der Abschreibung vom Rohertrag errechnet sich der Reinertrag; die Abschreibung ist nur abzuziehen, soweit sie nicht bereits bei der Kapitalisierung berücksichtigt wurde. Bei der Ermittlung des Reinertrags ist überdies auf das Ausfallwagnis und auf allfällige Liquidationserlöse und Liquidationskosten Bedacht zu nehmen.

Sind die tatsächlich erzielten Erträge in Ermangelung von Aufzeichnungen nicht erfassbar oder weichen sie von den bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung der Sache erzielbaren Erträgen ab, so ist von jenen Erträgen, die bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung der Sache nachhaltig hätten erzielt werden können, und dem bei einer solchen Bewirtschaftung entstehenden Aufwand auszugehen; dafür können insbesondere Erträge vergleichbarer Sachen oder allgemein anerkannte statistische Daten herangezogen werden.

Der Zinssatz zur Ermittlung des Ertragswertes richtet sich nach der bei Sachen dieser Art üblicherweise erzielbaren Kapitalverzinsung“ (LBG §5)

Die folgende Abbildung 5 verdeutlicht das Vorgehen:

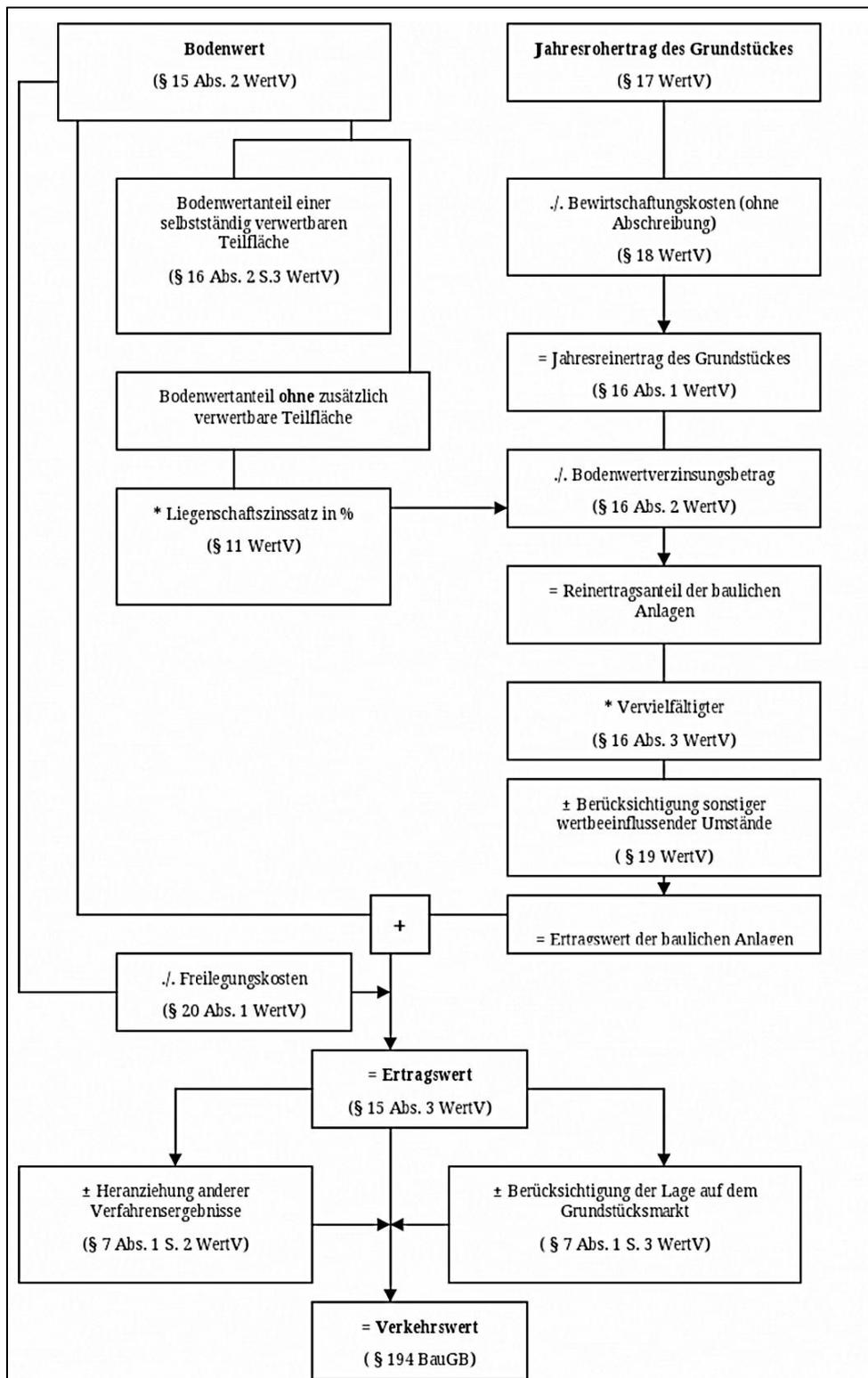


Abbildung 5: Vorgehensweise beim Ertragswertverfahren, (Quelle: Schuhbach o.J.: S. 23)

Die Wahl des Wertermittlungsverfahrens trifft der Sachverständige – soweit keine anderweitige Anordnung eines Gerichts oder einer Verwaltungsbehörde vorliegt – selbstständig. Dabei sind der bestehende Forschungsstand sowie die Gepflogenheiten eines anständigen Geschäftsverkehrs zu beachten. Anhand des

Ergebnisses der gewählten Wertermittlungsmethode ist der Wert der Immobilie unter Berücksichtigung der Verhältnisse im redlichen Geschäftsverkehr zu ermitteln (vgl. LBG §7). Zum Teil kann es sich als nötig erweisen, für die Bewertung mehrere Wertermittlungsverfahren anzuwenden (§ 3 Abs. 2).

2.2.2 Wertermittlungsverfahren in Bezug auf Luxusimmobilien

Es wurde ausführlich beschrieben, wie der Verkehrswert/ Marktwert einer Immobilie mittels der drei Wertermittlungsverfahren bestimmt werden kann. In Bezug auf Luxusimmobilien stellt dies eine besondere Herausforderung dar: weil keine klare Definition von Luxusimmobilien vorliegt, „ist die Grenzziehung zwischen einer Liebhaberimmobilie und einer Luxusimmobilie sehr schwierig“ (Kranewitter 2010: S. 1). Das Liegenschaftsbewertungsgesetz sieht für die Ermittlung des Verkehrswertes vor, dass der Faktor ‚Liebhaberei‘ keinen Bewertungsgrundsatz darstellen soll. Daher ist es unverzichtbar, Merkmale zu bestimmen, bei denen „mehrere Marktteilnehmer bereit sind, im Verhältnis zum Sachwert, einen sehr hohen Preis zu bezahlen“ (ebd.). Diese Merkmale sind Lage, Qualität, Ausstattung und Größe, die unter 2.3 näher ausgeführt werden.

Für die Bewertung von Luxusimmobilien ist das Sachwertverfahren die geeignetste Methode. Sollten ausreichend vergleichbare Luxusliegenschaften vorhanden sein, kann auch das Vergleichswertverfahren genutzt werden. Das Ertragswertverfahren ist als wenig passend zu bewerten, „da Luxusobjekte üblicherweise vor allem zur Eigennutzung oder zur Werterhaltung erworben werden“ (ebd.).

„Da sich Luxusimmobilien als sehr krisenresistent erweisen und nach wie vor Potenzial für Preissteigerungen bieten, liegen die ermittelten Sachwerte meist deutlich unter dem Marktwert, was eine entsprechende Marktanpassung erfordert. Für die Höhe der Wertanpassung ist eine sehr gute Kenntnis des nationalen, aber auch internationalen Markts von Nöten“ (ebd.).

2.3 Merkmale von Luxusimmobilien

Einer der wichtigsten Indikatoren einer Luxusimmobilie ist ihr Preis, auch wenn dieser alleine noch nicht ausreicht, um eine Immobilie als Luxusimmobilie zu definieren:

„Eine Immobilie wird alleine durch einen hohen Kaufpreis nicht bereits zum Luxusobjekt, sondern erst durch ihre besondere Qualität und Harmonie in Bezug auf Ausstattung, Lage, Raumaufteilung, Materialien, usw.“ (Buchen 2005: S. 910). Im

Folgendes wird näher auf die Preise von Luxusimmobilien und zudem auf vier weitere Merkmale eingegangen, durch die Luxusimmobilien sich auszeichnen.

2.3.1 Preise von Luxusimmobilien

Der Preis einer Luxusimmobilie unterliegt ständigen Veränderungen und differiert auf den unterschiedlichen Luxusimmobilienmärkten sehr deutlich. In einer Region kann der Einstiegspreis bereits von einer Stadt zur anderen Stadt sehr unterschiedlich sein und im internationalen Vergleich sind die Kontraste noch stärker. In Bezug auf Österreich lässt sich ein starkes Gefälle zwischen den einzelnen Bundesländern feststellen. Zum Beispiel hat ein Luxus-Einfamilienhaus in Wien einen durchschnittlichen Preis von über 2,4 Millionen € (vgl. ImmoUnited 2019), wohingegen die obersten fünf Prozent der Einfamilienhäuser im Burgenland bei 350.000 € (vgl. ebd.) und in der Steiermark bei 480.000 € (vgl. ebd.) liegen.

2.3.2 Vier weitere Merkmale von Luxusimmobilien

Neben dem Preis gibt es vier weitere Merkmale, durch die sich ein Objekt als Luxusimmobilie charakterisieren lässt:

Die Lage

Die Hotelierslegende, Conrad Hilton, betonte bereits 1940 sehr deutlich ein Merkmal als das entscheidende Kriterium für die Wahl einer Immobilie: „Lage,Lage,Lage“. Der Standort einer Immobilie – also ihre Lage – ist nachträglich nicht veränderbar (anders als z.B. ihre Ausstattung) und daher von besonderer Relevanz. Dabei lässt sich zwischen Makro- und Mikrolage oder „mittelbare[r] und unmittelbare[r] Wohnlage“ (Borjans 1983: S.232) unterscheiden, die zusammen die wichtigsten Faktoren bei der Bewertung, Preisbildung und Stabilität einer Luxusimmobilie ausmachen.

Wie hoch die Immobilienpreise in einzelnen Regionen sind, ist unterschiedlich von Land zu Land. Laut Engel & Völkers (2019) sind z.B. bei russischen Investoren Landhäuser sehr gefragt, wohingegen in Spanien und Mexiko Anwesen in den Bergen besonders beliebt seien. Eine weltweite marktübergreifende Gemeinsamkeit stelle die Attraktivität von Objekten in Wassernähe dar.

Die Qualität

„Luxus misst sich in Qualität weniger in Quantität“ (Buchen 2005: S. 910)

Eine Luxusimmobilie zeichnet sich durch eine besonders hohe Qualität der verwendeten Materialien aus. Die Qualität von ausgewählten Baumaterialien wird sowohl durch ihre Funktionalität als auch durch ihre Ästhetik sichtbar. Ebenso ist es entscheidend, ob die im Innendesign verwendeten Materialien hohen Qualitätsansprüchen genügen können. Die Qualität sichert die Wertstabilität eines Objekts und ist einer der wichtigsten Überzeugungsfaktoren für die Käufer von Luxusimmobilien.

Die Ausstattung

Die Ausstattungsmerkmale einer Immobilie haben eine hohe Aussagekraft über ihren Wert. Ziel einer Luxusimmobilie ist es, dem Käufer das größtmögliche luxuriöse Wohnerlebnis zu bieten.

„Eine Luxusvilla oder eine Luxuswohnung ist jedoch stets auf ein exklusives Wohnerlebnis, Privatsphäre, Sicherheit und zusätzliche Annehmlichkeiten ausgelegt, die immer einer wohlhabenden Minderheit vorbehalten sein soll“ (Immobilienscout24 2019a)

Das qualitative und stylische Innendesign, die technische Ausstattung sowie die modernste Haustechnik müssen an das äußere Erscheinungsbild einer Immobilie angepasst werden und sind sehr wichtig, um eine Immobilie als Luxusimmobilie definieren zu können. In letzter Zeit ist vor allem die Nachfrage nach Smarthomes weltweit exponentiell angestiegen. Durch die technologischen Fortschritte sind neue extravagante Features möglich, wie Fingerabdruckererkennung oder intelligente Temperaturregelung, die sich bei finanzstarken Käufern großer Beliebtheit erfreuen. In Hinblick auf weitere Prioritätensetzungen liegen durchaus regionale Unterschiede vor (vgl. Engel & Völkers 2019).

Die Größe

Luxusimmobilien zeichnen sich zudem dadurch aus, dass sie den Bewohnern ein besonderes Platzangebot zur Verfügung stellen. Dieses lässt sich jedoch nicht an einer festen Quadratmeterzahl festmachen. Vielmehr müssen jeweils Vergleichswerte der Umgebungseigenschaften verwendet werden, um zu unterscheiden, ob es sich bei der Größe um eine Luxusimmobilie oder eine herkömmliche Standardimmobilie handelt (vgl. Immobilienscout24 2019a).

Ob ein modernes Haus, eine Stadtvilla, eine Luxuswohnung oder ein Chalet – eine Luxusimmobilie ist für außenstehende Betrachter klar wahrnehmbar. Die großzügige Quadratmeterzahl, die Weiträumigkeit, ein großflächiger Garten mit Pool und der oftmals prächtige Baustil lassen deutlich hervortreten, dass der Bewohner sich Wohnkomfort, Privatsphäre und Sicherheit gestatten kann.

2.4 Arten und Standorte von Luxusimmobilien

Eine Luxusimmobilie zeichnet sich generell durch eine sehr hohe Qualität und Lage, eine gehobene Ausstattung und Größe sowie durch ästhetische Merkmale und den Baustil aus. Allerdings können diese Faktoren in ganz unterschiedlichen Arten von Immobilien in Erscheinung treten. Im Folgenden werden verschiedene Arten der am meisten gefragten Luxusimmobilien international ausgeführt.

High-End Wohnungen und Condominium

Beide Varianten sind überwiegend in Weltwirtschaftszentren (z.B. New York City, Hong Kong, London, Zürich usw.) zu finden und sind auf High-End-Konsumenten konzentriert, die einen luxuriösen Lebensstil mit höchstem Komfort wünschen und auf hohe Sicherheitsstandards bedacht sind. Zudem stellt die erstklassige Lage der jeweiligen Immobilie einen prägenden Faktor ihrer Luxuriosität dar.

Das Wort ‚Condominium‘ kommt aus dem Lateinischen und bedeutet ‚gemeinsames Eigentum‘. In der Immobilienbranche handelt es sich dabei um ein Gebäude mit mehreren Wohneinheiten, das von mehreren Personen gemeinsam genutzt werden kann, wobei jede einzelne Person spezifische Rechte an einer bestimmten Einheit hat. Ein Condominium bietet zusätzlich zur jeweiligen Wohneinheit besondere Annehmlichkeiten wie: Wellness-Bereich, Pool, Fitness-Studio, Concierge, Security oder auch Heliport. Dabei befinden sich alle Bestandteile, also sowohl die individuelle Wohnung als auch die zusätzlichen Angebote auf einem sehr hohen Niveau für den einzelnen Bewohner und die ‚Gemeinde‘.

Neu- oder Altbau-Villa

Eine Villa ist ein sehr großes Haus, das über eine Quadratmeterzahl von etwa 470 qm bis 750 qm verfügt. Die Besonderheiten einer Villa variieren je nach Standort. Um als Luxus zu gelten, kann eine Villa in Manhattan oder in den Nobelvierteln von London ‚nur‘ 280 qm groß sein, während eine freistehende Villa am Stadtrand einer kleinen

Stadt eine viel höhere Quadratmeterzahl aufweisen müsste, um ebenfalls als Luxusvilla anerkannt zu werden.

Eine Villa zeichnet sich durch eine moderne Ausstattung, große Treppenhäuser und offene Foyers, Tennisplätze, Pools usw. aus. Es gibt eine ganze Reihe von Villen mit großartigem Design, modernen High-End-Einrichtungen und dekadenten Annehmlichkeiten, die je nach Geschmack und Bedürfnissen der wohlhabenden Kunden gemacht sind.

Ranch oder Bauernhof

Diese Kategorie von Luxusimmobilien ist durch eine Kombination von absoluter Privatsphäre und landwirtschaftlichem Kulturerbe charakterisiert. Diese Farmen, die sich z.B. im amerikanischen Westen oder in Wildreservaten in den schottischen Highlands finden, sind stets bestens technisch und technologisch ausgestattet. Oftmals ist damit zudem der Besitz von biologischer Landwirtschaft oder Plantagen verbunden. Des Weiteren bieten sie oftmals Lebensmittelproduktion, Zugang zur Wildnis, malerische Aussichten, erstklassige Erholung und Privatsphäre. Das besondere Merkmal dieser Form von Luxusimmobilie ist demnach die Verknüpfung von ländlichem Luxus und Komfort und einer völligen Abgelegenheit und Ruhe.

Die oben ausgeführten Arten von Luxusimmobilien (z.B. Altbau- oder Neubau-Villa, Ranch oder Condominium) können in Hinblick auf ihren Residenzcharakter in zwei große Gruppen eingeteilt werden:

Luxusimmobilien als Hauptwohnsitz (engl.: Primary Luxury Homes)

Weitere Details dazu sind der Tabelle 1 zu entnehmen. Als internationaler Finanzplatz wird dabei „ein Ort bezeichnet, an dem es eine Vielzahl von führenden nationalen und ausländischen Finanzinstitutionen gibt“ (Wikipedia 2019). Unter Metropolregion ist der mit einer Metropole verbundene Umlandraum zu verstehen (vgl. Wikipedia 2019).

	Hauptmerkmale	Luxus-Wohnungsmix	Standorte
 <i>Global Economic Hub</i>	Wichtige Finanz- und Kulturzentren	Mischung aus hohen und mittler hohen Wohnhäusern mit geringerem Angebot an Einfamilienhäusern	<ul style="list-style-type: none"> - London - New York City - Paris - Hongkong - Singapur - Tokio - Sydney - Peking - Zürich
 <i>Metropolitan</i>	Mittlere und kleine Städte	Mischung aus mittler hohen Häusern und Stadtvillas	<ul style="list-style-type: none"> - Stockholm - Salzburg - Kopenhagen - Orlando - Portland
 <i>Suburban</i>	Vororte, die am Rande der Städte liegen	Primär freistehende Familienhäuser	<ul style="list-style-type: none"> - Washington, D.C. suburbs - Orange Country

Tabelle 1: Luxusimmobilien als Hauptwohnsitz (Primary Luxus Homes), (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Christie International 2015)

Luxusimmobilien als Zweit- oder Drittwohnsitz

Der Besitz einer Villa auf dem Land, eines Zweitwohnsitzes an der Küste oder sogar einer eigenen Insel mag immer noch das ultimative Symbol für den Erfolg sein. Typen und Merkmale von Luxusimmobilien als Zweit- oder Drittwohnsitz werden in Tabelle 2 aufgefächert.

	Hauptmerkmale	Luxus-Wohnungsmix	Standorte
 <i>Jet Set Destination</i>	Ski- und Sonnengebiete, die von ausländischen und hochkarätigen Besuchern besucht werden, getrieben von nationalen und internationalen Vermögenseinflüssen und Steuern.	Mischung aus freistehenden Häusern, einige mit beträchtlicher Fläche, und mittelgroßen "In-Town" Wohnungen	<ul style="list-style-type: none"> - Cote d'Azur, Frankreich - Kitzbühel, Österreich - Aspen, Vereinigte Staaten
 <i>Lifestyle & Regional Resort</i>	Reiseziel mit unverwechselbaren Kultur- oder Lifestyle-Annehmlichkeiten, Mischung aus Erstwohnungen und Zweitwohnungen.	Niedrigdichte-Einzelhäuser, oft mit großer Fläche, einige mittelgroße "In-Town"-Wohnhäuser.	<ul style="list-style-type: none"> - Porto, Portugal - Bordeaux, Frankreich
 <i>Weekender</i>	Wochenend- oder Urlaubsgebiete in der Nähe von großen Städten, die überwiegend von lokalen Reichen geprägt sind.	Vorwiegend freistehende Häuser, oft mit sehr Große Fläche, und einige mittelgroße Wohnhäuser	<ul style="list-style-type: none"> - Hamptons, New York - Sylt, Deutschland

Tabelle 2: Luxusimmobilien als Zweitwohnsitz, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Christie International 2015)

2.5 Käufer am Luxusimmobilienmarkt

Im Gegensatz zu dem, was die meisten Menschen denken, sind Luxusimmobilienkäufer nicht allein auf der Suche nach goldenen Arbeitsplatten, Jacuzzi-Pools oder solchen Extravaganzen. Es ist zu vermuten, dass sie in diesem Zusammenhang strategischer vorgehen als Käufer von erschwinglicheren Häusern. Dabei lässt sich die Kaufmotivation von Käufern auf dem Luxusimmobilienmarkt in vier Bereiche einteilen: Erfahrung, Gelegenheit, Investition und Exklusivität.

