

# Wiener Gründerzeithäuser und ihre privaten Verkäufer

Masterthese zur Erlangung des akademischen Grades  
“Master of Science”

eingereicht bei  
SV Mag. (FH) Manuel Wipfler, MBA, MRICS, REV, CIS ImmoZert

Alexander Wieland Hofer

11707811

## Eidesstattliche Erklärung

Ich, **ALEXANDER WIELAND HOFER**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Masterthese, "WIENER GRÜNDERZEITHÄUSER UND IHRE PRIVATEN VERKÄUFER", 63 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, 20.02.2024

---

Unterschrift

# Vorwort und Danksagung

Allem voran bedanke ich mich bei Herrn SV Mag. (FH) Manuel Wipfler, MBA, MRICS, REV, CIS ImmoZert der mich bei der Erstellung dieser Masterthese betreut und mich jederzeit unterstützt hat.

Weiters gilt mein Dank auch der Firma 3SI Immogroup, insbesondere Herrn Ing. Michael Schmidt und Markus Steinböck, die meinen Werdegang in der Immobilienbranche und die damit verbundene Weiterentwicklung maßgeblich beeinflusst haben. Dies ist nur möglich, wenn einem der Raum für eben diese zugestanden wird.

Auch bei dem Team der TU Wien Academy for Continuing Education möchte ich mich für die laufende Unterstützung, sowohl während des Lehrganges als auch während des Masterstudiums, bedanken.

Ohne die zahlreichen Marktberichte der Firma OTTO Immobilien wäre der Vergleich der Quadratmeterpreise von den Marktberichten und jenen aus der Datenbank nicht möglich gewesen. An dieser Stelle möchte ich mich bei Mag. Philipp Maisel bedanken.

Der größte Dank gilt meiner Verlobten Hannah und meinem Bruder Maximilian. Dir Hannah, danke ich für Deine bedingungslose Unterstützung und die Motivation, die ich durch Dich habe. Ohne Dich wäre ich nicht dort, wo ich jetzt bin. Dir Maximilian danke ich für Deine Unterstützung an zahlreichen Wochenenden – Dank Dir habe ich den Überblick in der Datenbank nie verloren.

Abschließend gebührt ein großer Dank meinen Eltern. Ihr habt mir dieses Studium ermöglicht und mir immer ein offenes Ohr geschenkt. Auch Euch möchte ich für die bedingungslose Unterstützung danken.

Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Abschlussarbeit das generische Maskulinum verwendet. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Geschlechter.

## Kurzfassung

Zwischen 2008 und 2023 finden sich im öffentlichen Grundbuch 859 Transaktionen von Zinshäusern in den Wiener Gemeindebezirken 1. bis 9., deren Verkäufer Privatpersonen waren. Eine Analyse eben jener Daten wurde bis dato noch nicht angestellt, obgleich das daraus resultierende Wissen für Investoren in diesem Bereich von unschätzbarem Wert ist. Dieses kann eine datengestützte Grundlage vieler erfolgskritischer Entscheidungen darstellen. Einerseits, weil der Kern der Analyse, also die privaten Zinshauseigentümer, die Zielgruppe des Investors darstellt und somit ein zielgerichteter Auftritt auf dem Markt ermöglicht wird. Andererseits, sollten die daraus resultierenden Erkenntnisse auch einen effizienten Aufbau des eigenen Geschäfts stützen, beispielsweise zur besseren Strukturierung der Ankaufsabteilung. Das Ziel dieser Arbeit ist es, die oben erwähnten Daten auszuwerten und zu analysieren um Entscheidungen hinsichtlich der Unternehmensstrategie von Bauträgern und anderen Investoren zu erleichtern. Die Arbeit besteht aus einem Theorie- und Empirie-Teil. Der Theorieteil umfasst die Abgrenzung der Datenbank sowie ein Glossar der erwähnten Fachbegriffe, während im Empirie-Teil die Daten nach transaktionsbezogenen und sozioökonomischen Gesichtspunkten ausgewertet werden. Die Kernergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Blickt man auf das Durchschnittsalter der Verkäufer so sinkt dieses, je mehr Verkäufer beteiligt sind. Insgesamt weist die Gruppe der privaten Zinshausverkäufer ein Durchschnittsalter von 58,10 Jahren auf. Der Anteil der männlichen Verkäufer überwiegt insgesamt leicht mit knapp 55%. Der Akademikeranteil der analysierten Verkäuferdaten liegt mit 33% weit über dem Durchschnitt des selbigen Wertes der Wiener Bevölkerung. Die Wohnorte der Verkäufer sind überwiegend regional: die Verkäufer stammen zu 63% aus Wien, zu 16% aus Niederösterreich, zu 11% aus den restlichen österreichischen Bundesländern und nur zu 10% aus dem Ausland. In Wien verteilt sich der Großteil der Wohnsitze auf die wohlhabenderen Bezirke. Die Haltedauer beträgt im Durchschnitt knapp 12,50 Jahre wobei sich eine deutliche Korrelation zwischen Haltedauer und Erwerbsform feststellen lässt. Wird eine Immobilie entgeltlich erworben, ist die Haltedauer durchschnittlich länger, als bei einem unentgeltlichen Erwerb.

Neben der eben genannten Korrelation wurden im Zuge der Arbeit weitere Zusammenhänge herausgearbeitet. Unter anderem zwischen dem Bildungsniveau und der Erwerbsform, dem Wohnort und der Haltedauer, sowie der Erwerbsform und dem Geschlecht. Diese Auswertungen können einen wertvollen Beitrag bei der Strategiefestlegung eines Investors leisten.

# Inhaltsverzeichnis

<b>1. <u>EINLEITUNG</u></b> .....	<b>1</b>
1.1 <b>MOTIVATION</b> .....	<b>1</b>
1.2 <b>PROBLEMSTELLUNG</b> .....	<b>2</b>
1.3 <b>ZIEL &amp; FORSCHUNGSFRAGE</b> .....	<b>3</b>
1.4 <b>AUFBAU UND METHODIK</b> .....	<b>3</b>
<b>2. <u>ABGRENZUNG DATENBANK &amp; BEGRIFFSDEFINITION</u></b> .....	<b>4</b>
2.1 <b>AUSWAHL DER TRANSAKTIONEN</b> .....	<b>4</b>
2.2 <b>DEFINITION UND GRUNDLAGEN</b> .....	<b>5</b>
2.2.1 <b>WIENER GRÜNDERZEITZINSHAUS</b> .....	<b>5</b>
2.2.2 <b>ART DER KÄUFER</b> .....	<b>8</b>
2.2.3 <b>WOHNORT IM VERÄUßERUNGSGEGENSTAND</b> .....	<b>8</b>
2.2.4 <b>ERWERBSFORM</b> .....	<b>8</b>
2.2.5 <b>EINTRAGUNGEN LASTENBLATT</b> .....	<b>8</b>
2.2.6 <b>ÜBERTRAGUNGSARTEN</b> .....	<b>12</b>
2.2.7 <b>BERECHNUNGSARTEN</b> .....	<b>14</b>
<b>3. <u>ERGEBNISSE</u></b> .....	<b>15</b>
3.1 <b>ÜBERBLICK TRANSAKTIONEN</b> .....	<b>15</b>
3.1.1 <b>ANZAHL DER TRANSAKTIONEN</b> .....	<b>15</b>
3.1.2 <b>KAUFPREISENTWICKLUNG</b> .....	<b>16</b>
3.1.3 <b>ZINSHAUSART</b> .....	<b>17</b>
3.1.4 <b>KÄUFER</b> .....	<b>18</b>
3.2 <b>DATEN ZUR SOZIALSTRUKTUR DER ZINSHAUSVERKÄUFER</b> .....	<b>19</b>
3.2.1 <b>DEMOGRAPHISCHE STRUKTUR</b> .....	<b>19</b>
3.2.2 <b>AUSBILDUNGSNIVEAU DER VERKÄUFER</b> .....	<b>24</b>
3.2.3 <b>WOHNORT</b> .....	<b>25</b>
3.2.4 <b>BEZIEHUNGEN ZUM ZINSHAUSBESITZ</b> .....	<b>29</b>
<b>4. <u>ZUSAMMENHÄNGE ZWISCHEN DEN FAKTOREN</u></b> .....	<b>39</b>
4.1 <b>HALTEDAUER &amp; ERWERBSFORM</b> .....	<b>39</b>
4.2 <b>BILDUNGSNIVEAU &amp; ERWERBSFORM</b> .....	<b>40</b>
4.3 <b>WOHNORT &amp; HALTEDAUER</b> .....	<b>41</b>
4.4 <b>WOHNORT &amp; ERWERBSFORM</b> .....	<b>42</b>
4.5 <b>ERWERBSFORM &amp; GESCHLECHT</b> .....	<b>44</b>
4.6 <b>QUADRATMETERPREISE IM VERGLEICH ZUM OTTO-MARKBERICHT</b> .....	<b>45</b>
<b>5. <u>SCHLUSSFOLGERUNG</u></b> .....	<b>47</b>
5.1 <b>ERKENNTNISSE ZU DEN RELEVANTEN FAKTOREN</b> .....	<b>47</b>
5.2 <b>HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN</b> .....	<b>50</b>
5.3 <b>LIMITATIONEN UND WEITERER FORSCHUNGSBEDARF</b> .....	<b>51</b>
5.4 <b>FAZIT UND AUSBLICK</b> .....	<b>52</b>

# 1. Einleitung

Wien – eine Stadt die, im Vergleich zu anderen Großstädten, über einen besonders großen Altbaubestand verfügt. Diese Altbauten stammen aus der Zeit vor dem ersten Weltkrieg und wurden meist vor zwei Hintergründen erbaut: Einerseits, um Kontrolle über die Bevölkerungsexplosion der Gründerzeit zu erlangen und andererseits, um als ertragsabwerfende Einkommensquelle für Eigentümer zu fungieren. Obgleich diese Gebäude über hundert Jahre alt sind, ist ihre Relevanz keineswegs zu bestreiten. Das Zinshaus konnte sich stetig an die sich ändernden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen so anpassen, dass es auch heute noch den Ansprüchen seiner Bewohner genügt. Im Jahr 2019 lag der Zinshausbestand bei 15.712 Gebäuden (vgl. Musil et. al 2021:61). Diese Altbauten sind nicht nur bei Wohnungseigentümern bzw. Wohnungsmietern begehrt. Auch vermögende private und institutionelle Investoren, sowie Immobilienhändler haben diesen Markt schon vor über zwei Jahrzehnten für sich entdeckt.

Besonders stark florierte der Zinshausmarkt während der Niedrigzinsphase in den Jahren 2015 bis 2022, in welcher er viele investitionswillige, neue Marktteilnehmer dazugewinnen konnte. Durch die zunehmende Bekanntheit dieser Marktnische und der größeren Medienpräsenz, wurden zahlreiche Marktberichte, Zinshausbücher und Forschungsberichte publiziert. Diese beschäftigen sich ausführlich mit der Entstehung der Zinshäuser und ihren baulichen Aspekten und mit der Transformation des Zinshausbestands. Marktberichte beleuchten die Preisentwicklung und die Käuferseite mit ihren kürzlich angekauften Liegenschaften.

Für eine ausgewogene Gesamtdarstellung der Akteure am Wiener Zinshausmarkt fehlt bisher jedoch eine Analyse der Privatpersonen als Zinshausverkäufer. Es gibt schlichtweg bis heute noch keine sozialwissenschaftlichen und demographischen Daten dazu, um wen es sich bei den Verkäufern handelt, in welchem Alter sie waren, als die Veräußerung stattgefunden hat und wie lange das Zinshaus im Bestand gehalten wurde. Diese und weitere, für den Zinshausmarkt höchst relevante Fragen bleiben bisweilen unbeantwortet.

## 1.1 Motivation

Der Autor dieser Arbeit blickt auf eine mehrjährige Tätigkeit als Immobilieneinkäufer für den renommierten Wohnbauentwickler 3SI Immogroup zurück. Diese Tätigkeit beinhaltet nicht nur die Immobilienbewertung, sondern auch die Entwicklung einer Strategie, das Unternehmen als präsenten und verlässlichen Vertragspartner für

private Immobilienverkäufer zu positionieren. Während zahlreiche Akquisitionsversuche, Verhandlungsgespräche und erfolgreiche Ankäufe die Erfahrung eines Immobilienankäufers verbessern, ist eine statistische Analyse der vergangenen Transaktionsdaten unerlässlich, um eine gezielte Vorgehensweise im Bereich der Akquise festzulegen. Darüber hinaus spielen Zinshäuser aus privater Hand eine äußerst kritische Rolle am Immobilienmarkt. Häufig zählen für Privatpersonen ertragsschwache Vermietungssituationen und ein schlechter Bauzustand zu den Verkaufsgründen. Diese Aspekte eröffnen für Immobilienentwickler wiederum bedeutendes Potential, das im Rahmen von Projektentwicklungen genutzt werden kann. In der Regel erfolgt zu diesem Zeitpunkt eine Modernisierung des Zinshauses, um es den zeitgemäßen Bedürfnissen von Mietern und Käufern anzupassen. Dies führt nicht nur zu einer Verbesserung des allgemeinen Zustands der Gründerzeithäuser, sondern führt fallweise auch dazu, dass neue Eigentumswohnungen auf den Markt gelangen, die ohne zusätzliche Bodenversiegelung entstanden sind.

## 1.2 Problemstellung

Hiesige Immobilieninvestoren verfügen über verschiedene Kanäle, um Immobilienangebote zu erhalten. Um möglichst den gesamten Markt abzudecken, muss sich ein Investor neben Kontakten zu Immobilienvermittlern und einem Netzwerk aus Tippgebern vor allem um die Akquise im Bereich der privaten Immobilienbesitzer bemühen. Hierzu lassen Bauträger bzw. Investoren mit dem Gießkannenprinzip möglichst vielen Immobilienbesitzern meist kostenintensive Briefaussendungen zukommen, welche mit Werbematerial befüllt sind. Dies geschieht vor dem Hintergrund, dass man bei Zinshauseigentümern im Moment des aufkeimenden Veräußerungswunsches möglichst präsent sein möchte. Gleichzeitig bedeutet dies jedoch auch, dass mit diesen meist jährlichen Aussendungen tausende Immobilieneigentümer angeschrieben werden, die kein kurz- bis mittelfristiges Verkaufsinteresse haben. Um hierbei zukünftig zielgerichteter vorzugehen, ist es notwendig, die Verkäuferseite auf dem Wiener Zinshausmarkt genauer zu beleuchten.

### 1.3 Ziel & Forschungsfrage

Ziel dieser Arbeit ist es, sämtliche relevanten und öffentlich zugänglichen Daten von Zinshausverkäufen, die von Privatpersonen veräußert wurden, sowie die Zinshäuser selbst, zu analysieren. Durch diese Arbeit soll erstmalig die Privatperson als ein wichtiger Teilnehmer des Zinshausmarkts genauer beleuchtet werden.

Die Forschungsfrage lautet:

*Welche Merkmale prägen die privaten Verkäufer von Wiener Zinshäusern?*

### 1.4 Aufbau und Methodik

Die Arbeit beruht auf einer theoretischen und empirischen Auseinandersetzung mit genannter Fragestellung. Anfangs wird der Leser mittels Theorie auf den Hauptteil vorbereitet. Dabei wird das Vorgehen für die Auswahl der erfassten Transaktionen dargelegt, das Verständnis für den Begriff Wiener Gründerzeitzinshaus geschärft sowie die einzelnen rechtlichen Termini erklärt.

In Kapitel 3, dem empirischen Teil, erfolgt eine quantitative Datenanalyse nach bestimmten Themenfeldern, beispielsweise dem Alter, dem Bildungsniveau, dem Geschlecht, dem Wohnort oder der Erwerbsform. In dem folgenden Kapitel werden ebendiese analysiert und Zusammenhänge herausgearbeitet. Aufgrund mangelnder bestehender Forschung in diesem Bereich, konnten in dieser Arbeit keine Überprüfung von Thesen vorgenommen werden. Vielmehr wird versucht, Beziehungen zwischen Variablen zu identifizieren und erstmalig Kennzahlen zu diesem Themengebiet zu publizieren.

Im Rahmen der Schlussfolgerung werden die Erkenntnisse der relevanten Faktoren für die Veräußerung eines Gründerzeitzinshauses aus privater Hand zusammengefasst und auf diesen Grundlagen Handlungsempfehlungen im Bereich der Akquisition in der Immobilienbranche formuliert. In Kapitel 5.3 wird noch genauer auf die Limitationen eingegangen. Anschließend folgen Fazit und ein Ausblick.