Erfahrung

Die Menschen, die eine Luxusimmobilie kaufen, sind diejenigen, die über die Ressourcen verfügen, um sich zu leisten, was immer sie wollen. Beim Kauf einer Luxusimmobilie spielt daher das Gesamterlebnis des Hauses eine entscheidende Rolle. Die Immobilie muss in der Lage sein, ihnen ein Erlebnis zu bieten, das dem entspricht, was sie als ein gutes Erlebnis wahrnehmen.

Luxuriöse Hauskäufer sind rational in ihrem Ansatz, können aber auch impulsiv sein, wenn die Erfahrung großartig ist. Es muss der Immobilie gelingen, sie durchgängig auf

neue und interessante Weise zu beeindrucken. Dies kann durch ein interessantes Design, ein natürliches Wasserbecken oder eine andere Funktion geschehen, die sie Luxus erleben lässt.

Möglichkeiten

Für die meisten Käufer von Luxusimmobilien geht es nicht ausschließlich darum, wie groß das Haus ist oder wie gut der Pool ist, sondern darum, dass es eine gute Gelegenheit ist, das Haus in einer bestimmten (guten) Gegend zu kaufen.

Luxuriöses Wohnen bietet Luxus vor allem aufgrund seiner Lage und seines Lebensstils. Prominente Persönlichkeiten in der Nachbarschaft oder Umgebung erhöhen die Attraktivität einer Investition. Die Käufer betrachten es als eine Chance, Teil der Gruppe von Menschen zu sein, die wie sie erfolgreich sind und durch die sie in einem gewissen (sozialen und beruflichen) Sinne profitieren können.

Investition

Auch wenn Luxusimmobilienkäufer über ausreichend ökonomische Ressourcen verfügen, prüfen sie eine geplante Investition sehr sorgfältig. Die meisten Luxusimmobilienkäufer sind zukunftsorientiert und sind keine Impulskäufer. Die kaufen die Immobilien die sich in der Zukunft auszahlen. Die Nachhaltigkeit ist für diese Käufer sehr wichtig.

Käufer auf dem Luxusimmobilienmarkt sind in der Regel gut vernetzt, kennen die Marktpreise und haben eine genaue Vorstellung davon, wozu sie ihr Geld investieren möchten. Daher ist es wichtig, dass die Immobilie optimal bewertet ist, was sie zu einer guten Investitionsentscheidung macht.

Exklusivität

Die Käufer von Luxusimmobilien suchen ständig nach etwas Besonderem. Exklusivität ist von hoher Bedeutung. Besonders in Hinblick darauf, dass – wie in 2.1.2 beschrieben – die Teilhabe an Luxus in der aktuellen Zeit breitenwirksam geworden ist, motiviert Käufer von Luxusimmobilien eine Abgrenzung durch besondere Exklusivität. Während die meisten argumentieren würden, dass der hohe Kaufpreis von Luxusimmobilie allein die Exklusivität ausmacht, neigen Luxusimmobilienkäufer dazu, Merkmale über den Preis hinaus zu betrachten (vgl. 2.3.2).

2.5.1 Käufergenerationen

Um die Trendentwicklungen oder Änderungen der Haupttreiber auf dem Luxusimmobilienmarkt – zum einen in Bezug auf unterschiedliche Zeiten und zum anderen für unterschiedliche Vermögen – zu verstehen, ist es nötig, diese an dieser Stelle zu beschreiben.

Die neuen Generationen von Luxusimmobilienbesitzern legen großen Wert darauf, ihr Geld auch in immaterielle Güter, wie Privatsphäre oder Lebensstil, zu investieren. Der eigene Status soll in den neuen Generationen von Luxusimmobilienkäufern nicht allein durch Quantität gekennzeichnet werden. Stattdessen zeichnet sich der Trend ab, dass Qualität zu ihrer Priorität geworden ist. Laut Sotheby International Realty (2018) stammen die aktivsten Käufer aus der sogenannten „Generation X“ und die aktivsten Verkäufer auf dem Luxusimmobilienmarkt aus der „Baby Boomer Generation“ (vgl. Abb. 6). Im Weiteren werden die unterschiedlichen Generationen in der Gesellschaft in ihrer Bedeutung für den Luxusimmobilienmarkt näher beschrieben:

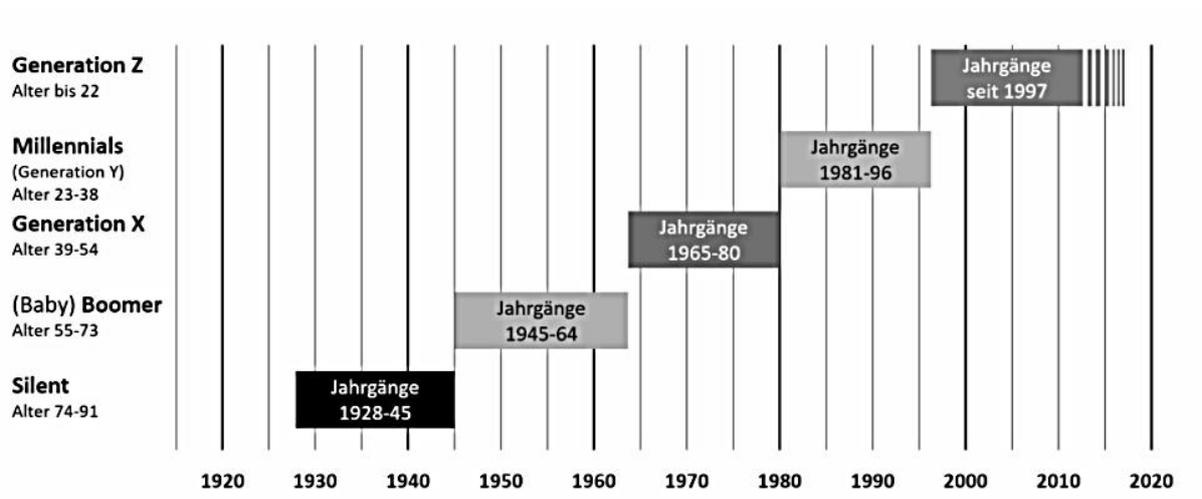


Abbildung 6: Übersicht der verschiedenen Generationen im Jahr 2018, (Quelle: adigiconsult GmbH 2018)

Silent Generation

Die Angehörigen der Silent Generation sind zwischen 1928 und 1945 geboren und stellen mit nur 1,75% den geringsten Anteil an Luxusimmobilienkäufern dar (vgl. Sotheby International Realty 2018) (vgl. Abb. 7). Die meisten dieser Käufer sind bereits in den Ruhestand getreten oder haben ihre Arbeitszeit reduziert. Einer der Hauptgründe für den Erwerb einer Immobilie ist der Wunsch, näher an Freunden und Familie zu sein.

Baby Boomer

Die sogenannten Baby Boomer sind zwischen 1945 und 1964 geboren und machen 33,33% der Käufer auf dem Luxusimmobilienmarkt aus (vgl. Sotheby International Realty 2018). International gibt es 1.083 Milliardäre, die dieser Käufergruppe angehören und zusammen über ein Vermögen von \$4.082 Billionen verfügen (vgl. Christie`s International 2018).

In Amerika beispielsweise hat diese Generation vor Jahrzehnten oftmals die angesehensten Ranches des Landes erworben. Heute ist die Generation der Baby Boomer in einem Alter, in dem sie sich um solche Trophäenobjekte weniger kümmern können. Da die nachfolgenden Familiengenerationen kaum Interesse an einer Übernahme haben, führt das zu einem Überangebot von solchen Objekten im Luxusimmobilienbereich.

Die Baby Boomer stellen allerdings auch noch immer eine sehr aktive Käufergruppe dar. Im Mittelpunkt des Interesses stehen nun Wohnungen, die einerseits einen aktiven Lebensstil, Flexibilität und Komfort anbieten können und andererseits eine gute Erreichbarkeit von lokalen kulturellen- und Freizeiteinrichtungen ermöglichen. Statt luxuriöser Anwesen, weit von großen Städten entfernt, wünschen sie sich nun kleinere, komfortable und zentral gelegene Luxusimmobilien in der Nähe von Familie und Freunden.

Generation X

Die Mitglieder dieser Generation sind zwischen 1965 und 1980 geboren und gelten mit 49,12% als aktuell aktivste Käufer auf dem Luxusimmobilienmarkt (vgl. Sotheby International Realty 2018). Weil sie in den besten Jahren des Geldverdienens sind, können sie es sich leisten, Luxusimmobilien zu kaufen. Die Angehörigen dieser Generationen sind heute überwiegend in den 40er Jahren und in ihrer Karriere allgemein gut etabliert. Ihre Kinder befinden sich überwiegend noch in der Schule oder im Studium. Der Hauptgrund, warum diese Personen Häuser kaufen, ist der Wunsch nach Größe und Luxuriösität, häufig auch im Rahmen eines beruflichen Umzugs.

Millennials

Die Millenials sind zwischen 1981 und 1996 geboren und machen 15,79% auf dem Luxusimmobilienmarkt aus (vgl. Sotheby International Realty 2018). Unter diesen gibt es international 43 Milliardäre mit einem gesamten Vermögen von \$ 218,3 Milliarden

(vgl. Christie`s International 2018). Im Gegensatz zu den anderen Generationen favorisieren Millennials zu einer großen Zahl das Leben in urbanen Zentren. Und wenn es um den Kauf eines Hauses geht, definiert diese Generation auch neu, was Wohneigentum und Luxus für sie bedeuten – und wofür sie bereit sind zu bezahlen. Angehörige dieser Generation kaufen häufig Häuser in städtischen Gebieten als Hauptwohnsitz. Dabei verzichten sie überwiegend auf sehr große Häuser mit einer hohen Quadratmeterzahl, die es in Großstädten kaum gibt, und nutzen stattdessen kleinere Luxushäuser, die den Raum intelligent nutzen und mit hochwertigen Annehmlichkeiten und Einrichtungen ausgestattet sind. Zudem spielen ethische Beweggründe eine Rolle. So sind energieeffiziente und umweltfreundliche Häuser für diese Generation von Hauskäufern sehr wünschenswert.

Der Anteil der Generationen an den Käufern auf dem Luxusimmobilienmarkt wird in Abbildung 7 dargestellt:

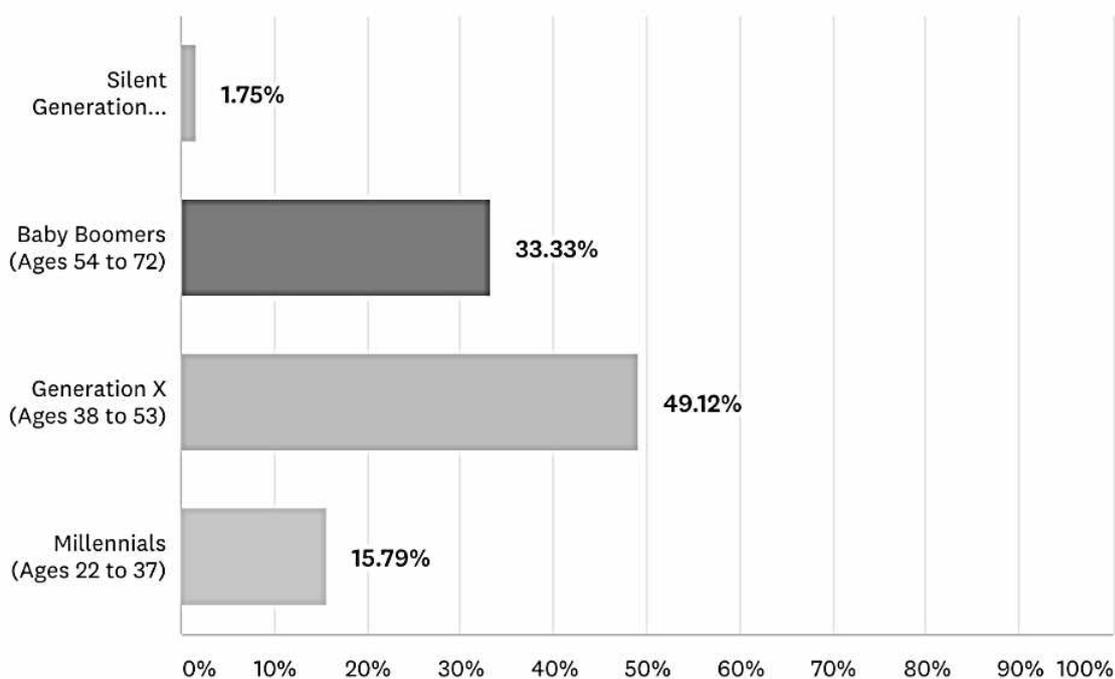


Abbildung 7: Käufer auf dem Luxusimmobilienmarkt, (Quelle: Sotheby International Realty 2018)

2.5.2 Käufersegmentierung nach Vermögen

Nachdem die unterschiedlichen Generationen und ihre spezifischen Interessen beschrieben wurden, sollen nun die kaufkräftigen Käufer genauer eingeteilt werden, um ihre Konzentration und Weiterentwicklung in gewissen Regionen oder Ländern

verfolgen zu können. Die Einteilung der Käufer von Luxusimmobilien erfolgt in mehrere Gruppen nach Höhe des Nettovermögens. Im Englischen werden folgende Begriffe genutzt: *high net worth individuals*, *very high net worth individuals* und *ultra high net worth individuals*. Die Begriffe werden häufig von der Finanzdienstleistungsbranche verwendet. Obwohl es keine genaue Definition gibt, wie reich jemand konkret sein muss, um in eine der Kategorien zu passen, wird das Nettovermögen in der Regel in Hinblick auf das Vorhandensein von liquiden Mitteln einer bestimmten Zahl angegeben. Der genaue Betrag variiert je nach Finanzinstitut und Region.

High Net Worth Individuals (HNWI)

Ein vermögender Privatkunde verfügt laut Investopedia über eine Finanzanlage oder ein freifinanzierbares Vermögen von mehr als 1 Million US-Dollar. Ein Investor mit weniger als einer Million Dollar, aber mehr als 100.000 Dollar an Ersparnissen kann als 'wohlhabend' (affluent) angesehen werden (vgl. Investopia).

Very High Net Worth Individuals (VHNWI)

Bei dieser Gruppe handelt es sich um sehr vermögende Einzelpersonen, die mindestens über einen Nettowert von 5 Millionen Dollar verfügen (vgl.ebd.).

Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI)

Die – wörtlich übersetzt – ultra vermögenden Personen sind über ihr Anlagevermögen von mindestens 30 Millionen US-Dollar charakterisiert. In der Regel besitzen sie ein exklusiv persönliches Vermögen und Eigentum wie Hauptwohnsitz, Sammlerstücke und langlebige Konsumgüter (vgl.ebd.).

Globale Milliardärsbevölkerung in Zahlen

Laut einer von Knight Frank 2019 durchgeführten Analyse, gab es im Jahr 2018 auf der Welt insgesamt 2.229 Milliardäre (vgl. Abb. 8). 5 Jahre zuvor, 2013, lag die Zahl mit 1440 noch wesentlich niedriger (789 Milliardäre). Die genaue Anzahl der Milliardäre im Jahr 2018 war: Asien: 787, Nordamerika: 631, Europa: 452, Russland & GUS: 113, Lateinamerika: 89, Mittlerer Osten: 89, Australasien: 45 und Afrika: 23. Richtet man den Blick 5 Jahre in die Zukunft, in das Jahr 2023, so wird eine weitere Steigerung auf eine Gesamtzahl von etwa 2.696 angenommen, was einem Hinzukommen von 467 neuen Milliardären entspricht.

Bei genauer Betrachtung der Analyse fällt auf, dass sich vor allem auf dem asiatischen Kontinent ein starker Wachstumstrend zeigt. Die Gesamtzahl ist allein von 2013 bis 2018 von 363 Milliarden auf 787 angestiegen. Im Jahr 2018 war die Zahl der Milliardäre in Asien erstmals höher als in Nordamerika und bis zum Jahr 2023 soll der Anteil von asiatischen Milliardären noch weiter steigen.

Bis 2013 hatte Nordamerika die höchste Milliardärsbevölkerung. Damals haben 471 Milliardäre in Nordamerika gelebt. Europa lag im Jahr 2013 mit 255 Milliardären auf dem dritten Platz weltweit. Bis in das Jahr 2018 hinein ist die Zahl auf 452 gestiegen für das Jahr 2023 wird eine Zahl von 533 Milliardäre prognostiziert.

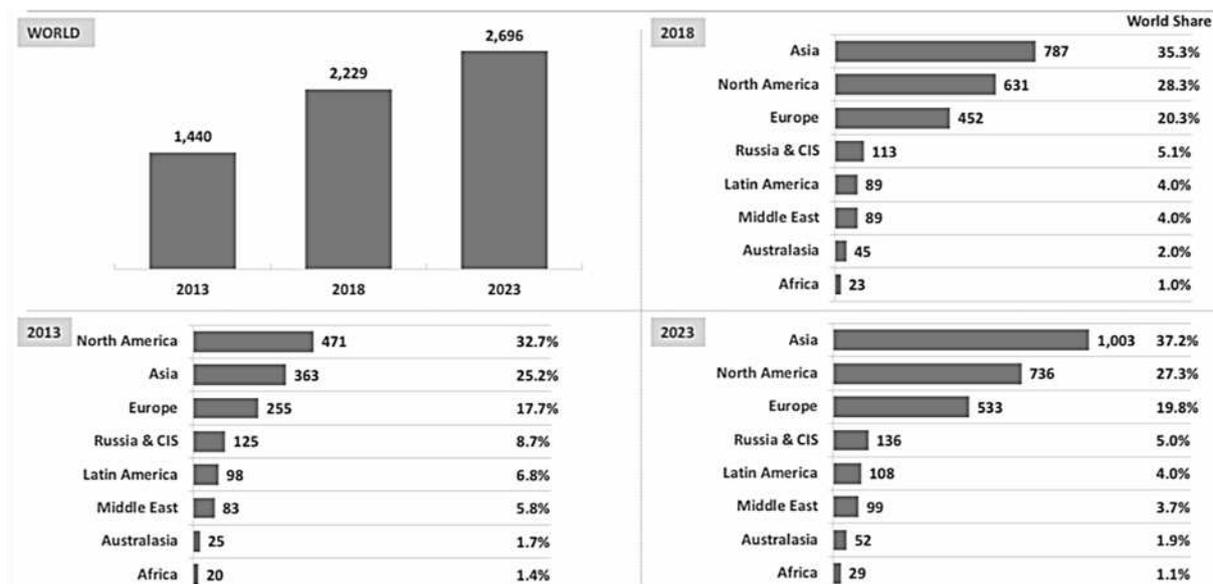


Abbildung 8: Anzahl der Milliardäre in der Welt nach Regionen, (Quelle: Knight Frank 2019)

Anzahl der Milliardäre nach Land

Wird die Milliardärsbevölkerung nach Ländern betrachtet, zeigt sich, dass in den Vereinigten Staaten im Jahr 2018 mit 585 Milliardären 26,2% der gesamten Milliardäre weltweit lebten. An zweiter Stelle stand China mit 373 Milliardären und einem Anteil von 16,7%. Deutschland lag mit 123 Milliardären an dritter Stelle. Dies bedeutet, dass in diesen drei Ländern fast die Hälfte aller Milliardäre weltweit lebt. Österreich hat im Jahr 2018 acht Milliardäre gehabt, was 0,4% der gesamten Milliardärszahl weltweit ausmacht.

Die folgende Grafik (Abb. 9) zeigt die Milliardärsbevölkerung in 38 Ländern in Hinblick auf ihren Anteil an der Gesamtmilliardärsbevölkerung der Welt.