## 2. Abgrenzung Datenbank & Begriffsdefinition

Das Grundbuch ist ein öffentliches Verzeichnis, in das Grundstücke und die an ihnen bestehenden dinglichen Rechte, wie beispielsweise das Eigentum, eingetragen werden. Der Vertrauensgrundsatz besagt, dass Jedermann auf die Richtigkeit und Vollständigkeit des Grundbuchs vertrauen kann (vgl. Bundesministerium für Justiz 2023). Aufgrund unzähliger Eigentümerwechsel ändert sich der Inhalt des Grundbuchs täglich. In dieser Arbeit werden die Zinshausveräußerungen mit Verbücherungsdatum zwischen 2008 und 2023 auf Basis von Datenänderungen im öffentlichen Grundbuch analysiert. Grundsätzlich wäre die Verknüpfung der Daten von verkauften Zinshäusern mit den Daten von Liegenschaften, die nach wie vor in privater Hand gehalten werden, von Interesse. Aufgrund des enormen finanziellen Aufwandes, die gesamten Grundbuchsdaten für Wiener Zinshäuser zu erwerben, wurde davon abgesehen.

### 2.1 Auswahl der Transaktionen

Die dieser Arbeit zugrundeliegende Datenbank basiert ausschließlich auf Transaktionen von Zinshäusern, bei denen sämtliche Anteile der Immobilie an einem bestimmten Stichtag verkauft wurden. Verkäufer können dabei einzelne aber auch mehrere Privatpersonen gewesen sein. Zinshäuser die zur Gänze oder nur zum Teil von einem Unternehmen veräußert werden, finden in dieser Datenbank keine Berücksichtigung.

Die für diese Auswertung gewählte Definition des Wiener Gründerzeitzinshauses orientiert sich am Errichtungsjahr. Demnach wurden ausschließlich Zinshäuser berücksichtigt, welche zwischen 1840 und 1918 erbaut wurden. Neben Häusern, die im schlichten (Mit-)Eigentum gehalten wurden, werden auch bereits parifizierte Häuser, die im Alleineigentum von einer Privatperson standen, berücksichtigt. Dieser Fall kommt jedoch lediglich neunmal in der Datenbank vor. Des Weiteren wurden nur Transaktionen berücksichtigt, die ein Verbücherungsdatum zwischen den Jahren 2008 und 2023 aufweisen. Die Auswahl dieses Zeitfensters wurde aus dem Grund gewählt, dass das Grundbuch 2007 digitalisiert wurde und der Großteil der relevanten Dokumente digital abgerufen werden kann.

## 2.2 Definition und Grundlagen

Zur Beantwortung der Fragstellung ist die Erklärung der verwendeten Begriffe notwendig. Der Begriff Wiener Gründerzeitzinshaus wird definiert und in den Kontext gerückt. Des Weiteren werden in diesem Kapitel die Fachbegriffe im Bereich des Grundbuchswesens und die Berechnungsarten des Alters und der Haltedauer der Verkäufer erläutert.

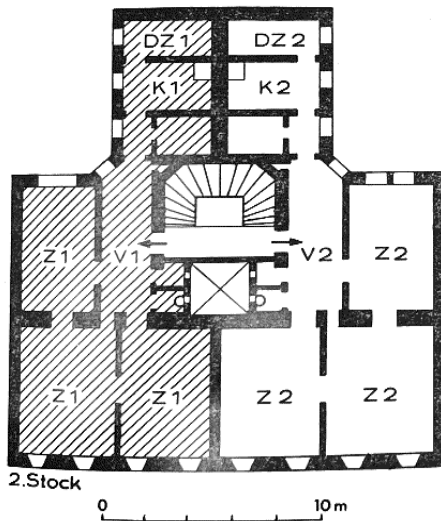
### 2.2.1 Wiener Gründerzeitzinshaus

Der Begriff Zinshaus leitet sich von dem Wort Mietzins ab, der heute in den meisten Fällen monatlich, und während der Gründerzeit meist zweimal jährlich zu entrichten ist bzw. war (vgl. Hauer et. al 2012: 93).

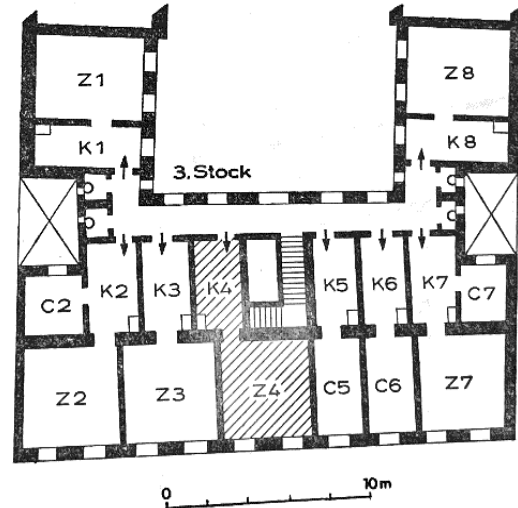
Das Wiener Gründerzeitzinshaus ist ein mehrgeschossiges Wohn- und Geschäftshaus, das während der Gründerzeit (1840-1918) zu Anlage- und Sparzwecken errichtet wurde. Der Beginn der Gründerzeit in Österreich wird mit den Anfängen der Industrialisierung in Wien gleichgesetzt und endet mit dem Zerfall der Österreichisch-Ungarischen Monarchie. In diesem Zeitraum stieg die Einwohnerzahl rasant von rund 440.000 zu Beginn der Gründerzeit auf gut 2.200.000 im Jahr 1918 (vgl. Bobek & Lichtenberger 1966: 30f.). Um diesem plötzlichen, enormen Bedarf an Wohnraum Herr zu werden, wurden sowohl in der Innenstadt, als auch in den Stadterweiterungsgebieten Zinshäuser errichtet. Zwischen 1830 und 1910 ist so die Anzahl an Wohnhäusern von 13.710 auf 43.440 angestiegen (vgl. Kaufmann/Hartmann 1984: 16).

In der Frühgründerzeit (1840 bis 1870) beschränkte sich die bauliche Entwicklung der Stadt einerseits auf die Um- und Ausbauten der biedermeierlichen Strukturen. Andererseits wurden aber auch neue Gebäude in diesem Stil errichtet. Erst in der Hochgründerzeit (1870-1890) entstand das heute bekannte, charakteristische Zinshaus, mit dem die Expansion über die Linie hinaus, vorrangig im Süden und im Westen, erfolgte (vgl. Bobek/Lichtenberger 1966: 98). Im Gegensatz zu den Zinshäusern in der Inneren Stadt wurden in diesen Regionen sogenannte Arbeiterzinshäuser in niedriger Bauqualität errichtet. Hier sind „auf grünem Anger eintönige Mietskasernenviertel im Rasterschema entstanden, die überwiegend Kleinstwohnungen enthielten“ (Kaufmann/Hartmann 1984: 16). Damit wurde die erste dokumentierte Phase einer starken Normierung der Bauformen in Wien eingeläutet. Die wichtigsten Bautypen der Hochgründerzeit waren das Nobelmiethaus, das

Bürgerliche Miethaus und das Arbeitermiethaus. Ersteres kann auch heute noch an der Wiener Ringstraße bewundert werden. Während das Bürgerliche Miethaus (Abbildung 1, links) und das Arbeitermiethaus (Abbildung 1, rechts) sich äußerlich kaum unterscheiden, lassen sich im Inneren mannigfaltige Unterschiede erkennen. Das Bürgerliche Miethaus verfügt über einen reichverzierten Eingangsbereich, ein opulent ausgestattetes Stiegenhaus und fallweise sogar über eine Portierloge. Die Gangflächen der jeweiligen Stockwerke sind in den meisten Fällen aufgrund der größeren Wohnungen und der damit einhergehenden, geringeren Wohnungsanzahl deutlich kleiner (vgl. Bobek/Lichtenberger 1966: 91). In Arbeitermiethäusern sind bzw. waren ursprünglich die Toiletten und Wasserentnahmestellen am Gang untergebracht. Die einzelnen Wohnungen sind nicht selten unter 30m<sup>2</sup> groß und bestehen meist nur aus zwei bis drei kleinen Räumen.



10. Bürgerliches Miethaus der Hochgründerzeit. Variante mit zusammengebauten Seitenflügeln (T-Form)



11. Arbeitermiethaus der Hochgründerzeit, „Bassenatyp“.

Abbildung 1: Vergleich Bürgerliches- und Arbeitermiethaus, Bobek/Lichtenberger 1966: 91

Bis auf wenige Ausnahmen unterliegt der Zinshausbestand Wiens strengen Regulierungen durch die öffentliche Hand. Während am Ende des ersten Weltkrieges bereits die ersten Schutzbestimmungen für Mieter rechtlich festgehalten wurden, wurde das heute gültige Mietrechtsgesetz, kurz MRG, im Jahr 1982 verabschiedet (vgl. Musil et. al 2021: 32). Zu den wichtigsten Inhalten gehören der Kündigungsschutz und die Mietpreisdeckelung. Die Berechnung des heute höchstzulässigen Hauptmietzins wird mittels des Richtwertsystems berechnet.

Dieses sieht grundsätzlich eine Deckelung des Mietzinses in Wien von derzeit 6,67€ je Quadratmeter Nutzfläche und Monat vor (vgl. Putschögl 2023). Mit einem komplexen System von Zu- und Abschlägen, welches vorrangig die Lage und die Ausstattung des Wohnhauses sowie die Ausstattung des Mietgegenstands wertet, wird der höchstzulässige Hauptmietzins errechnet.

In der Vermietungsstruktur von Wiener Gründerzeithäusern werden häufig Mietverhältnisse vorgefunden, die vor dem Jahr 1994 abgeschlossen wurden. Dabei handelt es sich um, in der Praxis als *Altmietverträge* bezeichnete, Bestandsverträge, die auf unbestimmte Zeit abgeschlossen wurden. Der darin vorgeschriebene Hauptmietzins liegt dabei deutlich unter dem aktuell höchstzulässigen Hauptmietzins. Das Mietrechtsgesetz ermöglicht es einem Hauptmieter, seine Mietrechte sowohl zu Leibzeiten, als auch post-mortem, an einen bestimmten Personenkreis zu übertragen. Dabei bleibt der vorgeschriebene Hauptmietzins aufgrund gesetzlicher Bestimmungen weiterhin deutlich unter der höchstzulässigen Mietvorschreibung.

Darüber hinaus greift die Politik situationsbedingt auch aktiv in das Mietrecht ein. So wurden in den vergangenen Jahren die Indexanpassungen der Richtwertmieten mehrmals verschoben. „Das mietrechtliche Inflationslinderungsgesetz (MILG) wurde bereits 2008 und 2016 als Bundesgesetz im Nationalrat beschlossen (1. Und 2. MILG) und wird auch 2021 vor dem Hintergrund der COVID-Pandemie zur Anwendung gebracht (3. MILG)“ (Musil et. al 2021: 34). Im August 2023 hat sich die Regierung auf eine Novellierung des 3. MILG geeinigt, die unter anderem besagt, dass für die Jahre 2024 bis inklusive 2026 die Indexierung der Mieten auf 5 Prozent pro Jahr begrenzt wird. Dies betrifft in der derzeitigen Fassung ausschließlich Richtwert- und Kategoriemieten (vgl. Putschögl et. al 2023).

Die strengen rechtlichen Vorschriften in Bezug auf die Vermietung und die Herausforderung der Erhaltung der älteren Bausubstanz fallen privaten Eigentümer teilweise zur Last. So finden sie sich nicht selten in der Lage wieder, mit geringen Mieteinnahmen die Instandhaltung der Liegenschaft, sowie zusätzlich Ausgaben für Rechtsbeistände oder andere Berater finanzieren zu müssen. Ist ein Zinshaus finanziell nicht mehr tragbar, oder schlicht und ergreifend zu kompliziert in der Betreuung, wird eine Veräußerung in Frage gezogen.

### 2.2.2 Art der Käufer

Hinsichtlich der Art von Käufern werden *Privatpersonen* und *Juristische Personen* unterschieden.

Als *Privatperson* gilt ein Käufer, wenn im Kaufvertrag unter der zugehörigen Überschrift Käufer bzw. kaufende Partei ausschließlich Privatpersonen mit Namen, Geburtsdatum und Wohnort angeführt sind.

Die Kennung *juristische Person* wird verwendet, wenn im Kaufvertrag unter der Überschrift Käufer bzw. kaufende Partei eine AG, GmbH, GesmbH, KG, OG, oder Vereine, Versicherungen, Stiftungen und Banken angeführt werden.

Für den Fall, dass die kaufende Partei sowohl aus Privatpersonen, als auch aus juristischen Personen besteht, wird die Mischform juristisch & privater Käufer angegeben.

### 2.2.3 Wohnsitz im Veräußerungsgegenstand

Zinshäuser dienen ihren Eigentümer nicht selten als eigener Wohnsitz. Stimmt die im Kaufvertrag angegebene Wohnadresse des Verkäufers mit der Adresse der verkaufsgegenständlichen Liegenschaft überein, wird in der Datenbank die Kennung *Wohnsitz im Verkaufsgegenstand* angeführt.

### 2.2.4 Erwerbsform

Die Erwerbsform ist im Eigentumsblatt des Grundbuchs, auch B-Blatt genannt, ersichtlich. Sind die verkaufsgegenständlichen Anteile nicht auf einmal, sondern in mehreren Teilen in das Eigentum des Verkäufers gelangt, so werden alle vorliegenden Erwerbsformen angeführt. Handelt es sich um einen Direktverkauf aus einer Verlassenschaft, so ist zwar der Erblasser noch im Grundbuch eingetragen, der Kaufvertrag gibt jedoch Aufschluss darüber, wer die Erben, und somit die Verkäufer, sind.

### 2.2.5 Eintragungen Lastenblatt

Das Lastenblatt (auch C-Blatt) eines Grundbuchauszuges enthält die mit dem Eigentum an der Liegenschaft verbundenen dinglichen Rechte. In diesem Kapitel werden die in der Datenbank vorhandenen Lasten für das Verständnis des Lesers erklärt. Dabei geht es weniger um eine vollumfängliche Definition der Lasten, sondern viel mehr um das grundlegende Verständnis für die verschiedenen Arten und deren Nutzen bzw. deren Funktion.

### *Pfandrecht & Rangordnung für Pfandrecht*

Das Pfandrecht ist ein beschränktes, dingliches Recht, das zugunsten eines Gläubigers zur Absicherung einer Forderung gegenüber dem Eigentümer auf einer unbeweglichen Sache lastet. Es handelt sich dabei um eine Form der Sicherheit, die dem Gläubiger ermöglicht, im Falle des Zahlungsausfalls durch den Schuldner auf das belastete Grundstück zuzugreifen. Das Pfandrecht kann nur für eine bestimmte Summe eingetragen werden. Die Pfandrechtseintragung ist die gängigste Form der Absicherung für Banken bzw. Kreditinstitute (vgl. Bundesministerium für Finanzen 2023). Neben dem Kauf von Immobilien werden in der Praxis auch teilweise Hypotheken für grundlegende Sanierungen aufgenommen.

Sind im Grundbuch die Beträge ohne Währungsangabe eingetragen, handelt es sich um Schillingbeträge.

Sobald eine Liegenschaft an verschiedene Gläubiger verpfändet wird, gibt es im Grundbuch eine Rangordnung, nach der die Forderungen der Gläubiger befriedigt werden. In diesem Fall spricht man von einer Rangordnung für das Pfandrecht.

### *Dienstbarkeit*

Die Dienstbarkeit ist ein dingliches Nutzungsrecht an fremden Sachen, deren Eigentümer dazu verpflichtet ist etwas zu dulden oder zu unterlassen. Zu den Dienstbarkeiten zählt das Fruchtgenussrecht und das Wohnungs- bzw. Wohnrecht.

Das Fruchtgenussrecht ist eine persönliche Dienstbarkeit. Es umfasst das Recht, eine fremde Sache unter Schonung der Substanz uneingeschränkt zu nutzen (vgl. Bundesministerium für Finanzen 2023). Dazu gehört auch die Vermietung und Verpachtung. Der Fruchtgenussberechtigte muss jedoch die Erhaltung der dienstbaren Sache und dessen Lasten übernehmen.