		World Share			
United States	585	26.2%	Indonesia	20	0.9%
China	373	16.7%	Mexico	16	0.7%
Germany	123	5.5%	Malaysia	14	0.6%
India	119	5.3%	Monaco	12	0.5%
Russia	101	4.5%	Philippines	12	0.5%
Hong Kong	64	2.9%	Saudi Arabia	10	0.4%
United Kingdom	54	2.4%	Argentina	9	0.4%
Canada	46	2.1%	Ireland	9	0.4%
South Korea	44	2.0%	Austria	8	0.4%
Australia	43	1.9%	South Africa	7	0.3%
Italy	43	1.9%	UAE	7	0.3%
France	40	1.8%	Poland	6	0.3%
Switzerland	36	1.6%	Greece	4	0.2%
Japan	35	1.6%	Vietnam	4	0.2%
Taiwan	35	1.6%	New Zealand	2	0.1%
Singapore	33	1.5%	Romania	1	0.04%
Sweden	32	1.4%	Tanzania	1	0.04%
Brazil	31	1.4%	Rest of the World	162	7.3%
Thailand	30	1.3%	TOTAL :	2,229	100.0%
Spain	29	1.3%			
Turkey	29	1.3%			

Abbildung 9: Anzahl der Personen mit einem Nettovermögen von mehr als 1 Milliarde US-Dollar, (Quelle: Knight Frank 2019)

Anzahl der Millionäre pro 10.000 Einwohner in einem Land

Ein beträchtlicher Anteil der Käufer von Luxusimmobilien kommt aus dem Segment der Millionäre. Eine Möglichkeit, den Anteil der Millionäre an der Gesamtbevölkerung eines Landes zu betrachten, besteht darin, die Anzahl der Millionäre pro 10.000 Menschen im Land zu erfassen.

Monaco beispielsweise hat 3.227 Millionäre pro 10.000 Einwohner. Das bedeutet, dass jeder dritter Einwohner in Monaco ein Millionär ist. Im Vergleich dazu gibt es in der Schweiz 391 Millionäre auf 10.000 Einwohner und in Singapur 303 Millionäre auf 10.000 Einwohner. Auf dem elften Platz steht Österreich mit 141 Millionären auf 10.000 Einwohner.

Die folgende Grafik (Abb. 10) zeigt die Daten für die Anzahl der Millionäre pro 10.000 Menschen in ihrem Land. Es ist allerdings sehr wahrscheinlich, dass der Anteil der Millionäre noch höher liegt, weil in diese Analyse nur die Einwohner über 18 Jahre aufgenommen worden sind. Wenn man die Zahl der Millionäre als Prozentsatz der Gesamtbevölkerung analysiert, steht Monaco an erster Stelle gefolgt von der Schweiz und Singapur.

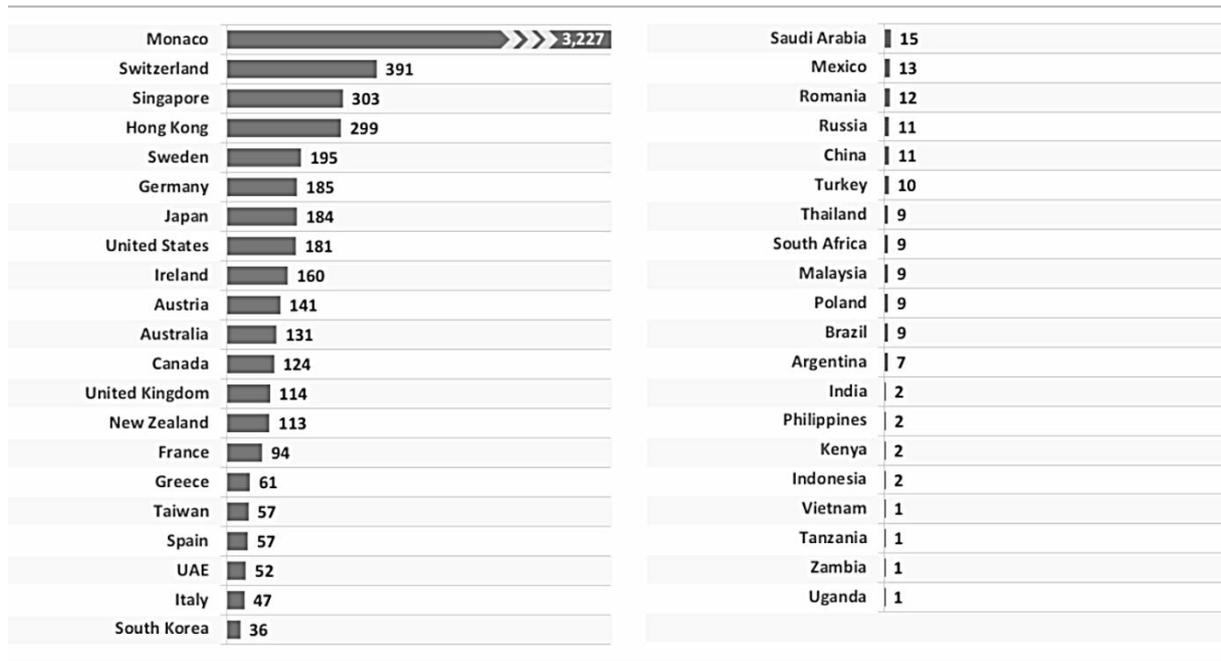


Abbildung 10: Anzahl der Millionäre pro 10.000 Einwohner in einem Land, (Quelle: Knight Frank 2019)

Globale Wachstumsprognose für die Milliardärsbevölkerung von 2018-2023

Betrachtet man das schrittweise Wachstum der Zahl der Milliardäre von 2018 bis 2023, wird prognostiziert, dass China an erster Stelle der Anzahl der Milliardäre stehen wird. Denn es wird erwartet, dass die Zahl der Milliardäre in China bis 2023 um 108 auf 481 Milliardäre steigen wird. Die Vereinigten Staaten und Indien werden den Berechnungen zufolge an zweiter und dritter Stelle stehen. Die Situation in Österreich, so die Vermutung, wird unverändert bleiben, da Österreich bis 2023 voraussichtlich keinen neuen Milliardär hinzubekommen wird.

Abbildung 11 zeigt die fünfjährige Wachstumsprognose für die Anzahl der Milliardäre:

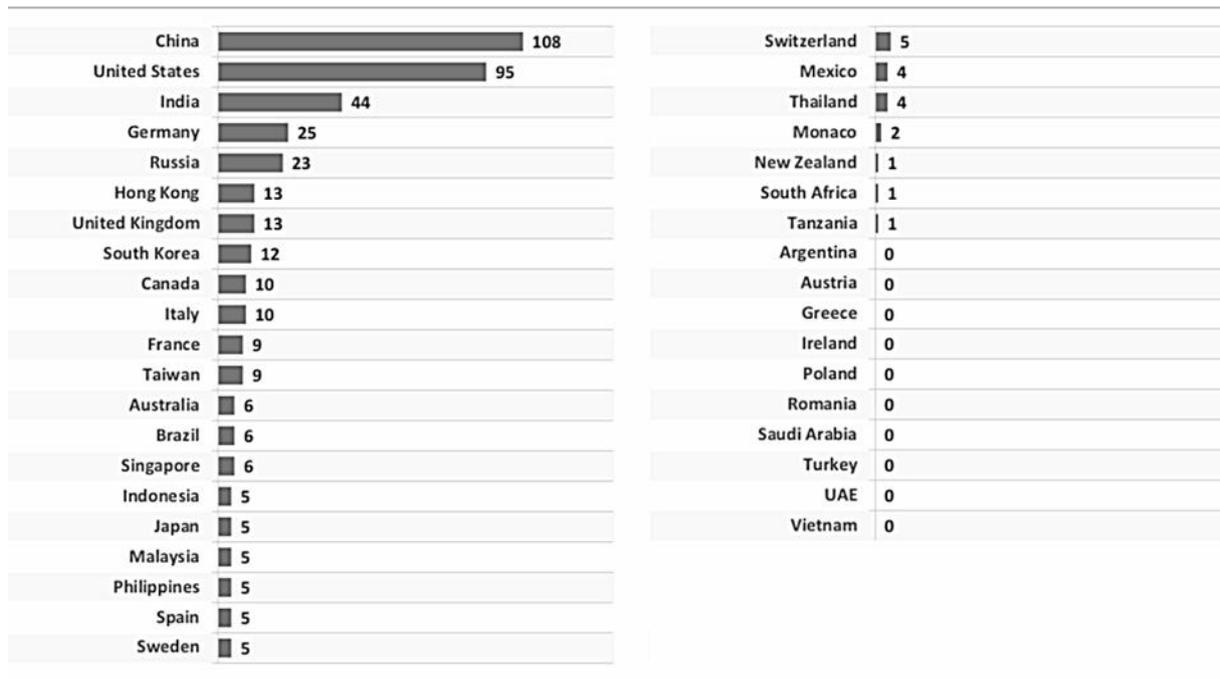


Abbildung 11: Erwarteter Anstieg der Anzahl der Milliardäre für die nächsten fünf Jahre von 2018-2023, (Quelle: Knight Frank, 2019)

2.6 Eintrittspreise für Luxusimmobilien

Wie hoch die Immobilienpreise in den einzelnen Regionen sind, unterscheidet sich von Land zu Land. Das liegt vor allem darin begründet, dass der Maßstab für den Preis einer Luxusimmobilie und ihrer Standardausstattung oder Funktion weltweit sehr unterschiedlich ist.

Wie gezeigt wurde, sind sich die Luxusimmobilienexperten einig darin, dass nur die teuersten fünf Prozent der Transaktionen auf dem gesamten Immobilienmarkt unter Luxus einzuteilen sind. Unter Beachtung dessen können die Einstiegspreise für das Luxussegment auf allen Märkten auf einer gleichen Basis definiert werden. Es ist zu erwarten, dass die Preisunterschiede im internationalen Vergleich, vor allem in Hinblick auf die Einstiegspreise für Luxusimmobilien, ein starkes Gefälle aufweisen. Des Weiteren ist davon auszugehen, dass die Märkte auch hinsichtlich weiterer Eigenschaften von Luxusobjekten voneinander differieren. Deswegen werden in den folgenden Kapiteln alle internationalen Märkte ausführlich analysiert und beschrieben.

3. ÖSTERREICHISCHE LUXUSIMMOBILIEN IM INTERNATIONALEN PREISVERGLEICH

Luxusimmobilien stellen in Österreich eine kleine Nische auf dem Immobilienmarkt dar. Welche Luxusobjekte werden in Österreich angeboten? Wo befinden sie sich? Was kosten sie? Wer sind die Käufer und warum kaufen diese in Österreich? All diese Fragen werden im folgenden Unterkapitel beantwortet.

3.1 Vorstellung und Analyse des österreichischen Luxusimmobilienmarktes

Angebot von Luxusimmobilien in Österreich

Hendrich (2012) hat alle angebotenen Immobilien in Österreich in vier weitere Segmente eingeteilt:

Unterdurchschnittliches Segment: Dazu gehören die Altbauwohnungen der Kategorien C und D, älterer sozialer Wohnungsbau, einfache Holzhütten (Kategorie C und D) und unterdurchschnittliche Häuser (vgl. Hendrich 2012: S. 55).

Durchschnittliches Segment: Dazu gehören die Altbauwohnungen der Kategorien A und B in durchschnittlichen Häusern, ältere Neubauwohnungen auch in solchen Häusern, jüngerer sozialer Wohnungsbau, einfache Bauernhöfe und einfache Reihen-, Fertigteile-, Ein- und Mehrfamilienhäuser (vgl. ebd.).

Überdurchschnittliches Segment: In diesem Segment befinden sich Altbauwohnungen der Kategorie A, Terrassenwohnungen, gemeinnütziger und freifinanzierter Wohnungsbau, große Bauernhöfe, großzügige Ein- oder Mehrfamilienhäuser sowie alle Wohnungen in überdurchschnittlichen Häusern (vgl. ebd.).

Luxus Segment: In diesem Teil des Marktes sind große und sehr gut ausgestattete Altbauwohnungen, Terrassenwohnungen, Penthäuser, Gutshöfe, Seeliegenschaften, Landhäuser, Chalet-Villen, Villen, Palais, Herrenhäuser, Schlösser, alle Wohnungen in luxuriösen Häusern (vgl. ebd.).

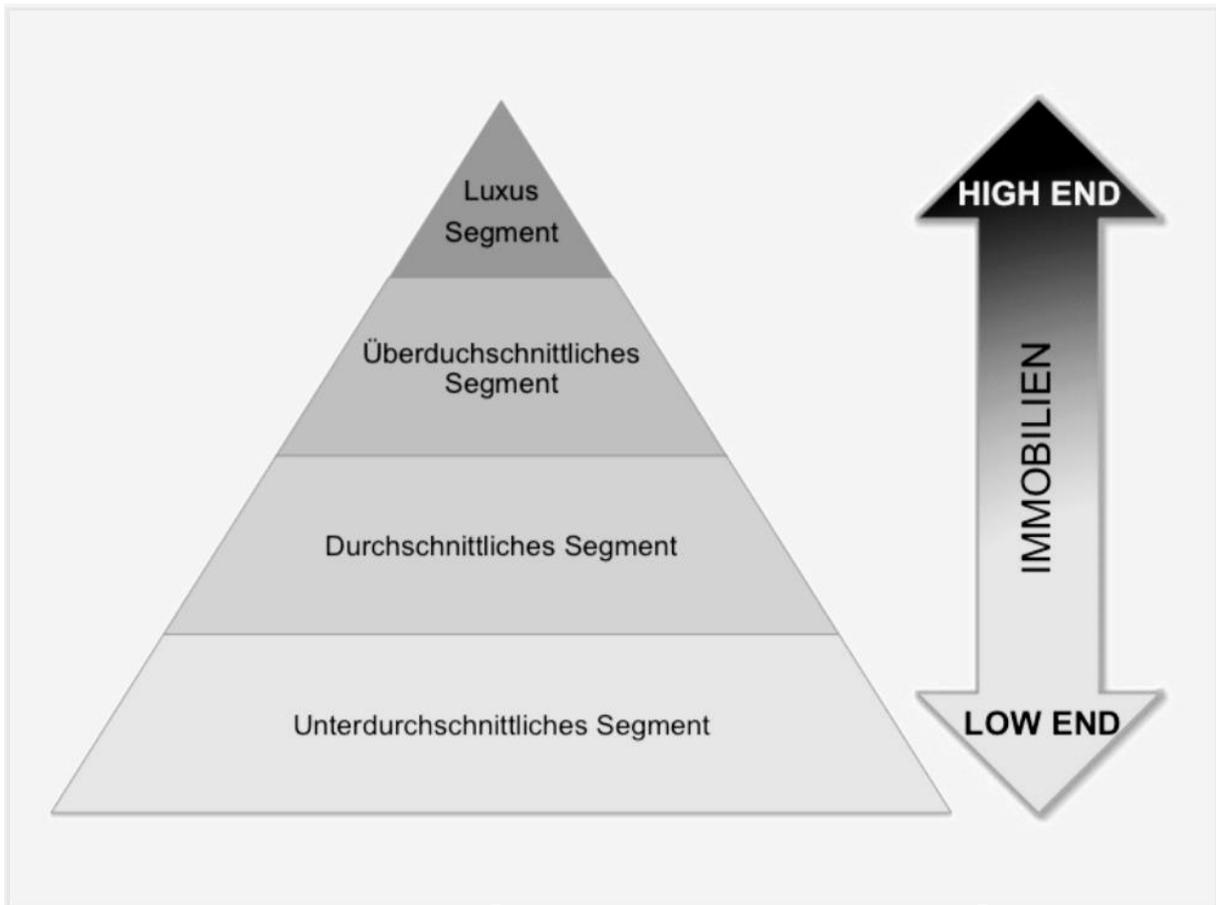


Abbildung 12: Immobilien Segmente, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Hendrich 2012: S. 55)

Das Angebot an Luxusimmobilien in Österreich, die auch außerhalb von Österreich als Luxus betrachtet werden, war vor Jahren noch sehr bescheiden. Die Architektur, die Ausstattung und die Standorte waren auf heimische Käufer angepasst und konnten nur wenige internationale Käufer ansprechen. Mit dem Generationswechsel von der Generation der Baby Boomer zur Generation X und mit der Zunahme an Internationalität, hat sich auch die Situation in Bezug auf die Diversität auf dem Luxusimmobilienmarkt verändert. Die Planer und Entwickler von Luxusprojekten orientieren sich immer mehr an den Wünschen internationaler Käufer. Infolgedessen ist die Zahl an Luxusimmobilien, die sowohl nationale als auch internationale Käufer ansprechen können, in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Das Angebot an Luxusimmobilienobjekten war noch nie so vielfältig in Hinblick auf die Lage, die Größe oder die Ausstattung, wie aktuell und in den vergangenen Jahren. Das Angebot reicht von Penthäusern in der Wiener Innenstadt über Chalets im prominenten Kitzbühel und eine Villa an Weinbergen bis hin zu prachtvollen Seevillen am Wörthersee.

Welche Immobilien sind gefragt und was wird angeboten?

Laut Capgemini (2019) wohnen etwa 145.000 Dollar Millionäre in Österreich; die meisten davon in Wien. Verständlicherweise ist die Nachfrage nach Luxusimmobilien dort am höchsten, wo eine große Anzahl an vermögenden Personen lebt. Dementsprechend ist das Angebot an Luxusimmobilien in Wien besonders groß. Heimische Käufer sind oftmals daran interessiert, zusätzlich einen Zweitwohnsitz oder eine Gästewohnung in Wiener Innenbezirken zu erwerben. Diese müssen groß und repräsentativ sein. Besonders beliebt sind Altbauwohnungen im imperialen Stil. Laut Immobilienexperten, mit welchen die Autorin Interviews geführt hat, wird meistens nach Wohnungen von etwa 250 qm Fläche gesucht. Es ist aber auch keine Seltenheit, dass die Käufer nach einer Wohnung bzw. Beletage von mehr als 400 qm suchen. Die Wiener Kernzonen sind sowohl bei internationalen als auch bei heimischen Käufern sehr beliebt. Internationale Luxusimmobilienkäufer erwarten höchste Standards bei Ausstattung und Design, ein Spa- oder Fitnessbereich sowie ein Concierge-Service oder Sicherheitsdienst. Diese Objekte bieten die Infrastruktur eines Hotels und sind zur Zeit sehr gefragt bei den wohlhabenden Käufern. Da der Markt an solchen Objekten in Wien zunächst kleiner war als die Nachfrage, werden in den letzten Jahren in den Innenbezirken mehrere solche Projekte entwickelt:

„In der Wiener Kernzone, speziell innerhalb des Rings, entstehen wahre Luxusdomizile, die neben der heimischen auch die ausländische Kundschaft beeindrucken sollen“ (Falstaff 2018)

Die in Abbildung 13 beschriebenen Objekte stellen die meist gehandelten Luxusobjekten in Österreich dar:

Art der Luxusimmobilie	Eigenschaften
Villa auf dem Land / Stadtvilla	<ul style="list-style-type: none"> • freistehendes Gebäude • mehrstöckig • traditioneller Baustil • großer Wohnbereich • großer Gartenbereich
Penthouse	<ul style="list-style-type: none"> • Dachwohnung auf einem Hochhaus • umlaufende Dachterrasse
Luxuswohnung	<ul style="list-style-type: none"> • mit höchstem Komfort ausgestattete Wohnung in einem Wohnhaus mit wenigen anderen Parteien
Modernes Haus	<ul style="list-style-type: none"> • freistehendes Gebäude • mehrstöckig • moderner Baustil • großer Wohnbereich und Garten

Abbildung 13: Art der Luxusimmobilie, (Quelle: Immobilienscout24 2019b)

Villa auf dem Land oder Stadtvilla

Sowohl Villen auf dem Land als auch in der Stadt sind sehr begehrt bei heimischen Luxusimmobilienkäufern. Villen auf dem Land zeichnen sich dadurch aus, dass sie freistehend und mehrstöckig sind und im traditionellen Baustil gehalten sind, während Stadtvillen meistens Gründerzeitarchitektur aufweisen.

Penthouse

Dies stellt die am stärksten nachgefragte Art von Luxusimmobilien in Österreich dar. Diese verfügen zumeist über 250qm und eine Dachterrasse. Das größte Angebot an Luxuspenthäusern findet sich in den Innenbezirken Wiens.

Luxuswohnung

Unter diese Kategorie fallen zumeist Altbauwohnungen über 200qm oder eine Beletage mit bis zu 500qm. Sie zeichnen sich zudem durch eine zentrale Lage mit einer ausgezeichneten Infrastruktur aus.

Modernes Haus

Darunter wird ein freistehendes, mehrstöckiges Haus mit ausgefallener Optik, ausgezeichneter Ausstattung, guter Lage und großem Garten verstanden. Auch ein Lift und ein Pool gelten meist als Selbstverständlichkeit.

Darüber hinaus gibt es in Österreich noch eine Gruppe von Spezialobjekten, die das Angebot an Luxusobjekten abrunden: Schlösser und Burgen. Diese sind abseits der Verkehrs- und Touristenströme zu finden; meistens in Kärnten, Nieder- und Oberösterreich.

Alle diese Arten von Luxusimmobilien weisen ein sehr hohes Maß an Qualität und Exklusivität auf.

International konkurrenzfähige Standorte in Österreich

In Österreich gibt es nur zwei Standorte, die bezüglich der Preisen, der Lebensqualität, des Prominentenumfelds oder der Exklusivität international konkurrenzfähig sind. Bei diesen handelt es sich um Wien und Kitzbühel, die im Folgenden näher charakterisiert werden:

Wien

Die österreichische Hauptstadt ist mit rund 1,9 Millionen Einwohnern die bevölkerungsreichste Großstadt Österreichs, die zweitgrößte im deutschen Sprachraum sowie die sechstgrößte Stadt der Europäischen Union. Im Großraum Wien leben etwa 2,8 Millionen Menschen. Das bedeutet, dass rund ein Drittel der österreichischen Gesamtbevölkerung im Großraum Wien lebt (vgl. Wikipedia 2019b).

Wien stellt eine Brücke zwischen westlicher und östlicher Welt dar und zeichnet sich durch eine Mischung von verschiedensten Kulturen und Sprachen aus. Kaum eine europäische Stadt ist so vielfältig und andererseits so sicher. Ein weiterer positiver Aspekt in Hinblick auf eine Investitionsentscheidung ist Wiens geographische Lage. Von allen großen Städten in Europa ist es in wenigen Stunden gut erreichbar.

Laut der Mercer Studie 2019 ist Wien zum zehnten Mal in Folge weltweit die Stadt mit der höchsten Lebensqualität für Expatriates. Als Expatriate (oder kurz Expat) werden Fach- oder Führungskräfte bezeichnet, die von einem international tätigen Unternehmen im Rahmen einer Auslandsentsendung vorübergehend an eine ausländische Zweigstelle entsandt werden (vgl. Wikipedia 2019c).

Dieses Ergebnis stellt für ausländische Käufer ein starkes Kaufargument für eine Luxusimmobilie in Österreich dar. Eine hohe Lebensqualität, ein vielfältiges kulturelles Angebot, eine sichere politische Situation, ein geregelter Sozial- und Gesundheitssystem sind Faktoren, die Luxusimmobilienkäufer motivieren, in Wien zu investieren. Diese möchten ihr Geld gut anlegen und sehen Investitionen in solchen Städten als wertsicher. Deswegen werden solche Städte als idealer Markt für berufliche Niederlassungen betrachtet wo oftmals privates und berufliches verbunden werden kann. Das alles hat dazu beigetragen, dass sich der Wiener Luxusimmobilienmarkt in den letzten Jahren gut entwickelt hat.

Die folgende Abbildung 14 stellt die international lebenswertesten Städte dar:



Abbildung 14: Lebenswerteste Städte international, (Quelle: MERCER 2019)

Die folgende Abbildung 15 geht auf die aktuelle Studie von EXPLOREAL und dem WKÖ-Fachverband Immobilien zu Wohnbauprojekten in Wien zurück und zeigt, dass bis Ende dieses Jahres 12.700 Bauträger-Wohnungen fertig gestellt werden. In den folgenden zwei Jahren werden weitere 30.400 Wohnungen gebaut, womit der Nachholbedarf gedeckt sein wird. Im Jahr 2020 werden 19.100 Bauträger-Wohnungen gebaut und im Jahr danach noch 11.300 (vgl. EXPLOREAL 2019).

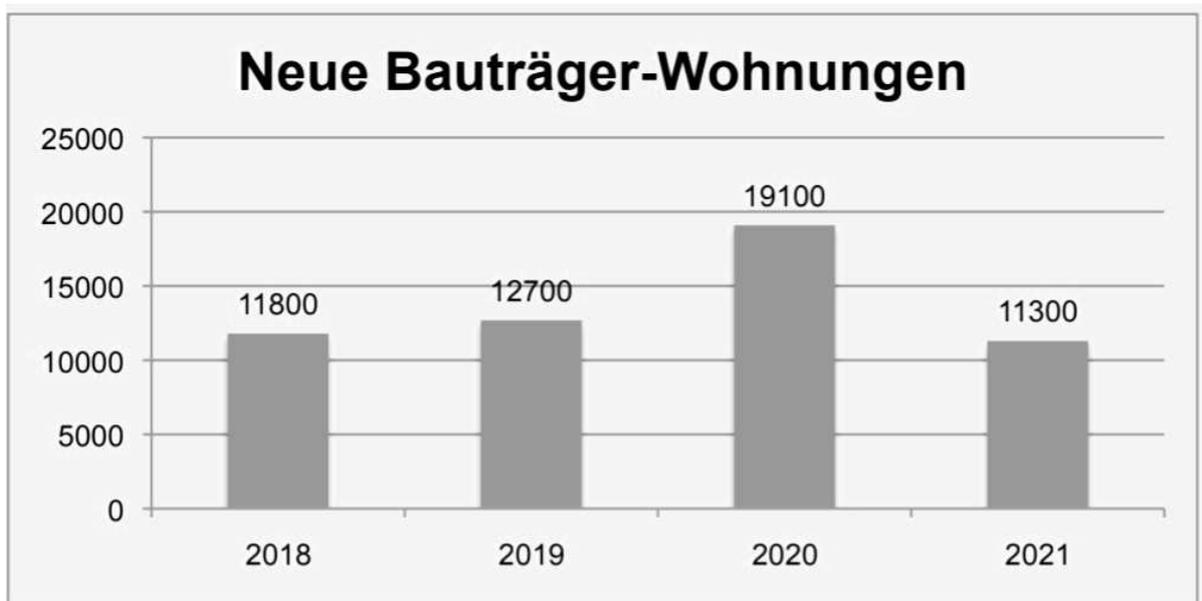


Abbildung 15: Zahl von neuen Bauträger-Wohnungen von 2018-2021, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an EXPLOREAL 2019)

Preise in Wien

Die drei Objekttypen in Wien, die zu teuersten Wohneinheiten gehören, sind:

- Luxuswohnungen
- Luxus-Dachgeschosswohnungen und
- Luxus-Einfamilienhäuser

Im Folgenden wird ausführlich vorgestellt, wie diese drei Objekttypen im Jahr 2018 in Wien gehandelt wurden.

Luxuswohnungen

Tabelle 3 geht zunächst auf die Eintrittspreise für Luxuswohnungen in den österreichischen Bundesländern ein.

	Wohnungen ab 467.000 Euro	Durchschnitt der 5 teuersten Wohnungen (Mio.€)	Eintrittspreis Luxuswohnungen €
Wien	1276	4,4	580.000
Tirol	386	4,1	549.000
Salzburg	293	2,7	528.000
Vorarlberg	185	1,5	479.000
Oberösterreich	126	2,8	379.000
Kärnten	71	2,3	371.000
Niederösterreich	97	1,3	367.000
Steiermark	74	1,0	324.000
Burgenland	1	0,4	203.000

Tabelle 3: Eintrittspreise für Luxuswohnungen in allen Bundesländern, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an IMMOUnited 2019)

Laut IMMOUnited (2019) wurden im Jahr 2018 in Österreich 50.222 Wohnungen verkauft, aber nur 2.511 davon in einem Preissegment über 467.000 €. In diesem Preissegment wurden 1.276 Wohnungen in Wien verbüchert. Der ‚Eintrittspreis‘ oder Mindestpreis für Luxuswohnungen (obere 5%) beträgt in Wien 580.000 € (siehe Abb. 16).

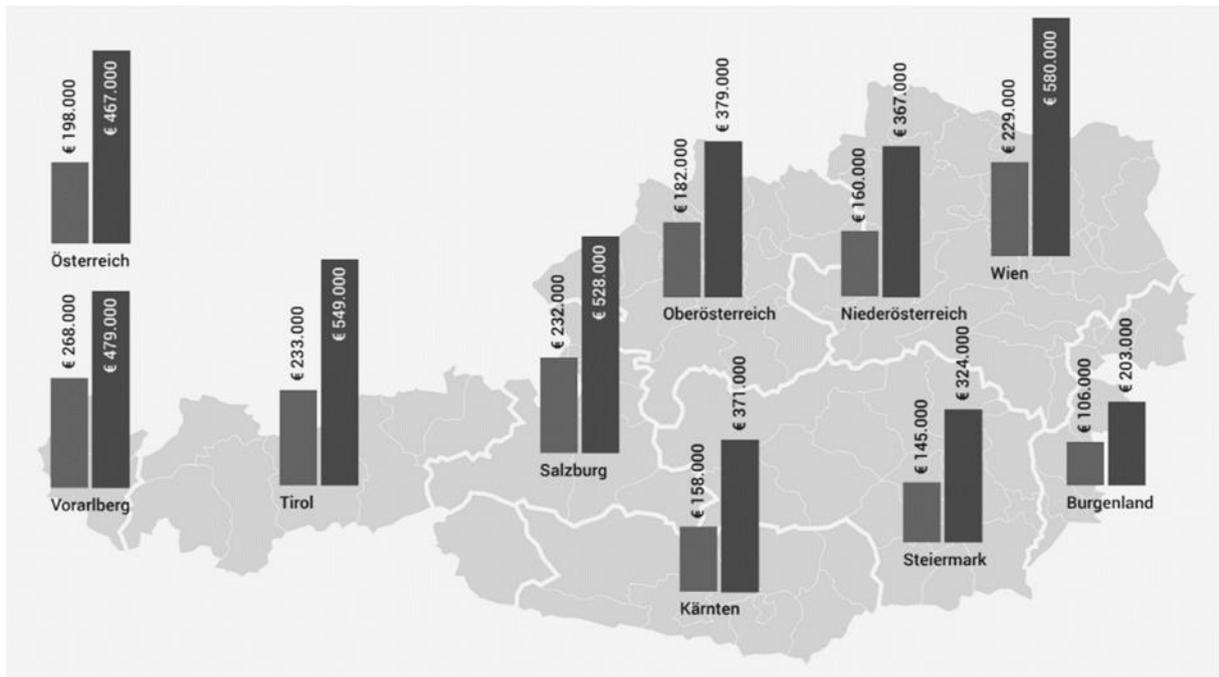


Abbildung 16: Eintrittspreise für die Luxusklasse (Top 5%) im Vergleich zum durchschnittlichen ‚Normalpreis‘, (Quelle: RE/MAX 2019)

Der Durchschnittspreis der fünf teuersten Wohnungen in Wien beträgt 4.400.000 € (siehe Abb. 17).

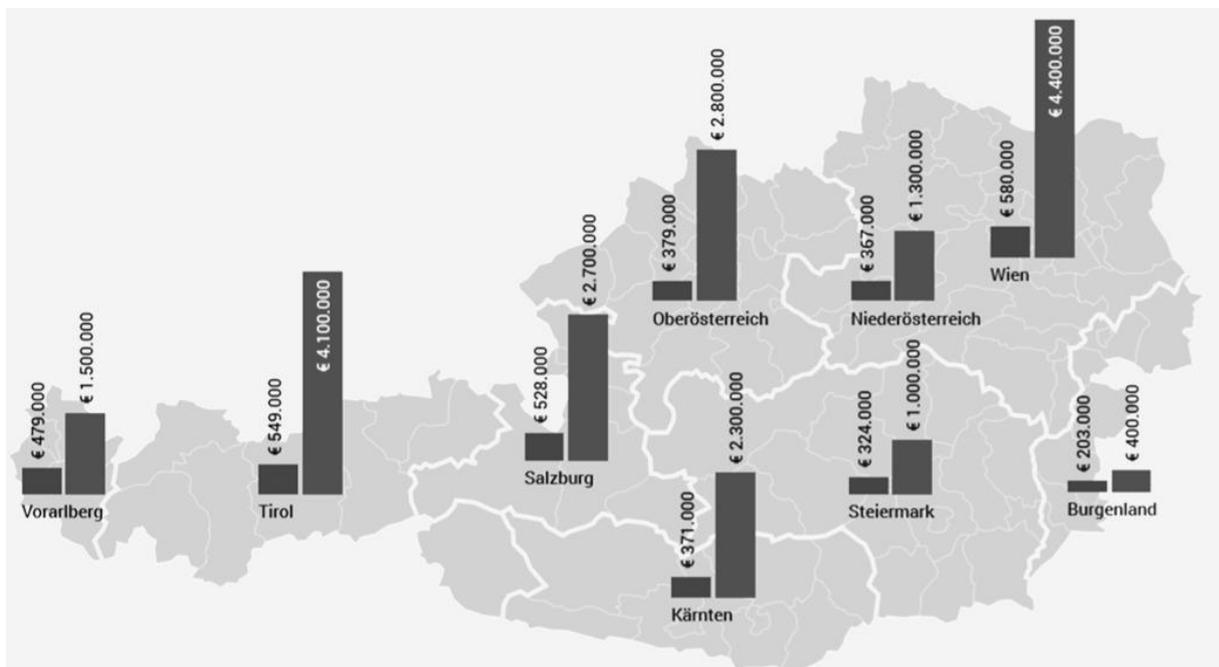


Abbildung 17: Durchschnittspreis der 5 teuersten Luxuswohnungen im Vergleich zum Eintrittspreis für die Luxusklasse (Top 5%), (Quelle: RE/MAX 2019)

Der durchschnittliche Quadratmeterpreis für Luxuswohnung liegt in Wien bei 17.500 € (siehe Tab. 4).

	Durchschnitt der 5 teuersten Wohnungen (Mio.€)	Quadratmeterpreise €
Wien	4,4	17.500
Tirol	4,1	17.500
Salzburg	2,7	12.500
Vorarlberg	1,5	12.000
Oberösterreich	2,8	12.500
Kärnten	2,3	15.000
Niederösterreich	1,3	10.000
Steiermark	1,0	8.400
Burgenland	0,4	3.700

Tabelle 4: Bundesweite Quadratmeterpreise für Luxuswohnungen, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an IMMOUnited 2018)

Dadurch zeigt sich eindeutig, dass der Wiener Luxusimmobilienmarkt der teuerste Markt in Österreich ist. Es ist zu beachten, dass die Preisunterschiede zwischen dem Durchschnittspreis der fünf teuersten Wohnungen und dem lokalen Eintrittspreis in das Luxussegment eine große Spanne aufweisen.

Luxus-Dachgeschosswohnungen

Laut IMMOUnited Daten wurden 2018 in Wien insgesamt 1040 Dachgeschosswohnungen verkauft, davon nur 87 Wohnungen im Luxussegment. Luxus wurde österreichweit in einem Top-5%-Preissegment von 940.000 € definiert.

Der durchschnittliche Preis für eine Dachgeschosswohnung in Wien lag im vergangenen Jahr bei 1.200.000 € (siehe Abb. 18), was um 21,3% über dem bundesweiten Durchschnitt für Luxus-Dachgeschosswohnungen liegt. Nachdem der Durchschnittspreis für diese Wohnungen 339.000 € betragen hat, war der Preis für eine Luxuswohnung um 70% höher als für die anderen Wohnungen.

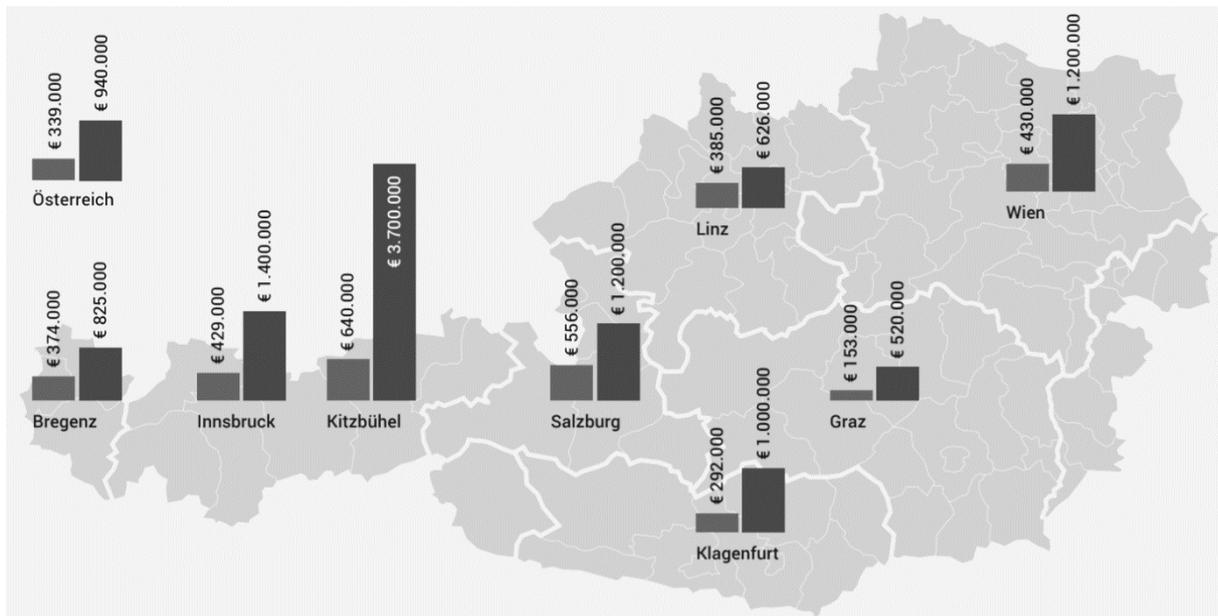


Abbildung 18: Luxus-Dachgeschosswohnungen Mindestpreis für die Luxusklasse (Top 5%) im Vergleich zum typischen ‚Normalpreis‘, (Quelle: RE/MAX 2019)

Die fünf wertvollsten Dachgeschosswohnungen sind in Wien um einen Durchschnittspreis von 4.700.000 € verkauft worden.

Luxus-Einfamilienhäuser

Für den Markt an Luxus-Einfamilienhäusern in Österreich werden 856.000.000 € geschätzt. Das Jahr 2018 ist mit 154 Verbücherungen abgeschlossen (vgl. RE/MAX 2019) (siehe Tab. 5).

EINFAMILIENHÄUSER

	Einfamilienhäuser im nationalen Luxus- Preis-Segment ab 705.000 Euro	Durchschnittspreis der 5 teuersten Einfamilienhäuser im Bundesland	Mindestpreis- Top 5%-EFH im Bundesland
Tirol	154 EFH	7,3 Mio. Euro	2,4 Mio. Euro
Wien	118 EFH	5,5 Mio. Euro	2,4 Mio. Euro
Salzburg	96 EFH	3,0 Mio. Euro	1,2 Mio. Euro
Niederösterr.	90 EFH	2,3 Mio. Euro	535.000 Euro
Vorarlberg	70 EFH	1,5 Mio. Euro	940.000 Euro
Steiermark	42 EFH	1,8 Mio. Euro	480.000 Euro
Oberösterr.	41 EFH	2,4 Mio. Euro	500.000 Euro
Kärnten	17 EFH	3,0 Mio. Euro	455.000 Euro
Burgenland	3 EFH	0,7 Mio. Euro	350.000 Euro

Tabelle 5: Luxus-Einfamilienhäuser im bundesweiten Überblick, (Quelle: RE/MAX 2019)

Im letzten Jahr wurden in Wien 118 Häuser im Luxussegment verbüchert. Diese befanden sich überwiegend im 18. und 19. Bezirk. In Wien wurden 2018 so viele Luxushäuser verkauft wie in den letzten zehn Jahren nicht. In dieser Hinsicht kann 2018 als Rekordjahr bezeichnet werden. Der Eintrittspreis für Einfamilienhäuser in der Luxusklasse hat in Wien 2.400.000 € betragen. Auf Landesebene hat der gleiche Objekttyp ab 705.000 € gekostet. Ein ‚normales‘ Haus kostete in Wien durchschnittlich 616.000 €; der bundesweite Durchschnittspreis lag bei 242.000 € (siehe Abb. 19).