Das Wohnungs- bzw. Wohnrecht ist ebenfalls eine persönliche Dienstbarkeit. Es handelt sich um ein höchstpersönliches Recht, das sich auf eine oder mehrere Wohnungen oder ein ganzes Gebäude beziehen kann. Der Berechtigte darf das Objekt persönlich benutzen, nicht aber vermieten oder verpachten. Das Wohnrecht kann sich auf einen realen Teil der Liegenschaft beziehen, das Recht als solches muss aber auf den ganzen Grundbuchskörper eingetragen werden.

### *Belastungs- und Veräußerungsverbot*

Das Belastungs- und Veräußerungsverbot ist ein dingliches Recht.

Ein Belastungsverbot besagt, dass der Eigentümer eines Grundstücks oder einer Immobilie nicht berechtigt ist, das Eigentum mit bestimmten Rechten zu belasten. Solche Belastungen können beispielsweise Hypotheken, Grundschulden oder andere Schuldeninstrumente sein. Das Belastungsverbot kann durch Verträge, Testamente oder andere rechtliche Dokumente auferlegt werden und dient oft dem Schutz der Interessen Dritter, wie beispielsweise Gläubiger oder Erben.

Ein Veräußerungsverbot hingegen untersagt dem Eigentümer, das Grundstück oder die Immobilie zu verkaufen oder anderweitig zu übertragen. Veräußerungsverbote werden oft in familiären, erbrechtlichen oder gesellschaftsrechtlichen Kontexten eingesetzt, um sicherzustellen, dass das Eigentum innerhalb bestimmter Grenzen bleibt und nicht ohne Zustimmung der Beteiligten veräußert werden kann.

In beiden Fällen werden die Vermietung und Verpachtung dadurch jedoch nicht eingeschränkt.

In der dieser Arbeit zugrundeliegenden Datenbank kommen diese beiden Lasten ausschließlich in Verbindung miteinander, somit als Belastungs- und Veräußerungsverbot, vor.

### *Reallast*

Die Reallast ist das Recht einer bestimmten Person, aus einem Grundstück wiederkehrende Leistungen zu verlangen. Im Gegensatz zur Dienstbarkeit beinhalten diese Leistungen ein aktives Tun (vgl. Bundesministerium für Finanzen 2023). Übergibt beispielsweise der Grundstückseigentümer das Grundstück zu Lebzeiten an seinen Nachfolger, so kann er sich durch eine Reallast monatliche Versorgungsrenten und Pflegeleistungen absichern.

Diese Definition trifft ebenso auf die als Verbindlichkeit titulierte Grundbucheintragung zu. Die Lasten wurden um das Jahr 1900 eingetragen, wobei es sich um Abmachungen zwischen zwei Liegenschaftseigentümern, deren Grundstücke direkt benachbart sind, handelt. Bei aktuelleren Grundbucheintragungen dürften die Lasten nicht als Verbindlichkeit, sondern als Reallast eingetragen worden sein.

Der Eintrag Reallast scheint lediglich in den Grundbuchsdaten dreier Transaktionen auf.

Für ein besseres Verständnis des Lesers werden nachstehend zwei Beispiele angeführt.



In der Spiegelgasse im 1. Wiener Gemeindebezirk gab es eine Transaktion der Liegenschaft EZ 1231 in KG 01004 Innere Stadt, bei der folgende Last im C-Blatt aufscheint.

*C-LNr. 1a Stand 1927-07-15 Verbindlichkeit, gegen das Kapuzinerkloster EZ 619 ds. GB eine hinlänglich hohe Feuermauer auf eigene Kosten zu errichten und zu erhalten und jede Öffnung in dieser Mauer sowie die Errichtung eines Wohnungs- oder Dachfensters gegen dieses Kloster zu unterlassen.*

Das zweite Beispiel betrifft eine Liegenschaft in der Neustiftgasse im 7. Wiener Gemeindebezirk mit der EZ 1122 in KG 01010 Neubau.

*C-LNr. 1a Schottengewährbuch A 1 Fol 244, Verbindlichkeit wegen der Aufnahme der Dachtraufe und der Gestattung des Durchganges durch die Holzhütte seit 1803-01-22 zugunsten KNr. 13 St. Ulrich EZ 1121.*

Aus den beiden Beispielen geht eindeutig hervor, dass der Berechtigte, in diesem Fall das Kapuzinerkloster oder das Schottenstift, vom Grundstückeigentümer bestimmte Leistungen verlangen kann. Diese Leistungen beinhalten ein aktives Tun.

#### *Gesuch um Fondshilfe gem. §15 Wohnhauswiederaufbaugesetz*

Nach dem 2. Weltkrieg wurden zahlreiche Gebäude mit Mitteln des Wohnhauswiederaufbaufonds wiederaufgebaut oder instandgesetzt. Der Fonds förderte den Wiederaufbau, nachdem im Krieg rund 41% des Gebäudebestandes beschädigt wurde (vgl. Sammer/Reithofer 2016). Die damaligen Eigentümer der betroffenen Gebäude konnten sich bezüglich eines geförderten Darlehens an den Wohnhauswiederaufbaufonds wenden. Die Mehrzahl dieser Förderungen ist aus heutiger Sicht bereits vor vielen Jahren gänzlich getilgt worden. Die Inanspruchnahme dieser Förderung kann die Anwendbarkeit des Mietrechtsgesetzes beeinflussen. Je nach Zeitpunkt der Inanspruchnahme und dem Zeitpunkt der Rückzahlung wird dadurch die Höhe des höchstzulässigen Hauptmietzins beeinflusst.



### *Wohnungseigentumsvertrag*

Gemäß §2 (1) WEG ist Wohnungseigentum „das dem Miteigentümer einer Liegenschaft oder einer Eigentümerpartnerschaft eingeräumte dingliche Recht, ein Wohnungseigentumsobjekt ausschließlich zu nutzen und allein darüber zu verfügen.“ Wohnungseigentum kann an Wohnungen, sonstigen selbständigen Räumlichkeiten und Abstellplätzen für Kraftfahrzeuge begründet werden.

#### 2.2.6 Übertragungsarten

Im gegenständlichen Kapitel werden die verschiedenen Übertragungsarten dargelegt. Diese sind im Eigentumsblatt (B-Blatt) des Grundbuchs ersichtlich. Dabei werden nicht alle in der Theorie vorhandenen Übertragungsarten beschrieben, sondern nur jene, die in der dieser Arbeit zugrundeliegenden Datenbank vorkommen.

#### *Einantwortung*

Die Einantwortung bezeichnet den gerichtlichen Beschluss, durch den die Erben eines Verstorbenen als rechtmäßige Eigentümer der vererbten Güter, einschließlich Immobilien, anerkannt werden (vgl. Bundesministerium für Finanzen 2023). Dieser Beschluss erfolgt aufgrund eines Antrags auf Einantwortung, der beim zuständigen Gericht gestellt wird. Der Einantwortungsbeschluss wird beim Grundbuchamt eingetragen, um die Eigentumsverhältnisse offiziell zu klären und zu dokumentieren. Der Grundbucheintrag Einantwortung bedeutet, dass eine Liegenschaft im Zuge einer Erbschaft in das Eigentum des derzeitigen Immobilieneigentümers gelangt ist.

#### *Schenkungsvertrag*

Ein Schenkungsvertrag ist ein Vertrag, der die Bedingungen und Modalitäten einer Schenkung festlegt. Eine Schenkung ist die Übertragung von Vermögenswerten von einer Person, dem Geschenkgeber, auf eine andere, dem Geschenknehmer, ohne Gegenleistung (vgl. Bundesministerium für Finanzen 2023). Der Schenkungsvertrag dient dazu, die Absprachen zwischen den Parteien klar und rechtlich verbindlich zu dokumentieren. Der Geschenknehmer erwirbt so noch zu Lebzeiten des Geschenkgebers die Eigentumsrechte an den Vermögenswerten.

#### *Übergabevertrag*

Mit dem Übergabevertrag wird die Übergabe von Vermögen geregelt. Der Unterschied zu einem Schenkungsvertrag ist, dass der Vertrag eine Gegenleistung

des Empfängers vorsieht. So werden beispielweise Immobilien zu Lebzeiten übertragen, wobei vertraglich Gegenleistungen wie Pflegeleistungen oder ein Wohnrecht vereinbart werden.

### *Kaufvertrag*

In einem Kaufvertrag werden die Bedingungen und Vereinbarungen zwischen Käufer und Verkäufer für den Kauf bzw. den Verkauf von Vermögenswerten festgehalten.

Der Käufer erwirbt die Eigentumsrechte an einer Immobilie und schuldet dem Verkäufer den Kaufpreis.