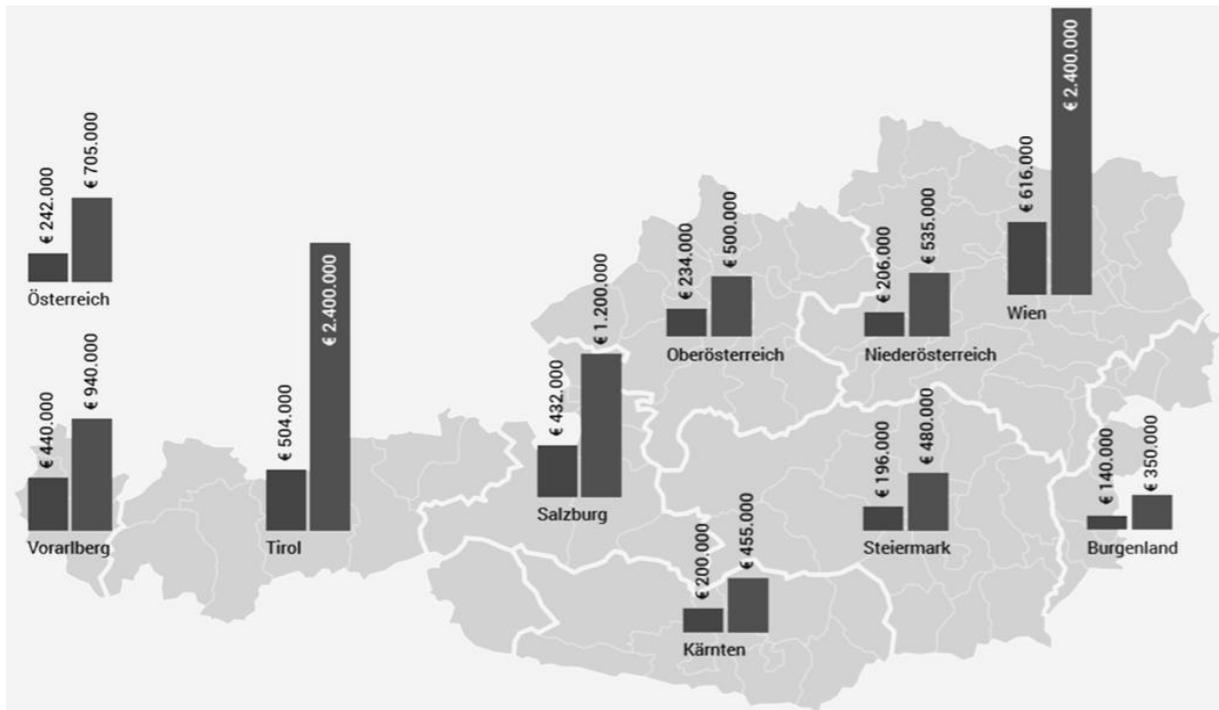


Abbildung 19: Durchschnittspreise für Luxus-Einfamilienhäuser für alle Bundesländer, (Quelle: RE/MAX 2019)

In Wien wurden die teuersten fünf Luxuseinfamilienhäuser um einen Durchschnittspreis von 5.000.000 € verkauft (siehe Abb. 20).

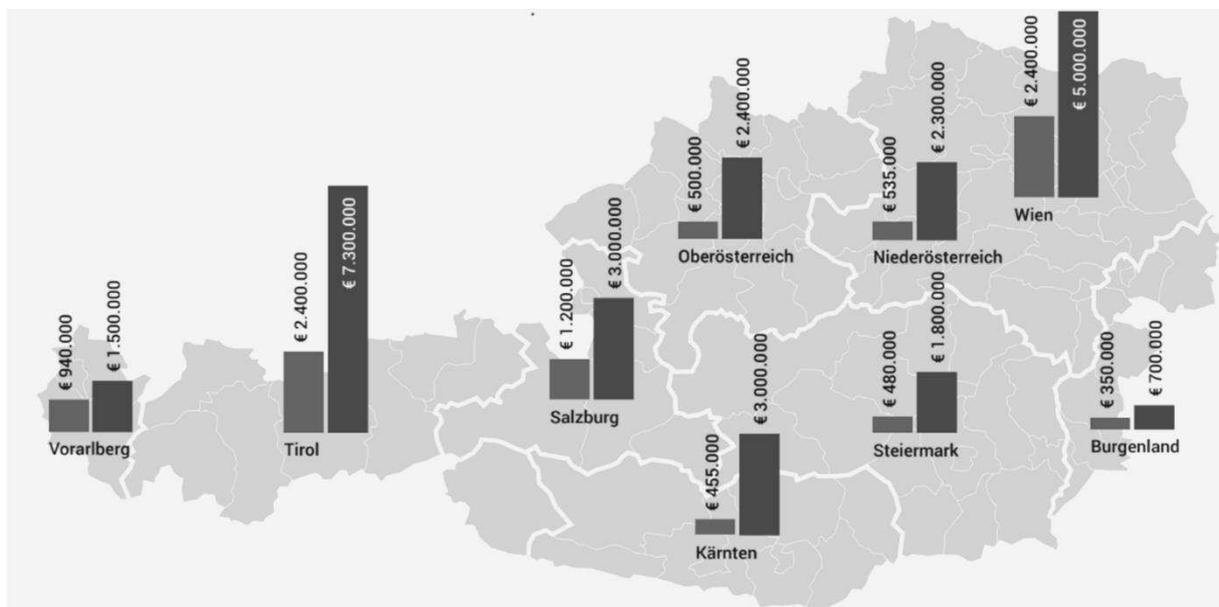


Abbildung 20: Durchschnittspreis der fünf teuersten Einfamilienhäuser im Vergleich zum Eintrittspreis für Luxus-Einfamilienhäuser (Top 5%), (Quelle: RE/MAX 2019)

Käufer von Wiener Luxusimmobilien

Laut Analysen der Luxusimmobilienplattform Findmyhome (2019), sind die meisten Luxusimmobilienkäufer in Österreich Einheimische. Auf der zweiten Stelle liegen Käufer aus Deutschland und der Schweiz, danach folgen Investoren aus Russland, der Ukraine und dem Iran. Die einheimischen Käufer kommen vor allem aus Tirol, Salzburg und Oberösterreich und sind interessiert an Luxusimmobilie als Anlage oder als Alterssitz. Aufgrund der Beliebtheit der Wiener Kulturszene gibt es (auch international) zahlreiche Käufer, die Schauspieler, Sänger oder Künstler sind. Darauf folgen wohlhabende Unternehmer, die meistens in Luxusimmobilien als Wertanlage investieren.

Das Durchschnittsalter der Käufer im Luxusimmobiliensegment beträgt 43 Jahre. Die größte Käufergruppe ist zwischen 1965 und 1974 geboren und gehört zur sogenannte Generation X (beschrieben in Punkt 2.5.1). Dran schließen Käufer an, die zwischen 1955 und 1964 geboren sind und somit der Baby Boomer Generation angehören (siehe ebd.).

„Das Verhältnis zwischen Männern und Frauen ist bei Luxusimmobilien annähernd ausgeglichen. Das ist sehr spannend, da die Immobiliensuche normalerweise weiblich dominiert ist“, Bernd Gabel-Hlawka (Immoflash 2018)

Kitzbühel

Die Stadtgemeinde Kitzbühel zählt im Jahr 2019 insgesamt 8.216 Einwohner, der politische Bezirk Kitzbühel sogar 63.881 Einwohner. Der Standort zeichnet sich durch eine besondere Anziehungskraft für wohlhabende und prominente Personen aus. Die Kombination aus Bergen und Seen macht ihn ganzjährig zu einem äußerst beliebten Ferienort oder Zweitwohnsitz. Angeboten werden überwiegend luxuriöse Chalets und top ausgestattete Ferienwohnungen. Besonders hoch ist das Interesse bei Käufern aus Süddeutschland und Holland. Das gute Immobilienangebot, die einfache Erreichbarkeit von den Flughäfen Innsbruck und Salzburg sowie die Nähe zu Deutschland und Italien, machen Kitzbühel attraktiv für internationale und einheimische Käufer. Aktuell ist Kitzbühel sehr gefragt und die Nachfrage übertrifft das Angebot bei Weitem (vgl. Engel & Völkers a). Die Neubauprojekte aus den letzten Jahren waren aufgrund des steigenden Interesses zumeist bereits im Voraus verkauft. Eine Schwierigkeit stellt es – ähnlich wie in Wien – dar, dass die Grundstücke in Kitzbühel mittlerweile so rar sind, „dass es Bauträgern zukünftig schwerfallen wird, neue Projekte auf den Markt zu bringen“ (Wolfgang Böhm, Engel & Völkers b).

Preise Kitzbühel

Aus der Angebotsknappheit in Kitzbühel und der weiter steigenden Nachfrage, resultieren steigenden Quadratmeterpreise von Jahr zu Jahr. Laut IMMOUnited (2019) beträgt der durchschnittliche Preis für einen Quadratmeter einer Luxusimmobilie in Kitzbühel 17.500 € (vgl. Tab. 5). Die erstklassigen Wohnungen der Stadt erreichen einen Quadratmeterpreis über 20.000 €. Es stellt keine Seltenheit dar, dass Käufer bereit sind, 30.000.000 € für ein Zweitwohnsitz in den Kitzbüheler Alpen zu zahlen. Aufgrund der großen Nachfrage ist damit zu rechnen, dass die Preise von Luxusimmobilien in Kitzbühel weiter steigen werden. Davon wird nicht nur Kitzbühel-Stadt profitieren, sondern auch alle umliegenden und zum politischen Bezirk Kitzbühel gehörenden Ortschaften.

Auch für Kitzbühel soll im Folgenden auf die drei begehrtesten Objekttypen näher eingegangen werden:

Luxuswohnungen

Der Anzahl der Wohnungen, die im Jahr 2018 über den bundesweiten Durchschnitt für Luxuswohnungen (definiert als 467.000 €) verkauft wurden, lag bei 386 (vgl. Tab. 4). Der Luxus-Eintrittspreis betrug für Tirol 549.000 € und die fünf teuersten Wohnungen haben eine Durchschnittspreis von 4.100.000 € erzielt (vgl. Abb. 15). Die Quadratmeterpreise waren genauso hoch wie in Wien, nämlich 17.500 € (vgl. Tab. 5).

Luxus-Dachgeschosswohnungen

Nach der Top-Five-Percent-Regel wurde ein bundesweiter Durchschnittspreis für Luxus-Dachgeschosswohnungen in der Höhe von 940.000 € ermittelt. Voriges Jahr sind zehn solche Wohnungen in Kitzbühel verkauft worden und der Durchschnittspreis der fünf teuersten Dachgeschosswohnungen betrug 3.100.000 € (vgl. RE/MAX 2019).

Luxus- Einfamilienhäuser

Ein Luxus-Einfamilienhaus war im Jahr 2018 bundesweit durchschnittlich mit einer unteren Grenze von 705.000 € definiert. In Tirol sind 154 Häuser über diesen Preis verkauft worden. Der durchschnittliche Preis für die oberen Top-Five-Percent war 2.400.000 € und der Preis der fünf teuersten Einfamilienhäuser hat durchschnittlich 7.300.000 € betragen (vgl. Tab. 6).

Käufer von Kitzbüheler Luxusimmobilien

Landläufig heißt es, dass zu einem großen Teil russische Investoren Luxusimmobilien in Kitzbühel kaufen. Die Analyse von IMMOblick (2018) zeigt jedoch andere Ergebnisse. Da in Tirol nur EU-Bürger Immobilien erwerben dürfen, ist das Interesse von Kunden außerhalb der EU sehr begrenzt. Die meisten Käufer von Luxusimmobilien in Kitzbühel waren im Jahr 2017 mit 63,53%, einheimische Käufer. Es folgen Deutsche mit 30,59%, andere Einwohner eines EU-Landes mit 2,35 %, Angehörige aus Drittländern mit, 2,35% und Schweizer Staatsbürger mit 1,18% (vgl. Abb. 21). In den letzten Jahren ist die Nachfrage Immobilien in Kitzbühel von Käufern aus Belgien und Großbritannien gestiegen.

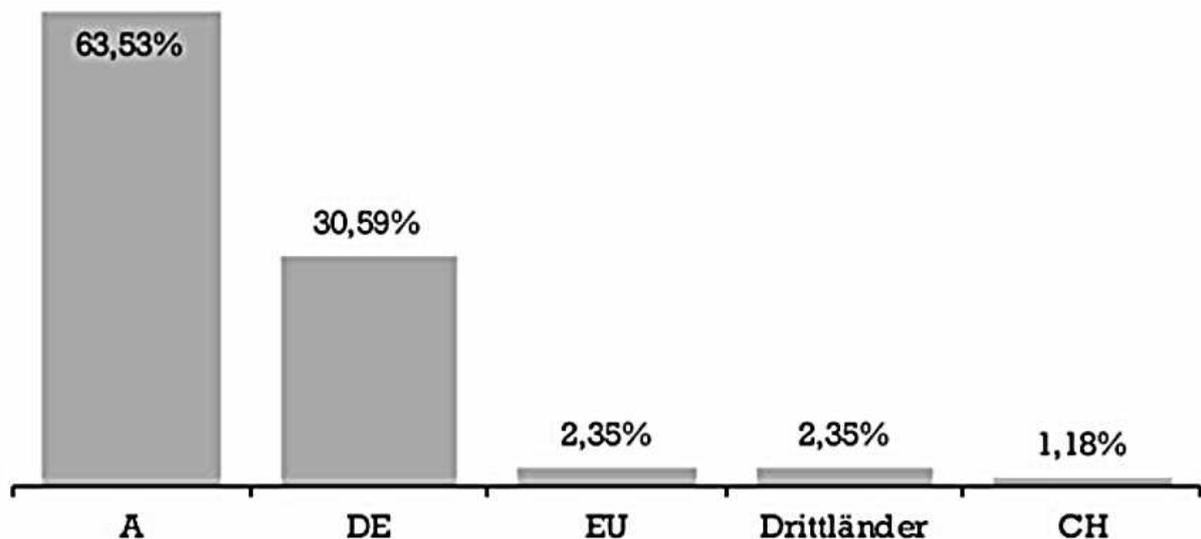


Abbildung 21: Luxusimmobilien Käuferstruktur nach Staatsangehörigkeit, (Quelle: IMMOblick 2018)

Zu den Käufergruppen zählen Unternehmer und Prominente, die eine Ruheoase für sich und ihre Familie suchen. Diese sind meistens an Luxuswohnungen mit hochwertiger Ausstattung oder Landhäusern mit Wellnessmöglichkeiten interessiert. Auch eine Ski-in/Ski-out-Option erhöht die Attraktivität eines Objektes (vgl. Engel & Völkers 2019c).

3.2 Relativer Wert von Luxusimmobilien

Die Tatsache, dass alle Werte relativ sind, kann bei Investitionen in Immobilien zu Problemen führen.

Laut Definition (vgl. INVESTOPEDIA) ist der relative Wert eine Methode zur Bestimmung des Wertes eines Vermögenswertes, die den Wert ähnlicher Vermögenswerte berücksichtigt.

In Bezug auf Immobilien stellt der relative Wert eine Vergleichsmöglichkeit für ähnliche Objekte dar, um den Wettbewerbsvorteil zu ermitteln. So kann nachgewiesen werden, welche der verglichenen Immobilien relativ teuer oder günstig sind.

Der Vergleich der relativen Werte von Luxusimmobilien weltweit bringt eklatante Preisunterschiede zu Tage – was nicht überraschend ist. Um diese Differenzen vorzustellen, werden die Quadratmeterpreise verglichen.

Laut Christie`s International (2018) beträgt der durchschnittliche Eintrittspreis für eine Luxusimmobilie weltweit ca. 2 Millionen Euro. Doch wie viel kostet ein Quadratmeter einer Luxusimmobilie in Aspen, Hong Kong, London, Monaco, New York City oder St. Moritz? Und wie sieht ein Vergleich dieser Märkte mit den österreichischen Luxus-Hot-Spot-Märkten Wien und Kitzbühel aus? Diesen Fragen wird im Folgenden nachgegangen.

Nachdem die österreichische Luxusstandorte Wien und Kitzbühel in Punkt 3.1 genauer beschrieben worden sind, wird die Autorin auch die weiteren fünf Märkte mit ihren Eckdaten darstellen. Die Reihenfolge ist alphabetisch geordnet.

Aspen

Aspen hat 6620 Einwohner und liegt in den Rocky Mountains im US- Bundesstaat Colorado. Es handelt sich dabei um ein luxuriöses Skiresort, das sich großer Beliebtheit bei Hollywoodstars und vermögenden amerikanischen Familien erfreut.

„Stadthäuser aus Backstein und Villen im viktorianischen Stil verleihen Aspen das Flair einer stilechten Westernstadt. Das zieht neben nationalen Kunden vor allem internationale Käufer aus Europa, Südamerika und Australien an“ Erik Berg, Geschäftsführer Engel & Völkers Aspen

Im Jahr 2018 lag der durchschnittliche Preis für ein Chalet ca. 5.300.000 € und der Quadratmeterpreis für Ferienwohnungen lag bei ca. 5000 €. Die teuersten Adressen befinden sich in Red Mountain und West End, sowie stadtzentrale Lagen (vgl. Engel & Völkers 2019d).

Hong Kong

Bei Hong Kong handelt es sich um eine teilautonome Verwaltungsregion Chinas. Hong Kong wird sowohl von der westlichen als auch von der chinesischen Kultur beeinflusst. Die Lebendigkeit und Schönheit der Stadt zieht Touristen und Investoren aus der ganzen Welt an. Zudem handelt es sich um eine der reichsten Städte der Welt. 10.010 UHNWI- Bewohner haben dort ihren Hauptwohnsitz. In keiner anderen Stadt auf der Welt leben mehr superreiche Personen. So gelingt es Hong Kong auch, trotz politischen Protesten und Unsicherheiten, stabile Immobilienpreise auf dem Luxusmarkt zu erzielen. Christie's International (2018) hat Hongkong zum dritten Mal in Folge in seinem "Luxury Index", das Wachstum und Nachfrage nach Premium-Immobilien bewertet, zum besten Luxusmarkt der Welt für Primary Home Häuser gewählt.

Der durchschnittliche Quadratmeterpreis im Luxussegment beträgt 47.600 € und die meisten Käufer sind chinesischer Herkunft. Die bei wohlhabenden Kunden beliebten Lagen sind: Peek, Clear Water Bay und Deep Water Bay.

London

Als Hauptstadt Großbritanniens ist London einer der bedeutsamsten internationalen Luxusimmobilienmärkte. Allerdings sind die Preise in den Jahren 2018 und 2019 beeinflusst von den politischen Unsicherheiten durch die Brexit-Diskussionen zurückgegangen. Laut Christie`s International (2018) liegt der durchschnittliche Quadratmeterpreis für Luxusimmobilie in London bei 25.000 €. Knight Frank hat analysiert, welche Käufergenerationen im Jahr 2018 die Haupttreiber waren und wo genau sie Luxusimmobilien erworben haben. Es hat sich herausgestellt, dass Angehörige der Millennials-Generation 3,47 Milliarden Pfund oder 4,02 Milliarden Euro in Gegenden wie Islington, Marylebone, Mayfair, Aldgate oder in der Nähe der Tower Bridge ausgegeben haben. Die Generation X hat 3,5 Milliarden Pfund oder 4,05 Milliarden Euro für Immobilien in Islington, Kensington, Marylebone, Notting Hill oder in Tower Bridge-Nähe bezahlt. Das meiste Geld für erstklassige Immobilien haben die Käufer aus der Baby Boomer Generation ausgegeben: insgesamt 8,58 Milliarden Pfund oder 9,32 Milliarden Euro. Die beliebtesten Lagen waren: Kensington, Marylebone, Knightsbridge, Islington und Notting Hill.

Trotz der Bedenken rund um den Brexit wird London in den nächsten fünf Jahren seinen Titel als eine der weltweit führenden Städte für UHNWI-Bewohner behalten,

denn der Wertverlust des Pfunds gegenüber den globalen Währungen hat dazu geführt, dass britische Luxusimmobilien für wohlhabende ausländische Käufer eine Art Schnäppchen darstellen(vgl. Knight Frank 2019).