### *Leibrentenvertrag*

Wird eine Liegenschaft gegen Leibrente verkauft, verpflichtet sich der Käufer zur Zahlung von periodisch wiederkehrenden Renten an den Leibrentennehmer. Die Dauer der Rentenzahlungen ist in der Regel mit dem Ableben des Leibrentennehmers begrenzt, wobei sie auch von der Lebensdauer eines Dritten abhängig gemacht werden kann.

Die Höhe der Leibrente hängt vorrangig von dem Verkehrswert der Immobilie zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, dem Alter des Leibrentennehmers und der damit einhergehenden, zu erwartenden verbleibenden Lebensdauer ab. Die Leibrente besitzt Glücksspiel-Charakter. Lebt der Leibrentennehmer länger als in der Kalkulation der Lebenserwartung des Leibrentengebers berechnet, profitiert der Leibrentennehmer davon. Verstirbt der Leibrentennehmer früher, profitiert der Leibrentengeber in der Regel davon.

### *Tauschvertrag*

Die Definition des Tauschvertrages nach §1045 ABGB lautet: „Der Tausch ist ein Vertrag, wodurch eine Sache gegen eine andere Sache überlassen wird. Die wirkliche Übergabe ist nicht zur Errichtung, sondern nur zur Erfüllung des Tauschvertrages, und zur Erwerbung des Eigentumes notwendig.“

### *Gerichtlicher Vergleich*

„Ein prätorischer Vergleich ist ein gerichtlicher Vergleich, der noch vor dem Einbringen einer Klage beim Bezirksgericht geschlossen werden kann und dort protokolliert wird. Damit sollen Rechtsstreitigkeiten verhindert werden.“ (Bundesministerium für Finanzen 2023).

In der gegenständlichen Datenbank ist eine Transaktion vorhanden, bei der eine Verkäuferin, die bereits einen  $\frac{1}{2}$ -Anteil der gegenständlichen Liegenschaft besitzt, im Zuge einer Escheidung und einem damit verbundenen Vergleich den verbleibenden Anteil erhalten hat. Im Anschluss wurde das gesamte Zinshaus veräußert.

### 2.2.7 Berechnungsarten

Im Zuge der Datenauswertung wurden Berechnungen durchgeführt. Nachstehend werden die Berechnungsarten für das Alter der Verkäufer und die Haltedauer beschrieben.

#### *Alter der Verkäufer*

Das Geburtsdatum des jeweiligen Verkäufers wird von dem Kaufvertragsdatum subtrahiert. Das Ergebnis in Form der Tagesanzahl wird in Jahre umgerechnet. Schaltjahre berücksichtigt. Das Alter des Verkäufers bezieht sich auf den Veräußerungszeitpunkt.

#### *Haltedauer Verkäufer*

Die Haltedauer umfasst die Differenz zwischen dem Datum der Veräußerung und dem Erwerb einer Immobilie. Als Erwerbsdatum wird in der Datenbank jenes Datum berücksichtigt, zu dem ein Verkäufer Besitz über den veräußerten Anteil erlangt hat. Wurde beispielsweise im Jahr 2012 ein  $\frac{1}{2}$ -Anteil an Herrn Mustermann vererbt und im Jahr 2018 erbte er den verbleibenden  $\frac{1}{2}$ -Anteil, so wird das Jahr 2018 als Zeitpunkt, zu dem er zu dem Zinshaus gekommen ist, angegeben. Das Datum, zu dem er zum Haus gekommen ist, wird vom Kaufvertragsdatum subtrahiert und das Ergebnis in Tagen anschließend in Jahre umgerechnet.

Wurde das Objekt direkt aus einer Verlassenschaft verkauft, wird die Haltedauer mit dem Wert 0 angesetzt, da der oder die Verkäufer nicht in das Grundbuch eingetragen wurden. Die Verkäufe, die direkt aus einer Verlassenschaft durchgeführt wurden, werden zusätzlich gesondert analysiert.

## 3. Ergebnisse

Das gegenständliche Kapitel beinhaltet zwei Themengebiete. Zum einen wird dem Leser ein Überblick über die Transaktionen gewährt. Zum anderen wird die Sozialstruktur der privaten Zinshausverkäufer im Hinblick auf sämtliche dem öffentlichen Grundbuch zu entnehmenden Informationen analysiert.

### 3.1 Überblick Transaktionen

Zusätzlich zu den soziodemographischen Daten der Zinshausverkäufer wurden Informationen zu den Kaufpreisen, der Zinshausart und der Käuferart erhoben. Dieses Kapitel liefert einen Überblick über die Transaktionsanzahl nach Bezirken, die Kaufpreisentwicklung über die vergangenen 17 Jahre, das Verhältnis der Zinshausarten und welche Käuferart über den zuvor genannten Zeitraum am aktivsten war.

#### 3.1.1 Anzahl der Transaktionen

Die Datenbank umfasst insgesamt 859 Transaktionen. Die Datenauswertung zeigt, dass in den flächenmäßig größeren Bezirken Leopoldstadt und Landstraße mit gut 36% der Großteil der betrachteten Zinshäuser verkauft wurde. Der Bezirk Margareten ist zwar flächenmäßig weniger als ein Drittel so groß wie der Bezirk Landstraße, kann jedoch aufgrund der höheren Dichte an Gründerzeitzinshäusern ebenfalls knapp ein Fünftel der Transaktionen verbuchen. Die Bezirke Mariahilf, Neubau und Alsergrund weisen allesamt einen verhältnismäßig großen Zinshausbestand auf und sind mit einem Anteil von 8,1%, 10,1% und 10,8% vertreten. Die bürgerlichen Bezirke Wieden und Josefstadt liegen jeweils bei Anteilen von unter 8%. Die Innere Stadt verfügt zwar über eine hohe Dichte an Gründerzeithäusern, Zinshausverkäufe von Privatpersonen sind in dieser Lage jedoch äußerst selten.

Erwartungsgemäß werden in den Bezirken mit der höchsten Anzahl an Gründerzeitzinshäusern verhältnismäßig die meisten Transaktionen durchgeführt.

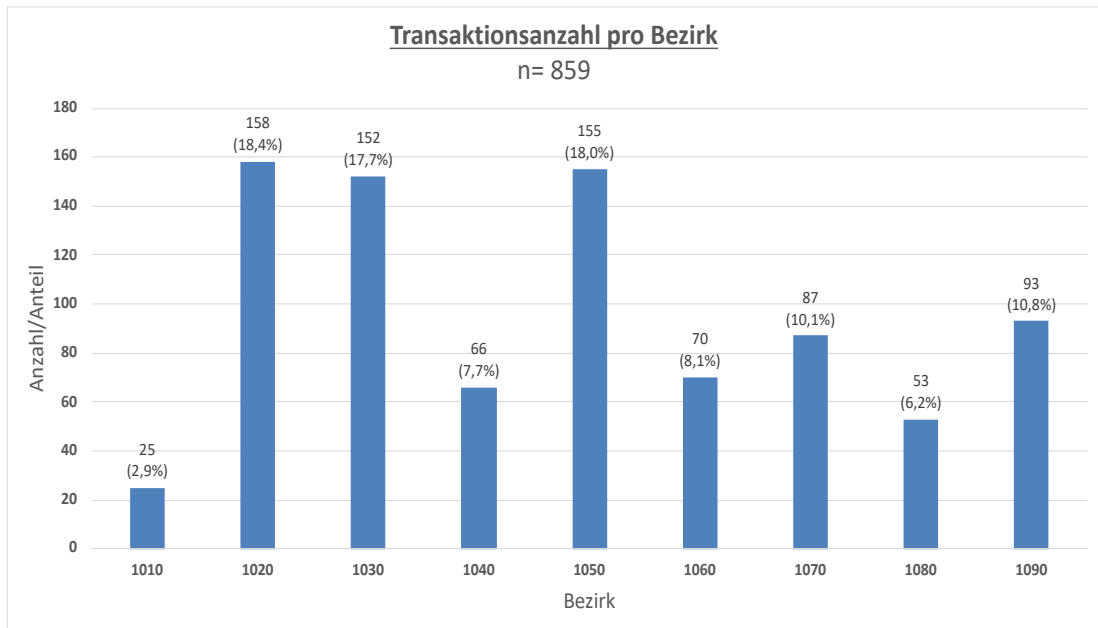


Diagramm 1: Transaktionsanzahl pro Bezirk, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

### 3.1.2 Kaufpreisentwicklung

Bei 63,9% der forschungsgegenständlichen Transaktionen sind die genauen Nutzflächen der Zinshäuser bekannt. Der Begriff Nutzfläche beschreibt die gesamte vermietbare Fläche eines Zinshauses. Dazu gehören neben Wohn- & Geschäftsflächen beispielsweise auch Lagerflächen im Souterrain. Rohdachboden- und Garagenabstellflächen zählen jedoch nicht zur Nutzfläche.

Eine Darstellung der Zinshauspreise auf Bezirksebene wird als nicht aufschlussreich erachtet. Im 1. Bezirk wären die Daten in einem Diagramm nicht konsistent, da nicht jedes Jahr ein Zinshaus aus privater Hand veräußert wurde. Deshalb werden die Quadratmeterpreise für die gesamten Bezirke innerhalb des Gürtels im Durchschnitt dargestellt.

Zwischen 2006 und 2010 stagnierten die Quadratmeterpreise bei rund 1.300€. Innerhalb der darauffolgenden sechs Jahre sind sie um über 70% auf 2.280€ gestiegen. In diesem Zeitraum lag der Leitzinssatz der Europäischen Zentralbank zwischen maximal 1,5% und mindestens 0,05% (vgl. Statistisches Bundesamt zitiert nach de.statista.com 2024). Seit dem 16.03.2016 lag der Leitzinssatz bei 0% (ebd.). Der einfache Zugang zu Finanzierungen befeuerte den Wiener Zinshausmarkt und führte zu einem Höchstwert von über 5.300€ im Jahr 2022. Das entspricht einer Preissteigerung von knapp 20% per annum zwischen den Jahren 2016 und 2022. In diesem Zeitraum zählten überdurchschnittlich viele Zinshausändler zu den

Marktteilnehmern am Wiener Zinshausmarkt. Dabei stand in vielen Fällen nicht die Schaffung eines Mehrwerts durch Aus- und Umbauten, sondern viel mehr der rasche Weiterverkauf zu einem höheren Preis im Vordergrund.

Diese Entwicklung wurde durch die vergangenen zehn Zinsanhebungen der Europäischen Zentralbank stark eingebremst. Das gegenwärtige Zins- und Konjunkturmilieu verringert die Planbarkeit und führt dadurch zu mehr Unsicherheit bei den Käufern und Verkäufern. Des Weiteren mussten sich die Angebotspreise an die, mit den Zinserhöhungen gestiegenen Renditeerwartungen der Käufer anpassen. Seit dem Höchststand haben die Quadratmeterpreise um rund 22,60% nachgegeben.

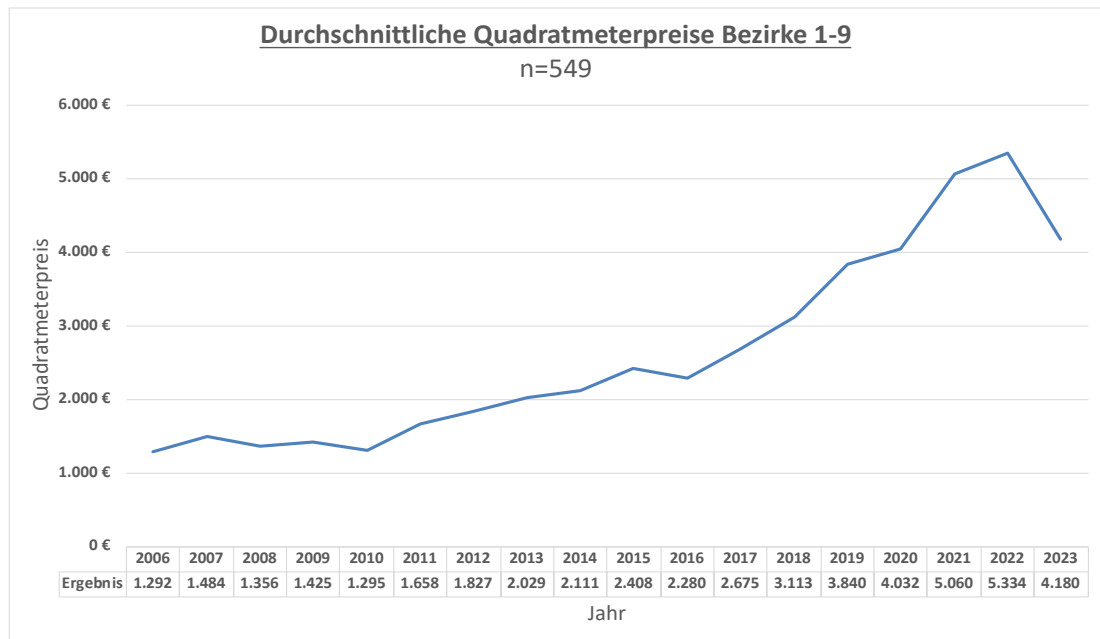


Diagramm 2: Entwicklung der Quadratmeterpreise von 2006 bis 2023, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

### 3.1.3 Zinshausart

Das Zinshaus kann hinsichtlich der Lage im Straßenverbund als Eck- oder Mittelzinshaus ausgeführt sein. Dreifrontenliegenschaften wurden ebenfalls der Gruppe *Eckzinshaus* zugeordnet. Liegenschaften, die sich zwischen zwei Straßen mit jeweils einem Straßentrakt erstrecken, werden der Gruppe *Mittelzinshaus* zugeordnet.

Die Auswertung ergibt, dass fast jedes dritte Zinshaus, das veräußert wurde, eine Eckliegenschaft ist. Da es bisweilen keine Statistik bezüglich des Verhältnisses von Eck- zu Mittelzinshäusern in Wien gibt, kann die Auswertung nicht hinsichtlich dessen

interpretiert werden, ob Eckliegenschaften verhältnismäßig öfter oder seltener veräußert werden.

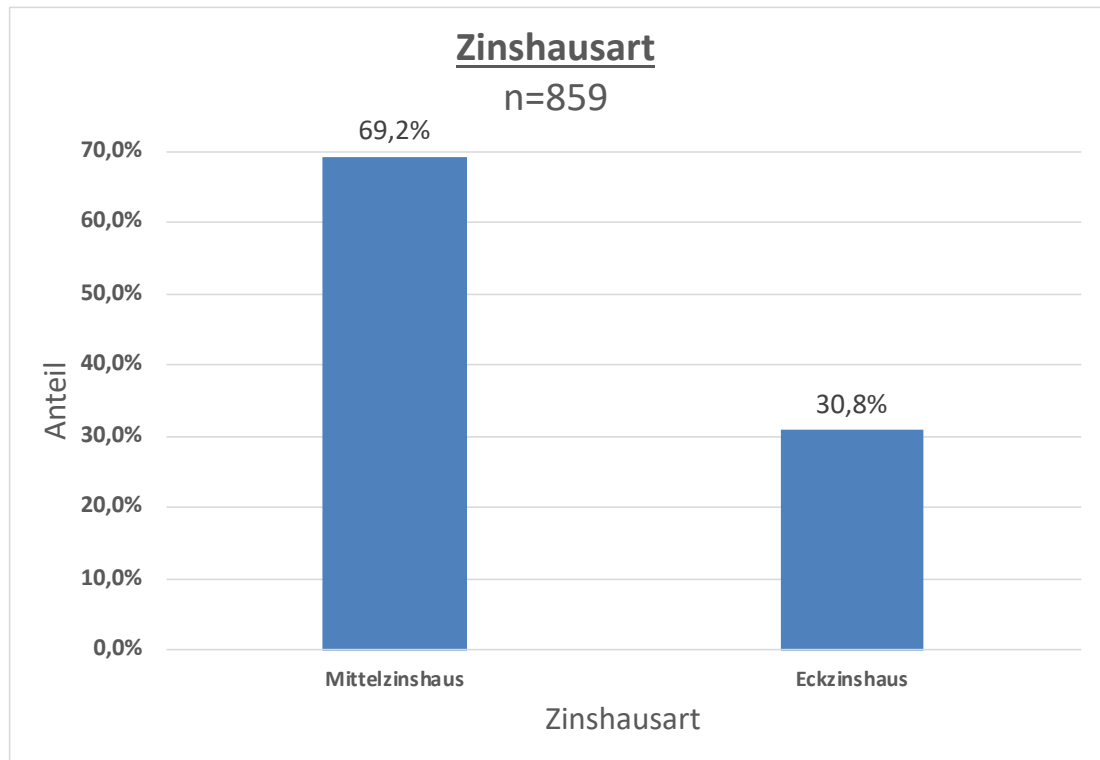


Diagramm 3: Verhältnis von verkauften Mittel- und Eckzinshäusern, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