Monaco

Das Fürstentum Monaco ist ein souveränes Land in Westeuropa, das unter einer Form der konstitutionellen Monarchie mit Prinz Albert II. als Staatsoberhaupt regiert wird. Monaco stellt aufgrund seiner Lebensqualität, der vielfältigen kulturellen Angebote, der Steuerpolitik sowie der politischen Stabilität einen einzigartigen Luxusimmobilienmarkt dar, vielleicht sogar den besten der Welt. Von 38.400 Einwohnern sind laut Knight Frank (2019) 32% Millionäre. Monaco ist ein Magnet für wohlhabende Geschäftsleute, Künstler oder Sportler aus der ganzen Welt. Die derzeitige Nachfrage nach Luxuswohnungen, Penthäusern und Villen ist bereits sehr hoch, und das kontinuierliche Wachstum der monegassischen UHNWI- sollte dem Immobilienmarkt noch mehr Stabilität und weiteres Wachstum verleihen. Die Nachfrage übersteigt schon jetzt das Angebot in weitem, wodurch die Durchschnittspreise kontinuierlich steigen. In den letzten 12 Jahren (2016-2017) sind die Immobilienpreise durchschnittlich um 180% gestiegen. Unsicherheiten, wie die globale Finanzkrise 2007/08, wirken sich auf den monegassischen Luxusimmobilienmarkt wesentlich milder aus als auf andere Märkte. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis lag 2018 bei 48.800 €, womit Monaco der absolute Spitzenpreisleiter für Immobilien im Luxussegment weltweit ist (vgl. Christie`s International 2018).

New York City

In der größten Stadt der USA (8 Millionen Einwohner) leben 984.545 Millionäre, 3.378 UNHWI`s und 94 Milliardären. Daher verwundert es nicht, dass das Angebot an Luxusobjekten riesig ist.

Mit einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis von 20.000 € (vgl. Christie`s International 2019) gilt New York als die viertteuerste Stadt für Luxusimmobilien weltweit.

Einer der Trends, der derzeit in New York City zu beobachten ist, sind vermögende Privatpersonen, die mehrere Einheiten in einem Gebäude kaufen und diese in ein

Traumhaus verwandeln. Die Bauherren zeigen sich dafür offen. Es bietet den Verbrauchern die Möglichkeit, einige der besten und luxuriösesten Wohngebäude in New York mit einem einzigartigen Haus noch besser zu machen.

St. Moritz

Dieser Ort in den Schweizer Alpen, der ca. 5000 Einwohner hat, zählt zu einem der luxuriösesten und teuersten Skiorten der Welt. St. Moritz ist ein beliebter Treffpunkt weltberühmter Promis, UHNWI's und Mitgliedern der europäischen Königsfamilien.

Im Vergleich zu vielen anderen Luxusimmobilienmärkten weltweit, hat sich der Luxusimmobilienmarkt in St. Moritz im Jahr 2018 stabil entwickelt. Laut Engels & Völkers (2019b) besteht dort noch immer eine sehr große Nachfrage nach erstklassigen Objekten. Der durchschnittliche Quadratmeterpreise für die Objekte mit sehr guter Lage und Ausstattung beträgt ca. 24.000 €.

Die größte Käufergruppe von Luxus-Ferendomizilen in St. Moritz sind Schweizer selbst. Der Anteil internationaler Käufer liegt bei fast 30% und besteht überwiegend aus Personen aus Deutschland und Italien. Sehr wahrscheinlich wären die Kaufzahlen aus dem Ausland noch höher, wenn es keine Einschränkungen beim Immobilienerwerb für internationale Kunden geben würde. So dürfen diese nur Objekte bis maximal 200 Quadratmeter erwerben (vgl. Engel & Völkers 2019e).

3.3 Österreich im Vergleich mit den international wichtigsten Luxusimmobilienmärkten

Im Folgenden Teil werden nicht nur die Durchschnittspreise einer Luxuswohnung pro Quadratmeter verglichen, sondern auch der höchste Preis in jedem Markt dargestellt.

Der Vergleich des Preises pro Quadratmeter stellt einen guten Maßstab für die Messung der relativen Luxuriosität einer Immobilie dar – allerdings vermag er nichts über die Annehmlichkeiten, Eigenschaften oder übergreifenden Merkmale, die man von einer Luxusimmobilie in verschiedenen Märkten auf der ganzen Welt erwarten würde, auszusagen. Um den relativen Wert von Luxus in Österreich und auf der ganzen Welt besser verstehen zu können, hat die Autorin zahlreiche Luxusimmobilien weltweit in Betracht gezogen, die von renommierten international im Luxussegment tätigen Immobilienunternehmen angeboten werden. Alle Objekte haben eine sehr ähnliche Vergleichsbasis in Bezug auf die Ausstattung, Lage und besonderen

Annehmlichkeiten. Die Ergebnisse der ausführlichen Analysen werden auf den nächsten Seiten präsentiert. Zunächst gibt Abbildung 22 einen Überblick über den Quadratmeterpreis für Luxuswohnungen an den verglichenen Standorten.

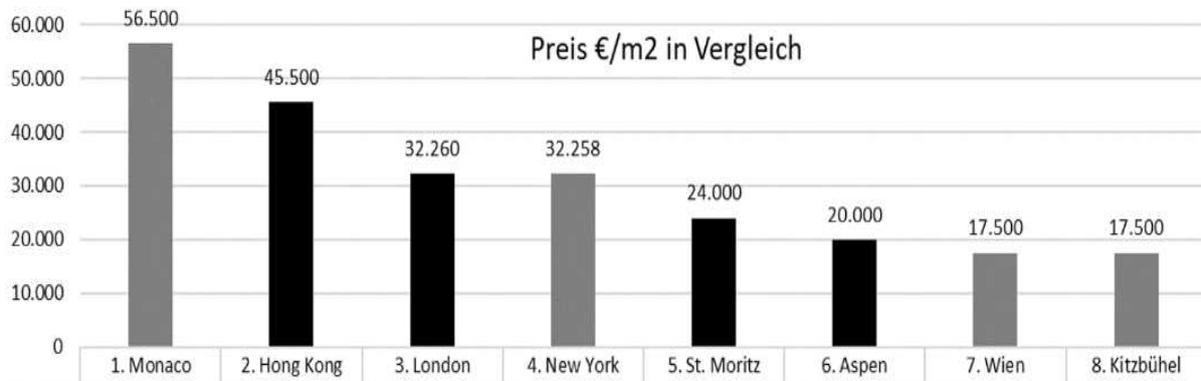


Abbildung 22: Quadratmeterpreise für die verglichenen Standorte für Luxuswohnungen, (Quelle: Eigene Darstellung)

3.3.1 Was kann man weltweit um 1 Million Euro kaufen?

In Abbildung 23 sind die Quadratmeter, die man an den untersuchten Standorten um 2 Millionen Euro erwerben kann, anhand ihrer Proportion im Vergleich graphisch abgebildet. Erstaunlicherweise ist zu bemerken, dass man in Wien theoretisch 40qm „Wohnluxus“ mehr kaufen kann als in Monaco.

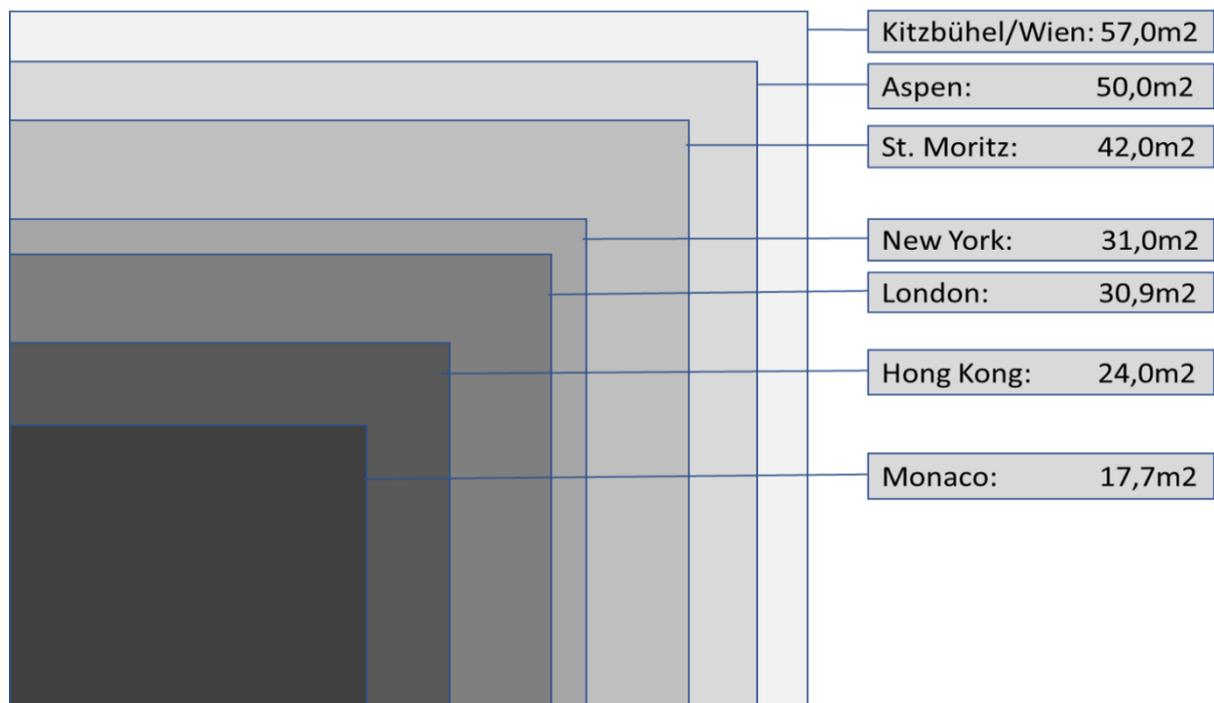


Abbildung 23: Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 1 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung)

Wie im Punkt 2.3.2 beschrieben wurde, ist die Größe einer Immobilie eines der wichtigsten Merkmale, die eine ‚Luxusimmobilie‘ definieren. Die Ergebnisse der Analyse können daher so zusammengefasst werden, dass es in diesem Preissegment auf allen hier untersuchten Märkten keine Luxusimmobilie gibt, die die Wohlbefinden-Bedürfnisse der anspruchsvollen Käufer stillen würde.

3.3.2 Was kann man weltweit um 2 Millionen Euro kaufen?

Unter Punkt 3.2 wurde bereits erklärt, dass der Eintrittspreis für Luxusimmobilien international auf 2 Millionen Euro festgelegt wurde. Aus diesem Grund werden als nächstes die Immobilien aus diesem Preissegment verglichen. Tabelle 6 stellt dar, was für Luxusobjekte weltweit aktuell um 2 Millionen € erworben werden können. Diese reichen von einem 38qm Studio in Monaco bis zu einer Villa von 234qm in Aspen. Das ist aber ein Preissegment wo man in Hong Kong kein Objekt der Luxusklasse kaufen kann, deswegen wurden hier keine Objekte aus Hong Kong dargestellt.

<i>Immobilien Foto</i>	<i>Standort</i>	<i>Anzahl Schlafzimmer</i>	<i>qm</i>	<i>Immobilientyp</i>
	Saint Roman	/	38	Studio
	Großbritannien, London, Kensington	2	96	Wohnung
	Vereinigte Staaten, New York City, 254 Park Avenue South	2	111	Condominium

	Schweiz, St. Moritz Dorfzentrum	2	67	Wohnung
	Vereinigte Staaten ,Colorado, Aspen, Harleston Green	4	234	Villa
	Österreich, Wien, 1. Bezirk	1	110	Wohnung
	Österreich, Tirol Kitzbüchel/ St. Johann	3	172	Wohnung

Tabelle 6: Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 2 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung)

3.3.3 Was kann man um 5 Millionen Euro kaufen?

Die folgende Tabelle stellt dar welche Luxusimmobilien weltweit für 5 Millionen € zu kaufen wären. Das ist schon ein Preissegment wo man sich eine Dreizimmerwohnung in der Größe von 120qm in Monaco (zB. als Zweitwohnsitz) oder ein Chalet von 841qm in Kitzbühel leisten könnte.

<i>Immobilien Foto</i>	<i>Standort</i>	<i>Anzahl Schlafzimmer</i>	<i>qm</i>	<i>Immobilientyp</i>
	Monaco, Jardin Exotique	3	120	Wohnung

	Hong Kong, Midlevels East	2	147	Wohnung
	Broßbritannien, London, Kensington South	4	205	Wohnung
	Vereinigte Staaten, New York City, 140 Charles Street	3	246	Condominium
	Schweiz, St. Moritz Via Arona	4,5	198	Wohnung
	Vereinigte Staaten ,Colorado, Aspen	4	381	Einfamilienhaus
	Österreich, Wien, 1. Bezirk	2	214	Wohnung
	Österreich, Tirol Kitzbühel/ Jochberg	6	841	Chalet

Tabelle 7: Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 5 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung)

3.3.4 Was kann man um 10 Millionen Euro kaufen?

Das ist schon ein Preissegment wo man sogar auf hochpreisigen Märkten großzügige Luxusobjekte kaufen kann z.B. ein Einfamilienhaus von 414qm in Hong Kong oder ein 1000qm modernes Haus in St.Moritz.

<i>Immobilien Foto</i>	<i>Standort</i>	<i>Anzahl Schlafzimmer</i>	<i>qm</i>	<i>Immobilientyp</i>
	Monaco, Mirabeau	3	165	Wohnung
	Hong Kong, Zentral	5	414	Einfamilienhaus
	Broßbritannien, London, Kensington South	6	446	Einfamilienhaus
	Vereinigte Staaten, New York City, 140 Charles Street	3	359	Condominium

	Schweiz, 7500 St. Moritz	7,5	1000	Modernes Haus
	Vereinigte Staaten, Colorado, Aspen	5	478	Villa
	Österreich, Wien, 1. Bezirk	4	353	Wohnung
	Österreich, Tirol Kitzbühel/ Jochberg	5	670	Landhaus

Tabelle 8: Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 10 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung)

3.3.5 Was kann man um 20 Millionen Euro kaufen?

Nachdem es in Wien ganz wenige Luxusobjekte im Wert von mehr als 20 Millionen € gibt, wird in folgender Tabelle dieses letzte relevante Preissegment dargestellt. Ein Preissegment wo Märkte wie Wien noch mithalten können. Für diese Geldsumme kann man in Wien eine fast 1000qm Wohnung kaufen, in Kitzbühel ein 1200qm Landhaus und in Monaco eine 178qm Zweizimmerwohnung.

Immobilien Foto	Standort	Anzahl Schlafzimmer	qm	Immobilientyp
	Monaco, Carre d'Or	2	178	Wohnung
	Hong Kong, Kowloon Tong	7	555	Haus
	Broßbritannien, London, Zentral	4	511	Wohnung
	Vereinigte Staaten, New York City, PH-92	5	419	Condominium
	Schweiz, 7500 St. Moritz	6,5	360	Landhaus
	Vereinigte Staaten, Colorado, Aspen	7	1104	Einfamilienhaus

	<p>Österreich, Wien, 1. Bezirk</p>	<p>5</p>	<p>975</p>	<p>Wohnung</p>
	<p>Österreich, Tirol Kitzbühel</p>	<p>10</p>	<p>1200</p>	<p>Landhaus</p>

Tabelle 9: Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 20 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung)

4. EXPERTENINTERVIEWS

Nachdem im Vorherigen eine intensive Analyse weltweiter Luxusimmobilienmärkte anhand spezifischer Faktoren erfolgt ist, werden in diesem Kapitel die Ergebnisse der Expertenbefragung dargestellt. Diese können im Anschluss mit den Analysen kontrastiert werden, sodass der österreichische Luxusimmobilienmarkt und dessen Stellenwert im internationalen Vergleich noch präziser formuliert werden können.

Mit der etablierten Methode des Experteninterviews wurden Gespräche mit vier Experten aus der Luxusimmobilienbranche geführt. Zunächst wird die gewählte Methode dargestellt, im Anschluss werden die Experten charakterisiert und darauf die Ergebnisse detailliert präsentiert.

4.1 Methodisches Vorgehen

Das Experteninterview ist eine Methode der qualitativen Forschung und darunter eines der am häufigst genutzten Erhebungsverfahren. Aufgrund seiner Offenheit eignet es sich besonders gut für explorative Studien, wie die vorliegende eine ist (vgl. Meuser/Nagel 2009: S. 465).

Das Experteninterview stellt eine besondere Form des Leitfadeninterviews dar. Leitfadeninterviews eignen sich für Fragestellungen, die auf explizites Wissen oder Meinungen abzielen, wie es auch hier der Fall ist. Das Hauptanliegen des Experteninterviews ist es, Informationen über ein soziales Feld zu erheben, indem Personen nach ihrem Wissen befragt werden. Dadurch sollen Informationen „über die Insider-Erfahrungen spezifischer Status- und Interessengruppen“ (Liebold/Trinczek 2009: S. 53) erfasst werden und „Zugriff auf implizite Regeln, die an der Schnittstelle zwischen makro- und mikrosoziologischer Analyse zu verorten sind“ (ebd.) eröffnet werden.

Für die Qualität der Interviews ist es unverzichtbar, dass die Experten wirklich Experten auf dem untersuchten Gebiet sind und fundierte Sachkenntnis zum Thema vorliegen. Als Experten werden Personen verstanden, „die aufgrund langjähriger Erfahrung über bereichs-spezifisches Wissen“ (Mieg/Näf 2005: S. 7) verfügen. Dabei sind die Experten weniger als Individuen mit ihrer persönlichen Biographie von Interesse, sondern mehr als Akteure, die in einen Funktionskontext eingebunden sind und

Wissen über den fokussierten Gegenstandsbereich besitzen (vgl. Meuser/Nagel 2009: S. 469).

Darüber hinaus muss auch der Interviewer – in diesem Fall die Autorin – über eine gewisse thematische Sachkenntnis verfügen, um einen hochwertigen Leitfaden entwickeln zu können. Der erste Forschungsschritt besteht daher darin, sich intensiv mit dem Fachgebiet und den dazugehörigen Fachbegriffen vertraut zu machen. Davon ausgehend wird – in Hinblick auf die zentrale Fragestellung sowie die Unterfragen der Arbeit – ein Interviewleitfaden erstellt (vgl. Mieg/Näf 2005: S. 10). In diesem werden Fragen zusammengestellt, durch die relevante Erkenntnisse zum Forschungsfeld generiert werden können. Bei der Formulierung der Fragen ist darauf zu achten, dass diese so offen formuliert sind, dass von den Experten ausführliche Antworten hervorgebracht werden können.

Die besonderen Vorteile eines Experteninterviews sind zum einen die Vorstrukturierung durch den Leitfaden, wodurch alle Experten die gleichen Fragen gestellt bekommen, was eine größtmögliche Vergleichbarkeit ermöglicht. Zum anderen kann die Reihenfolge jedoch flexibel und situationsangemessen erfolgen und ist es möglich, immanente Nachfragen zu stellen.

Die Interviews werden aufgezeichnet und im Anschluss transkribiert, also in eine schriftliche Form gebracht (vgl. Meuser/Nagel 2009: S. 476). Die Auswertung erfolgt über ein kategorisierendes inhaltsanalytisches Verfahren. Das bedeutet, dass die Aussagen in den Interviews entlang von thematisch-inhaltlich zusammengehörigen Textpassagen zusammengefasst werden (vgl. ebd.).

4.2 Auswahl der Experten

Es wurde insgesamt mit vier Personen jeweils ein Experteninterview durchgeführt. Um von den Interviewpartnern eine größtmögliche Offenheit bei der Beantwortung der Fragen zu erhalten, wurde ihnen die Anonymisierung ihrer Person zugesichert. Damit sich der Leser dennoch ein Bild von den Experten machen kann, werden diese hinsichtlich ihrer Position, ihrem Standort und ihres Kontakts mit Luxusimmobilien knapp charakterisiert (vgl. Tab. 10).

Der *erste Experte* ist Geschäftsführer einer Wiener Immobilienfirma. Diese ist ausschließlich in Wien tätig, vor allem in den gehobenen Bezirken (1, 13, 19 und 23).

Etwa die Hälfte des Gesamtumsatzes des Unternehmens stammt aus dem Luxussegment. Für den internationalen Verkauf besteht keine Lizenz.

Der *Experte 2* ist Geschäftsführender Gesellschafter eines privaten Immobilienmakler-Unternehmens. Er verfügt über 35 Jahre nationale und internationale Erfahrung im Luxusimmobilienbereich. Fast 25% der Umsätze des Unternehmens stammen aus der Vermittlung von Objekten an Käufer aus dem EU-Ausland.

Der *Experte 3* ist für die Expansion eines international Maklerunternehmens tätig. Seine Expertise ist sehr wichtig, da er für ganz Europa zuständig ist.

Experte 4 hat viel Erfahrung mit internationalen Kunden, zumeist mit einem russischen oder chinesischen Hintergrund, die an österreichischen Immobilien interessiert sind.

Interviewpartner	Position
Experte 1	Geschäftsführer, Maklerunternehmen im Luxussegment, Wien
Experte 2	Geschäftsführer, Maklerunternehmen im Luxussegment, Wien
Experte 3	Expansion Experte, Internationale Maklerunternehmen im Luxussegment, Hamburg
Experte 4	Geschäftsführer, Maklerunternehmen im Luxussegment Wien

Tabelle 10: Interviewpartner und deren Positionen, (Quelle: Eigene Darstellung)

4.3 Der Interviewleitfaden

Wie oben theoretisch beschrieben, wurden ausgehend vom Stand der Forschung dreizehn Fragen entwickelt, die den Experten gestellt wurden. Dabei handelte es sich um die Folgenden:

Frage 1: Bitte stellen Sie sich und Ihre berufliche Tätigkeit im Luxussegment vor.

Frage 2: Was zeichnet Ihrer Meinung nach eine Luxusimmobilie aus?

Frage 3: Immer wieder liest man in Zeitschriften: „Lage, Lage, Lage“. Welche Faktoren spielen Ihrer Meinung nach, die größte Rolle bei der Kaufentscheidung für eine Luxusimmobilie?

Frage 4: Was ist in Österreich als Luxusimmobilie zu verstehen? Gibt es aus Ihrer Sicht auf den Märkten weltweit Unterschiede in Bezug auf die Merkmale von Luxusimmobilien oder sind sie identisch?

Frage 5: Welche Arten von Luxusimmobilien sind derzeit in Österreich nachgefragt?

Frage 6: Wer sind die Käufer von Luxusimmobilien in Österreich und wie würden Sie diese Käufer charakterisieren?

Frage 7: Woher kommen ausländische Käufer von österreichischen Luxusimmobilien? Beobachten Sie spezielle nationale Vorlieben? Aus welchen Gründen entscheiden sich ausländische Käufer für eine Luxusimmobilie in Österreich?

Frage 8: Welche Regionen würden Sie in Österreich als Luxusregionen definieren? Kann man Luxusimmobilien in Kitzbühel mit Luxusimmobilien an den luxuriösesten Skorten der Welt (wie St. Moritz oder Aspen) vergleichen?

Frage 9: Ist der österreichische Luxusimmobilienmarkt international konkurrenzfähig? Hat sich die Qualität der Objekte internationalisiert?

Frage 10: Lohnt es sich Ihrer Meinung nach, in eine Luxusimmobilie in Wien/Österreich zu investieren? Bitte begründen Sie Ihre Antwort.

Frage 11: Welche Markttrends beobachten Sie aktuell in Österreich und welche international?

Frage 12: Sind Sie der Meinung, dass der Luxusimmobilienmarkt in Österreich in den nächsten Jahren wachsen kann oder erscheint er Ihnen bereits gesättigt?

Frage 13: Beeinflussen internationale politische Unsicherheiten wie der Brexit oder andere globale politische Trends Luxusimmobilienkäufer in Österreich? Wenn ja, in welcher Hinsicht?

4.4 Auswertungsergebnisse

Die Interviews wurden zunächst je für sich thematisch betrachtet und die Aussagen dann übergreifend zu den sich als zentral erweisenden Aspekten zusammengefasst. In der Darstellung werden zu den Äußerungen die Nummern der anonymisierten Interviewpartner jeweils mitangegeben, wodurch die Antworten in einen gewissen Kontext eingeordnet werden können.

4.4.1 Generelle Definition von Luxusimmobilien

Die Experten sind sich darin einig, dass sich eine Luxusimmobilie durch eine überdurchschnittlich gute Lage, großzügige Grundrisse und eine hochwertige und luxuriöse Ausstattung auszeichnen. Experte 1 bezeichnet freistehende Villen oder Penthäuser sowie Villenetagen in Gründerzeithäusern – immer mit entsprechenden Freiflächen und Tiefgaragenstellplätzen – als Luxusimmobilien. Dabei müssten Villen mindestens über eine Wohnfläche von 400 qm und eine Grundstücksgröße ab 1000 qm verfügen. Für Penthäuser liege die Mindestgröße bei 250 qm Wohnfläche mit entsprechenden Dachterrassen. Ebenso hoch veranschlagt er auch die Quadratmeterzahl für komplette Villenetagen mit entsprechenden Freiflächen. Die Preise gingen etwa bei 3,5 Millionen € los. Experte 2 führt zudem an, dass ein besonderes Alleinstellungsmerkmal die Wahrnehmung als Luxusimmobilie noch erhöht.

4.4.2 Definition von Luxusimmobilien in Österreich

Für Experte 1 unterscheidet sich die Definition einer Luxusimmobilie generell und für Österreich nicht. Er nennt auf diese Frage die gleichen Angaben wie unter 4.4.1. Experte 2 gibt jedoch zu bedenken, dass sogenannte „Super Homes über 20 Millionen“ in Österreich aufgrund der Kaufkraft eher nicht zu finden seien. Die meisten Käufer interessierten sich für Immobilien um 2,5 bis 5 Millionen Euro. Ab 10 Millionen Euro sinke die Zahl potenzieller Käufer stark.

Luxusimmobilien fänden sich, so alle Experten, vor allem in den Luxusbezirken der Städte Wien und Salzburg. Für Wien nennt Experte 1 als bevorzugte Lagen die Bezirke 1., 13. und vor allem 19. Als weitere Luxusregionen in Österreich gibt er Kitzbühel und einige weitere Skidestinationen (z.B. Lech/Zürs) sowie den Wörthersee und weitere Seeliegenschaften (z.B. Mondsee) an. Dabei handele es sich bei Luxusimmobilien in Österreich überwiegend um Penthäuser, klassische und moderne Villen und Chalets, so Experte 2.

4.4.3 Entscheidende Kaufmerkmale

Die Lage, der Preis und die Ausstattung seien die wichtigsten Faktoren für die Kaufentscheidung einer Luxusimmobilie, so sind sich die Experten einig. Zudem stimmen alle Experten der Aussage zu, dass die Lage (Top-Standort, so Experte 4)

ein/das Hauptentscheidungskriterium für Käufer darstellt. Experte 2 erklärt dies damit, dass vermögende Menschen für sich ein Umfeld suchen, in dem sie unter ihresgleichen sind. Es sei sehr bedeutend, wer in der Nachbarschaft lebe. Auch Experte 1 erlebe in seiner Praxis, dass viele Kunden nur in bestimmten Bezirken in Wien kaufen, auch wenn ein vergleichbares Objekt im angrenzenden Bezirk wesentlich weniger kostet.

Dabei nehmen Experte 2 und 4 in den letzten Jahren zunehmend wahr, dass die Ansprüche stiegen und die Kompromissbereitschaft im Gegenzug sinke. Experte 4 macht dies am Beispiel des Badezimmers deutlich: Es genüge nicht, dass sich im Badezimmer Marmor befände, es komme auch darauf an, welcher Marmor es sei. Zudem müsse es ein Soundsystem, einen Fernseher vor der Wanne und Beheizung von Wanne, Wänden und Böden geben. Darüber hinaus sei eine moderne technologische Ausstattung selbstverständlich. Ebenfalls von mehreren Experten (2, 4) wird berichtet, dass Treppen unerwünscht geworden seien. Ein Lift, der direkt in die Wohnung führt und bei einem Apartment, das über mehrere Geschosse verfügt, auch alle bedient, werde von den Käufern heutzutage erwartet.

Darüber hinaus betont Experte 2 noch die Bedeutung der Infrastruktur. Die Käufer suchten die Nähe zu einer Metropole bzw. zu einem Flughafen. Ein schönes Anwesen, sei es selbst ein Schloss, sei wenig attraktiv, wenn es von diesen Ständen mit dem Auto entfernt liege. Daneben gebe es aber auch den Trend, an die heimischen Seen zu ziehen. Experte 4 erzählt, dass er aktuell vermehrt eine Nachfrage für das Salzkammergut und den Attersee feststelle. Diese lockten mit ihren klaren Seen, Ruhe und einem hohen Freizeitwert.

4.4.4 Attraktivität des österreichischen Marktes

Für den Kauf einer Luxusimmobilie in Österreich gebe es Experte 1 zufolge bei den Käufern vor allem fünf Gründe: Der Kauf könne als Investition geschehen. Zudem stehe Österreich für Sicherheit, Lebensqualität und verfüge über eine sehr gute medizinische Versorgung, was für viele Investoren sehr attraktiv sei. Darüber hinaus seien Luxuswohnungen als Ferienwohnungen sehr beliebt. Auch Experte 4 nennt die Bedeutung als Feriendomizil oder in Bezug auf einen Zweitwohnsitz und betont ebenfalls die hohe Lebensqualität, die sich zum Beispiel durch den mehrfachen Sieg der Mercer-Studie oder im Economist Intelligence Unit Ranking zeige. Darüber hinaus

führt er die Werthaltigkeit, das Kulturangebot sowie die geopolitische Lage als attraktive Merkmale an.

Aus Sicht der Experten 1 und 3 lohne es sich, in Luxusimmobilien in Wien/ Österreich zu investieren, weil stabile wirtschaftliche und politische Verhältnisse herrschten. Zudem seien die Preise im internationalen Vergleich immer noch günstig.

4.4.5 Aktuelle Käufertrends bei österreichischen Luxusimmobilien

Als Käufer von Luxusimmobilien werden von den Experten Manager, Banker, Unternehmer, wohlhabende Freiberufler sowie Künstler genannt. Diese hätten allesamt sehr hohe Ansprüche an Qualität und Dienstleistung. Bei dem größten Teil der Käufer, so Experte 2, handele es sich um Inländer (ca. 84 %). Die restlichen Käufer stammten vor allem aus EU-Staaten, besonders Deutschland sowie der Schweiz und Russland. Dabei seien die Käufer aus den GUS-Ländern über einen langen Zeitraum die stärkste Käufergruppe gewesen – alle Experten sprechen jedoch von stark sinkenden Investitionen aus diesen Ländern. Experte 2 macht dafür u.a. die EU-Sanktionen verantwortlich.

Experte 1 spricht davon, dass diese große Lücke immer mehr von Arabern und Chinesen geschlossen werde. Diese kauften Häuser und Wohnungen ab 3,5 Millionen €. Experte 2 kann dies nicht ganz bestätigen. Seiner Meinung nach, seien den Personen aus diesen Ländern die bürokratischen Wege für Nicht-EU-Bürger oftmals zu hoch, sodass sie eher in London u.a. investierten.

4.4.6 Prognosen für den Luxusimmobilienmarkt in Österreich

Die Experten nehmen es durchgängig so wahr, dass der österreichische Markt in den letzten Jahren stark gestiegen war und aktuell eher moderat wachse. Für den Wiener Markt fällt die Beurteilung etwas kritischer aus. Dieser zeichne sich aktuell durch ein großes Angebot und einer eher schwachen Nachfrage aus. Experte 2 erklärt es damit, dass viele Objekte projektiert worden seien, als der Markt noch stark gewachsen ist. Im 1. Bezirk könne man aktuell eine gewisse Sättigung feststellen, was auch der erhöhten Bautätigkeit in diesem Bezirk geschuldet ist, erklärt Experte 1. Dennoch sei er überzeugt, dass der österreichische Luxusimmobilienmarkt in Zukunft wachsen werde. Für die Stadt Wien spiele es dabei eine besondere Rolle, dass sie als „lebenswerteste Stadt der Welt“ eine hohe internationale Aufmerksamkeit erhält.

Experte 2 nimmt zudem wahr, dass internationale politische Unsicherheiten den Markt beeinflussen. Durch den Brexit hätte sich die Nachfrage verstärkt, durch die Russland-Ukraine-Krise hingegen reduziert.

4.4.7 Internationale Konkurrenzfähigkeit Österreichs

Aus der Sicht von Experte 1 sind die Merkmale von Luxusimmobilien auf jedem Markt weltweit – unter Beachtung der örtlichen Gegebenheiten – identisch. In Wien sei eine Freifläche stets besonders wichtig, was in anderen Teilen der Welt gegebenenfalls nicht so entscheidend sei.

Alle Experten bezeichnen den österreichischen Markt als international konkurrenzfähig. Experte 1 betont, dass dies vor allem daran liege, dass die angebotene Qualität sehr gut sei und die Preise – gerade im internationalen Vergleich – noch recht niedrig liegen würden. Zudem sprechen alle Experten von der besonders hohen Lebensqualität in Österreich, die die Konkurrenzfähigkeit stärke. Als in besonderem Maße konkurrenzfähig bezeichnet Experte 2 die Orte Wien, Salzburg, Kitzbühel sowie Seengebiete im Salzkammergut und Kärnten. Die anderen Experten sehen das ebenso.

Auch in Bezug auf das Beispiel einer Luxusimmobilie in Kitzbühel im Vergleich zu Luxusimmobilien an den luxuriösesten Skiorten der Welt sehen die Experten durchgängig eine Vergleichbarkeit gegeben, weil die Lage und Ausstattung dem weltweiten Standard entsprechen würden. Experte 1 räumt jedoch ein, dass es aufgrund der Widmung in Österreich wesentlich schwieriger sei, eine ‚Ferienimmobilie‘ zu erwerben als in anderen Teilen der Welt.

5. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Das übergeordnete Ziel der Arbeit bestand darin, einen Überblick über den österreichischen Luxusimmobilienmarkt und dessen Stellenwert im internationalen Vergleich zu geben. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie günstig oder teuer österreichische Luxusimmobilien im internationalen Vergleich sind. Dafür wurde im zweiten Kapitel zunächst aufgeklärt, welche Definitionen von Luxusimmobilien vorliegen. Je öfter man einen Begriff verwendet und je breiter man diesen einsetzt, desto unklarer wird dessen Bedeutung. In der Luxusimmobilienbranche ist immer öfter die Rede von Super Prime Immobilien, Ultra - oder Super Luxusimmobilien. Es fehlt jedoch an einer klaren Definition dessen, was genau eine Immobilie zur Ultra - oder Super Luxusimmobilie macht. Ist es die Lage, die Größe, die Ausstattung oder die Qualität des Objektes? Die intensive Recherche hat verdeutlicht, dass eine Immobilie nicht allein durch einen dieser Faktoren zu einer Luxusimmobilie wird. Es konnte gezeigt werden, dass die Lage offenbar den wichtigsten Faktor für die Definition einer Luxusimmobilie darstellt, was auch von den Experten (Kapitel 4) bestätigt wurde. Aber auch die Lage allein ist nicht ausreichend dafür, einer Immobilie das Präfix ‚Luxus‘ zuzuordnen. So ist die Größe einer Immobilie darüber hinaus ein sehr wichtiger Parameter, um eine Immobilie als Luxus bezeichnen zu können. Wie in Kapitel 3 dargestellt und verglichen, kann ein 38 qm Studio in Saint Roman Monaco, obwohl zu einem Preis von 2 Millionen Euro gehandelt, nicht als Luxusimmobilie gelten. Es ist eben auch das Raumgefühl, das eine Immobilie zu einer Luxusimmobilie werden lässt. Daher werden Immobilien in kleiner Größe, selbst wenn sie sich in den besten Lagen befinden, nicht als Luxusimmobilien betrachtet. Sogar, wenn sie sich in New York's Tribeca, London's Knightsbridge oder in Hong Kong's Victoria Peak befinden. All diese Luxus-Studios oder sogar Zwei- und Dreizimmerwohnungen sind bestenfalls als gut ausgestattete Wohnungen, aber nicht als Luxusimmobilien zu betrachten. Auch die interviewten Experten sind sich darin einig, dass großzügige Grundrisse neben einer überdurchschnittlich guten Lage und einer hochwertigen und luxuriösen Ausstattung das entscheidende Kriterium einer Luxusimmobilie ausmachen. Eine luxuriöse Ausstattung zeichnet sich u.a. durch hochwertige, qualitative Baumaterialien und eine moderne Hightech-Ausstattung aus, die ebenfalls Muss-Faktoren darstellen. Des Weiteren gibt es

noch andere Zusatzfaktoren, die eine Immobilie neben ihrer exzellenten Lage, Größe, Qualität und Ausstattung exklusiver machen können. Hier sprechen wir z.B. von Faktoren, wie einer prominenten Nachbarschaft, umliegenden Einrichtungen, exklusiver Inneneinrichtung oder einem Sicherheitsdienst 24/7. Die Recherchen in Kapitel 2 haben verdeutlicht, dass es keine weltweit einheitliche Definition für den Begriff ‚Luxusimmobilie‘ gibt, weil es international große Unterschiede in der Einstufung von Immobilien gibt. Dadurch kann keine weltweit gültige Definition dessen festgelegt werden, was eine Luxusimmobilie ist und was sie ausmacht – Luxus ist als relativ zu betrachten. Zudem hat die Definition von Luxus auch subjektive Anteile. Luxus liegt tendenziell im Auge des Betrachters und eine Luxusimmobilie zeichnet sich durch eine Kombination von vielen der oben genannten Faktoren aus. Diese Kombination von unterschiedlichen Faktoren ist immer entsprechend den Wünschen und Bedürfnissen des Betrachters angepasst und dadurch sehr subjektiv definiert. Daher wurde für den weiteren Verlauf der Arbeit das methodische Vorgehen gewählt, die wichtigsten globalen Luxusmärkte einem wissenschaftlichen Vergleich zu unterziehen. Dafür wurden insgesamt acht Standorte des österreichischen und weltweiten Wohnimmobilienmarktes ausgewählt und vergleichend untersucht (Aspen, Hong Kong, Kitzbühel, London, Monaco, New York City, St. Moritz und Wien). Basierend auf den aktuellsten verfügbaren Daten wurde eine umfassende weltweite Momentaufnahme der Luxusimmobilien nach deren Art und Preis erstellt und darauf basierend ein Vergleich ermöglicht.

Betrachtet man den Markt für Luxusimmobilien aus internationaler Sicht, lässt sich feststellen, dass sich die Hauptmärkte für Luxusimmobilien in Bezug auf ihr Angebot in den letzten Jahren wenig verändert haben. Das beste Angebot an Luxusobjekten und die weltweit teuersten Immobilien findet man seit Jahrzehnten auf Märkten wie Monaco, Hong Kong, London oder New York City. Das Angebot an hochpreisigen Objekten ist traditionell sehr gut, auf manchen Märkten wie New York City zeigt sich sogar ein Überfluss von solchen Objekten, was für weitere Bewegungen auf dem Markt sorgt.

Einen großen Einflussfaktor für die Preisentwicklung von Luxusimmobilien stellt die politische und soziale Stabilität des Standortes dar. Der Luxusimmobilienmarkt ist aus unterschiedlichen Gründen, politisch und

wirtschaftlich in mehrfacher Hinsicht betroffen. Die angespannte Handelsbeziehung von USA und China, die politischen Anspannungen in Hong Kong, die Vorbereitungen für die nächste Präsidentschaftswahl in den USA im Jahr 2020 oder die Situation rund um den Brexit beeinflussen unmittelbar und mittelbar die Preise von Luxusimmobilien und die Stimmung der Luxusimmobilienkäufer. Die interviewten Experten haben es im Gegenzug als einen wichtigen Faktor der Attraktivität und Konkurrenzfähigkeit des österreichischen Marktes bezeichnet, dass Österreich über stabile wirtschaftliche und politische Verhältnisse verfügt und sich durch Sicherheit und Lebensqualität auszeichnet.

Jahrelang waren wir Zeugen von einem stabilen Wachstum der Luxusimmobilienpreise weltweit. Jetzt zeigen die Daten von Knight Frank (Q3, 2019), dass die Preise ein mageres Wachstum von durchschnittlich 1,4% weltweit aufzeigen – eine der niedrigsten Raten seit einem Jahrzehnt. Diese Daten zeigen auch, dass Moskau im Jahr 2019 die führende Position bei der Preisentwicklung im Luxussegment einnimmt, gefolgt von Frankfurt, wo die Preise von September letzten Jahres bis Mitte 2019 um 10,3% gestiegen sind. Unter den ersten zehn Städten, in denen sich die Luxusimmobilienpreise stark entwickeln, befinden sich neben Frankfurt weitere vier europäische Städte: Berlin, Genf, Zürich und Madrid. Die Märkte, die im Zentrum dieser Arbeit stehen, werden hier im weiteren Verlauf näher in Bezug auf Preisentwicklung ausgewiesen. Monaco als teuerster Markt der Welt weist eine Preissteigerung von 3,0% gemessen vom September des letzten Jahres bis Mitte dieses Jahres auf. Im dritten Quartal dieses Jahres ist aber auch in Monaco eine Preisstagnation festzustellen. Der Luxusimmobilienmarkt in Wien weist eine inkrementelle Preisentwicklung von 1,4% auf. Die Preisunterschiede der letzten zwei Quartale lagen bei 0,3%. Auf der Liste der weltweiten Preisentwicklungen der Luxusimmobilienmärkten, befindet sich Wien auf dem 24. Platz. Das zeigt eine stabile Situation auf dem Wiener Luxusimmobilienmarkt, was man für viele andere Luxusimmobilienmärkte nicht behaupten kann.

In diesem Jahr hat es einen negativen Trend in Bezug auf die Preise in mehreren wichtigen Luxusimmobilienmärkten, wie London, New York und Hong Kong, gegeben. In Hong Kong sind die Preise vom dritten Quartal 2018 bis zum

dritten Quartal 2019 um 1,3% gefallen, allein im letzten betrachteten Quartal um 0,5%. Noch stärker sind die Preise in London gefallen, präziser um 3,9% im Vergleich zum letzten Jahr und nur im letzten betrachteten Quartal um 0,4 %.

Es ist festzustellen, dass stabile Immobilienmärkte von den negativen Entwicklungen in den USA, Hong Kong oder dem Londoner Luxusimmobilienmarkt profitiert haben. Global gesehen hat sich dieses Jahr der europäische Luxusimmobilienmarkt am besten entwickelt, gefolgt von den Luxusimmobilienmärkten Asiens und Australiens. Der österreichische Luxusimmobilienmarkt entwickelt sich gesamt auch positiv weiter und wird dadurch immer interessanter für ausländische Käufer.

Laut Knight Frank (Q3, 2019) wird, trotz einer sich offenbar abschwächender Konjunktur, die globale Vermögensbildung weltweit stabil wachsend bleiben. Die globale UHNWI-Bevölkerung wird in den nächsten fünf Jahren voraussichtlich um 22% wachsen, was bedeutet, dass 43.000 zusätzliche Menschen bis 2023 mehr als 30 Millionen US-Dollar besitzen werden. In Asien befinden sich acht der zehn Länder mit der am schnellst wachsenden UHNWI-Bevölkerung. Durch Asiens starke Wirtschaftsleistung wird 2019 das Jahr sein, in dem die Zahl der US\$-Millionäre weltweit erstmals 20 Millionen übersteigt. Indien wird mit 39% das Wachstum über fünf Jahre anführen, gefolgt von den Philippinen (38%) und China (35%). Damit ist klar, dass es weltweit immer mehr Käufer von Luxusimmobilien geben wird. Trotz Brexit-Diskussionen wird London das führende globale Vermögenszentrum bleiben und damit noch immer der Wohnsitz der reichsten Menschen der Welt sein, auf dem zweiten Platz ist New York City.

Da sich das Vermögen weltweit schneller entwickeln wird, werden die Käufer zunehmend aktiver in ihren Anlagestrategien werden müssen. Käufer warten mit den Investitionen darauf, dass sich die politische, wirtschaftliche und soziale Situation klärt. Deswegen ist auf Märkten, auf denen Unsicherheit herrscht, wie London, New York City oder Hong Kong das Wachstum negativ. Es ist aber zu erwarten, dass die Verkäufe auf den betroffenen Luxusimmobilienmärkten wieder steigen werden, sobald die Unsicherheiten geklärt sind.

Der Markt für Luxusimmobilien in Österreich selbst entwickelt sich stabil wachsend auf einem international gesehen immer noch niedrigen Preisniveau. Obwohl die Haupttreiber auf dem Markt noch immer Österreicher sind, ist eine zunehmende Anzahl von internationalen Käufern erkennbar, speziell in Wien. Diesem Markttrend folgend richten sich Anbieter von Luxusimmobilien immer stärker auf das internationale Kundensegment aus und entwickeln Immobilien und deren Ausstattung speziell in diese Richtung. Den interviewten Experten zufolge stammen die ausländischen Käufer aktuell vor allem aus EU-Staaten (besonders Deutschland) sowie der Schweiz und Russland. Neu hinzugekommen sind arabische und chinesische Käufer.

In Städten wie Kitzbühel spielt die internationale Käufergruppe hingegen keine relevante Rolle, da aufgrund von lokalen regulatorischen Bestimmungen hier klare Limits beim Erwerb von Immobilien für nicht EU-Bürger festgeschrieben wurden.

Die Preise für Luxusimmobilien in Österreich entwickeln sich positiv, zeigen aber ein durchaus geringeres Wachstum als auf anderen internationalen Märkten. Dies wird auch bedingt durch die Tatsache, dass in Österreich nur Teilbereiche des Luxusimmobilienmarktes bedient werden können. Im dritten Kapitel wurde der österreichische Luxusimmobilienmarkt detailliert und im Vergleich zu ausgewählten internationalen Märkten ausgeführt. Es hat sich gezeigt, dass das Hauptangebot von Luxusimmobilien in Österreich in den Preissegmenten von 1 Million € bis 2 Millionen € liegt. In der Folge ist festzuhalten, dass es in Österreich praktisch kein Angebot für Immobilien mit Verkaufspreisen über 30 Millionen € gibt. Im internationalen Vergleich sind österreichische Luxusimmobilien somit als günstig zu bezeichnen.

Realistisch betrachtet ist davon auszugehen, dass sich diese Trends in den nächsten Jahren weiter fortsetzen werden. Österreich wird weiter von seiner politischen und sozialen Stabilität in Kombination mit dem weltweit einzigartigen Kulturangebot profitieren. Der Ausblick für den Luxusimmobilienmarkt ist somit als durchaus positiv zu bewerten, wird aber so wie andere Immobilienmärkte sicher auch maßgeblich durch die makroökonomischen Entwicklungen der Weltwirtschaft und politische Umfeldfaktoren bestimmt werden. So haben die EU-Sanktionen gegen Russland zu einer drastischen Reduktion der Käufer aus diesem Land geführt. Es ist davon auszugehen, dass der Wegfall dieser

Sanktionen zu einer Rückkehr dieser Käufer führen wird, was auf einem kleinen Markt wie Österreich sehr schnell Einfluss auf die Luxusimmobilienpreise haben kann.

LITERATURVERZEICHNIS

- Arentzen, Ute/ Winter, Eggert (1997): Gabler. Wirtschafts-Lexikon. Wiesbaden: Gabler Verlag
- Bienert, Sven (2005): Bewertung von Spezialimmobilien: Risiken, Benchmarks und Methoden. Wiesbaden: Gabler Verlag
- Bone-Winkel, Stephan (1994): Das strategische Management von offenen Immobilienfonds unter besonderer Berücksichtigung der Projektentwicklung von Gewerbeimmobilien. Köln: Müller
- Borjans, Rita (1983): Immobilienpreise als Indikatoren der Umweltbelastungen durch den städtischen Kraftverkehr. Düsseldorf: Verkehrs-Verlag
- Buchen, Jörg (2005): Bewertung von Luxusvillen. In: Bienert, Sven (Hrsg.): Bewertung von Spezialimmobilien. Risiken, Benchmarks und Methoden. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 909-926
- Burton's Legal Thesaurus (2007): Real estate. Zugriff am 28.09.2019 unter: <https://legaldictionary.thefreedictionary.com/real+estate>
- Capgemini (2019): World Wealth Report 2019. Zugriff am 18.10.2019 unter <https://www.capgemini.com/at-de/news/world-wealth-report-2019-erstmalig-weniger-millionaere-in-oesterreich/>
- Christie`s International Real Estate (2018): Luxury Defined Global Report. Zugriff am 10.08.2019 unter <https://luxurydefined.christiesrealestate.com/luxury-real-estate-global-market-report>
- Duden online (2019): Luxus. Zugriff am 12.01.2019 unter: <https://www.duden.de/rechtschreibung/Luxus>
- Engel & Völkers (2019): Die Definition von Luxusimmobilien. Zugriff am 17.10.2019 unter <https://www.engelvoelkers.com/de-ch/ascona/blog/die-definition-von-luxus-immobilien/>
- Engel & Völkers (2019a,b,c,d,e): Exklusive Ski-Immobilien in Europa: St. Moritz erzielt Preise bis zu 60 Mio. Euro, unter <https://www.engelvoelkers.com/de-de/hamburg/bergedorf-barmbek/blog/exklusive-ski-immobilien-europa-st-moritz-erzielt-preise-bis-zu-60-mio-euro/>
- EXPLOREAL (2019): Experten für die aktuelle Bauträgerdatenbank für Bauträger, Investoren und Banken, unter <https://www.exploreall.at/magazin/wohnbauprojekte-der-pipeline>
- Falstaff (2018): Luxusimmobilien in Wien. Zugriff am 21.10.2019 unter www.falstaff.at/nd/luxus-immobilien-in-wien/?utm_source=copy&utm_medium=paste&utm_campaign=copypaste

- Findmyhome (2019): Wer die Käufer von Österreichs Luxusimmobilien sind. Zugriff am 22.10.2019 unter <https://premiumliving.findmyhome.at/premium-live/de/wer-die-kaeuer-von-oesterreichs-luxus-immobilien-sind/>
- Gramann, Markus (2018): Modul Immobilienbewertung. Zugriff am 18.10.2019 unter <https://mba-studium.at/wp-content/uploads/2018/02/Folien-Immobilienbewertung-Liegenschaften.pdf>
- Grundbuchordnung (2019): § 3. Zugriff am 01.10.2019 unter https://www.gesetze-im-internet.de/gbo/__3.html
- Hendrich, Evelyn (2012): Luxusimmobilien in Österreich- eine empirische Grundlagenforschung zum Thema Produkt- und Zielgruppenbestimmung, sowie der Ermittlung von adäquaten Ansprachemethoden in diesem Segment, Habilitationsschrift, Technische Universität Wien
- Immobilienscout24 (2019a): Luxusimmobilien. Zugriff am 22.07.2019 unter: <https://www.immobilienscout24.de/wohnen/luxusimmobilien.html>
- Immobilienscout24 (2019b): Arten von Luxusimmobilien. Zugriff am 17.10.2019 unter: <https://www.immobilienscout24.de/wohnen/luxusimmobilien.html>
- Immoflash (2018): „Middle-Ager fliegen auf Luxus-Immobilien“, unter https://www.immoflash.at/20180924/middle-ager_fliegen_auf_luxus-immobilien/11429/
- ImmoUnited GmbH (2019): Experten für Immobiliendaten in Österreich
- International Valuation Standard Council (IVSC) (2016): IVS 104: Bases of Value. Exposure Draft. Zugriff am 19.10.2019 unter <https://www.ivsc.org/files/file/view/id/646>
- INVESTOPEDIA (2019): unter <https://www.investopedia.com/terms/r/relative-value.asp>
- Karp, James/ Klaymann, Elliot/ Gibson, Frank (2003): Real Estate Law. Chicago: Dearborn Financial Publishing
- Kaufmann, Philipp (2000): Absatzfördernde Kommunikationsinstrumente bei Wohnimmobilien. München: GRIN Verlag
- Kleiber, Wolfgang (2018): Verkehrswertermittlung von Grundstücken. Köln: Reguvis
- Knight Frank (2019): The Wealth Report. Zugriff am 22.10.2019 unter <https://www.knightfrank.com/wealthreport>
- Knight Frank (Q3, 2019): Prime Global City Index. Zugriff am 22.10.2019 unter <https://content.knightfrank.com/research/323/documents/en/prime-global-cities-index-q3-2019-6786.pdf>

Kranewitter, Heimo (2007): Liegenschaftsbewertung. Wien: MANZ

Kranewitter, Heimo (2012): Österreichische Zeitschrift für Liegenschaftsbewertung. 4. Jg., H. 2

Lasslop, Ingo (2002): Identitätsorientierte Führung von Luxusmarken. In: Meffert, Heribert; Burmann, Christoph; Koers, Martin (Hrsg.): Markenmanagement. Wiesbaden: Gabler, S. 328-351

Liebold, Renate/ Trinczek, Rainer (2009): Experteninterview. In: Kühnl, Stefan/ Strodtholz, Petra/ Taffertshofer, Andreas (Hrsg.): Handbuch Methoden der Organisationsforschung. Wiesbaden: VS Verlag, S. 32-56

Liegenschaftsbewertungsgesetz (2019) Zugriff am 10.10.2019 unter <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003036>

Mercer (2019): Lebensqualität: Wien weltweit zum zehnten Mal auf Platz 1. Zugriff am 22.08.2019 unter <https://www.mercer.at/newsroom/quality-of-living-2019.html>

Merriam-Webster (2019): Luxurs. Zugriff am 12.01.2019 unter <https://www.merriam-webster.com/dictionary/luxury>

Meuser, Michael/ Nagel, Ulrike (2009): Das Experteninterview – konzeptionelle Grundlagen und methodische Anlage. In: Pickel, Susanne/ Pickel, Gert/ Lauth, Hans-Joachim/ Jahn, Detlef (Hrsg.): Methoden der vergleichenden Politik- und Sozialwissenschaft. Wiesbaden: VS Verlag, S. 465-479

Mieg, Harald/ Näf, Matthias (2005): Experteninterviews. 2. Aufl. Zürich: Institut für Mensch-Umwelt-Systeme

Pfnür, Andreas (2002): Betriebliche Immobilienökonomie. Heidelberg: Physica-Verlag

Prüne, Gesa (2012): Luxus und Nachhaltigkeit. Entwicklung strategischer Handlungsempfehlungen für das Luxusgütermarketing. Wiesbaden: Springer VS

RE/MAX (2019): Luxusimmobilienmarkt: Kitzbühel das Monte Carlo der Alpen. Zugriff am 12.10.2019 unter <https://www.remax.at/de/presse/presseaussendungen/luxusimmobilienmarkt-kitzbuehel-das-monte-carlo-der-alpen-14632>

Schubach, Florian (o.J.): Kompendium Immobilienbewertung. Zugriff am 15.10.2019 unter <http://www.schubach.de/KompendiumImmobilienbewertung.pdf>

Schulte, Karl-Werner/ Schäfers, Wolfgang/ Hoberg, Wenzel/ Sotelo, Ramon/ Vogler, Jochen (1998): Betrachtungsgegenstand der Immobilienökonomie. In: Schulte, Karl-Werner/ Haarmann, Wilhelm/ Allendorf, Georg/ Bergmann, Eckhard/ Bach, Hansjörg (Hrsg.): Immobilienökonomie. Bd. 1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. München: Oldenbourg

Sotheby International Realty (2018): The essential guide to the new luxury real estate market. Zugriff am 20.10.2019 unter <http://www.vistasir.com/blog/the-essential-guide-to-the-new-luxury-real-estate-market/>

Sprengnetter, Hans Otto/ Kierig, Jochem (2010): ImmoWertV: das neue Wertermittlungsrecht. Kommentar zur Immobilienwertermittlungsverordnung. Norderstedt: BoD

Vornholz, Günter (2015): Internationale Immobilienökonomie. Globalisierung der Immobilienmärkte. Berlin: De Gruyter Oldenbourg

Wikipedia (2019a): „Immobilie“. Zugriff am 10.01.2019 unter: <https://de.wikipedia.org/wiki/Immobilie>

Wikipedia (2019b): „Wien“. Zugriff am 22.08.2019 unter <https://de.wikipedia.org/wiki/Wien>

Zukunftsinstitut (2017): Der neue Luxus-Markt. Zugriff am 15.10.2019 unter: <https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/handel/der-neue-luxus-markt/>

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1:	Wertbegriffe in Bezug auf Wohnimmobilien, (Quelle: Bienert 2005: S. 921).....	12
Abbildung 2:	Wertermittlungsverfahren – ein Überblick, (Quelle: Gramann 2018: S. 83).....	14
Abbildung 3:	Vorgehensweise beim Vergleichswertverfahren, (Quelle: Schubach o.J.: S. 10)	15
Abbildung 4:	Vorgehensweise beim Sachwertverfahren, (Quelle: Schubach o.J., S. 14).....	16
Abbildung 5:	Vorgehensweise beim Ertragswertverfahren, (Quelle: Schubach o.J.: S. 23).....	18
Abbildung 6:	Übersicht der verschiedenen Generationen im Jahr 2018, (Quelle: adigiconsult GmbH 2018).....	27
Abbildung 7:	Käufer auf dem Luxusimmobilienmarkt, (Quelle: Sotheby International Realty 2018)	29
Abbildung 8:	Anzahl der Milliardäre in der Welt nach Regionen, (Quelle: Knight Frank 2019).....	31
Abbildung 9:	Anzahl der Personen mit einem Nettovermögen von mehr als 1 Milliarde US-Dollar, (Quelle: Knight Frank 2019)	32
Abbildung 10:	Anzahl der Millionäre pro 10.000 Einwohner in einem Land, (Quelle: Knight Frank 2019)	33
Abbildung 11:	Erwarteter Anstieg der Anzahl der Milliardäre für die nächsten fünf Jahre von 2018-2023, (Quelle: Knight Frank, 2019).....	34
Abbildung 12:	Immobilien Segmente, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Hendrich 2012: S. 55)	36
Abbildung 13:	Art der Luxusimmobilie, (Quelle: Immobilienscout24 2019b)	38
Abbildung 14:	Lebenswerteste Städte international, (Quelle: MERCER 2019)	40

Abbildung 15:	Zahl von neuen Bauträger-Wohnungen von 2018-2021, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an EXPLOREAL 2019).....	41
Abbildung 16:	Eintrittspreise für die Luxusklasse (Top 5%) im Vergleich zum durchschnittlichen ‚Normalpreis‘, (Quelle: RE/MAX 2019)	43
Abbildung 17:	Durchschnittspreis der 5 teuersten Luxuswohnungen im Vergleich zum Eintrittspreis für die Luxusklasse (Top 5%), (Quelle: RE/MAX 2019).....	43
Abbildung 18:	Luxus-Dachgeschosswohnungen Mindestpreis für die Luxusklasse (Top 5%) im Vergleich zum typischen ‚Normalpreis‘, (Quelle: RE/MAX 2019).....	45
Abbildung 19:	Durchschnittspreise für Luxus-Einfamilienhäuser für alle Bundesländer, (Quelle: RE/MAX 2019).....	47
Abbildung 20:	Durchschnittspreis der fünf teuersten Einfamilienhäuser im Vergleich zum Eintrittspreis für Luxus-Einfamilienhäuser (Top 5%), (Quelle: RE/MAX 2019)	47
Abbildung 21:	Luxusimmobilien Käuferstruktur nach Staatsangehörigkeit, (Quelle: IMMOblick 2018).....	50
Abbildung 22:	Quadratmeterpreise für die verglichenen Standorte für Luxuswohnungen, (Quelle: Eigene Darstellung)	55
Abbildung 23:	Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 1 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung).....	55

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1:	Luxusimmobilien als Hauptwohnsitz (Primary Luxus Homes), (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Christie International 2015)	24
Tabelle 2:	Luxusimmobilien als Zweitwohnsitz, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Christie International 2015)	25
Tabelle 3:	Eintrittspreise für Luxuswohnungen in allen Bundesländern, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an IMMOUnited 2019) ...	42
Tabelle 4:	Bundesweite Quadratmeterpreise für Luxuswohnungen, (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an IMMOUnited 2018).....	44
Tabelle 5:	Luxus-Einfamilienhäuser im bundesweiten Überblick, (Quelle: RE/MAX 2019)	46
Tabelle 6:	Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 2 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung)	57
Tabelle 7:	Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 5 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung)	59
Tabelle 8:	Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 10 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung).....	60
Tabelle 9:	Wie viel Quadratmeter „Luxus“ man weltweit um 20 Mio. € kaufen kann, (Quelle: Eigene Darstellung).....	62
Tabelle 10:	Interviewpartner und deren Positionen, (Quelle: Eigene Darstellung)	65