### 3.1.4 Käufer

Ogleich in dieser Arbeit der Fokus auf den privaten Zinshausverkäufern liegt, wurde die Art der Käufer zusätzlich erfasst. Das *Diagramm 5* zeigt, dass sich der Zinshausmarkt zunehmend professionalisiert. Während der Weltfinanzkrise 2007-2008 waren Privatpersonen als Zinshauskäufer noch mit rund 30% am Markt vertreten. Im Jahr 2009 stieg dieser Anteil sogar auf 40% an. Seither verringert sich der Marktanteil stetig. In Hochzinsphasen sind vermögende Privatpersonen grundsätzlich aktive Marktteilnehmer. Diese Käufergruppe profitiert in solchen Phasen davon, dass Investoren und Immobilienentwickler im Ankaufsprozess nicht mehr so schnell agieren. Der Zeitraum, in dem ein Zinshaus am Markt angeboten wird, ist in Hochzinsphasen vor allem aufgrund der schwierigeren Finanzierungsbedingungen, länger. Zusätzlich sind Fehlinvestitionen für viele Investoren nicht mehr so leicht zu verkraften und die Immobilie wird im Ankaufsprozess sehr detailliert geprüft. Somit haben Privatpersonen, die meist über keine eigenen, professionellen Mitarbeiter verfügen, ein ausreichend großes Zeitfenster, in dem sie die Immobilie im Detail für den Ankauf prüfen können.

Es ist jedoch davon auszugehen, dass Privatpersonen mittlerweile Immobilien vermehrt mit eigens gegründeten Gesellschaften kaufen. Neben wirtschaftlichen Vorteilen während der Haltedauer, gewinnt der Immobilienverkauf in Form von Share-Deals immer mehr an Bedeutung (vgl. OTTO Immobilien: 2021). Bei diesen Geschäften wird nicht direkt die Immobilie an den Käufer verkauft, sondern eine Gesellschaft, die die Immobilie besitzt. Die Transaktionsnebenkosten, wie Grunderwerbsteuer und Eintragungsgebühr, sind dabei deutlich geringer, als bei einer herkömmlichen Immobilientransaktionen.

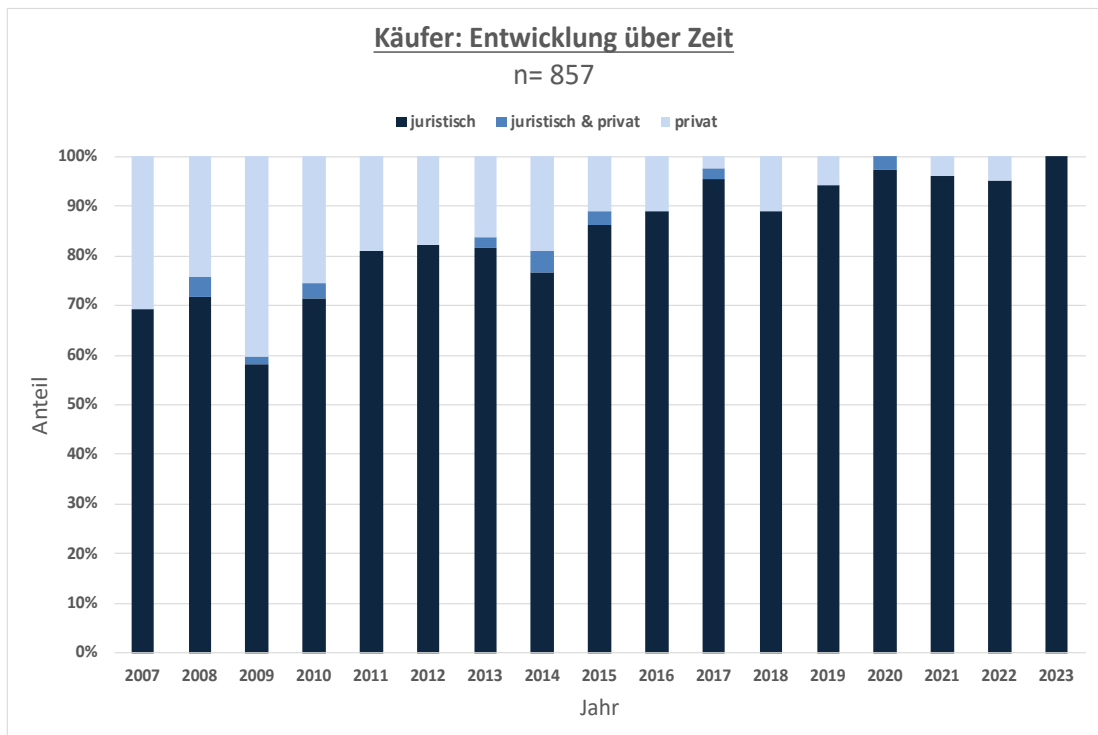


Diagramm 4: Verhältnis Private- zu Juristische Käufer über Zeit, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

## 3.2 Daten zur Sozialstruktur der Zinshausverkäufer

Das Hauptziel dieser Arbeit ist die Beschreibung demographischer und sozialer Aspekte der Zinshausverkäufer. Hier kann allerdings ausschließlich der Zeitraum von 2006 bis 2023 beleuchtet werden. Mangels historischer Vergleichsdaten können Veränderungsprozesse über einen längeren Zeitraum nur vermutet werden.

### 3.2.1 Demographische Struktur

Die häufigsten Formen, mittels derer Grundbesitz erworben wird, sind die *Erbschaft* und der *Kauf*. Beide Erwerbsformen enthalten eine deutliche Alterskomponente.



Der *Kauf* eines Zinshauses erfolgt in der Regel nicht in jüngeren Jahren, da zu diesem Zeitpunkt der Verdienst geringer ist und der Fokus oftmals auf der Wohnungsbeschaffung und der Familien- bzw. Haushaltsgründung liegt. Die Möglichkeiten um ein Zinshaus anzuschaffen sind meistens erst im mittleren Lebensalter gegeben.

Bei einer Erbschaft verbleibt das Zinshaus naturgemäß bis zum Tode des Erblassers in seinen Händen. Bei einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 78,8 Jahren bei Männern und 83,8 Jahren bei Frauen (vgl. Statistisches Bundesamt zitiert nach de.statista.com 2024) und einem durchschnittlichen Generationenabstand von rund 30 Jahren, ergibt sich, dass die Erben zum Zeitpunkt des Erbantritts das 40. Lebensjahr bereits deutlich überschritten haben. Von diesen Annahmen ausgehend lässt sich erahnen, dass die privaten Zinshausbesitzer eine doch deutliche Überalterung aufweisen. Selbstverständlich bedeutet diese Aussage nicht, dass es nicht auch früher zu Erbschaftübernahmen kommen kann. Die Auswertung der Transaktionsdaten zeigt, dass es durchaus auch minderjährige Verkäufer von Zinshäusern geben kann. Jedoch kam dieser Fall lediglich sechs Mal in den untersuchten Transaktionsdaten vor. Vor diesem Hintergrund überrascht die in *Diagramm 5* gegebene Darstellung des Alters der Verkäufer zum Zeitpunkt der Zinshausveräußerung nicht. Das durchschnittliche Alter zum Zeitpunkt der Kaufvertragsunterzeichnung liegt bei 58,10 Jahren. Lediglich rund ein Viertel der Verkäufer war zum Zeitpunkt der Veräußerung unter 50 Jahre alt. Über 53% der Verkäufer konzentrieren sich in der Altersgruppe 50 bis 70. Ein Fünftel der Verkäufer hat bereits ihr 70. Lebensjahr erreicht. Daraus lässt sich die Annahme treffen, dass in jüngeren Jahren meist der Immobilienbesitz noch nicht vorhanden ist und die Bereitschaft für Veränderungen im fortgeschrittenen Alter immer geringer wird. In diesem Lebensabschnitt dürfte auch die Vermögensbewahrung und die Vermögensweitergabe an die nächste Generation im Vordergrund stehen.

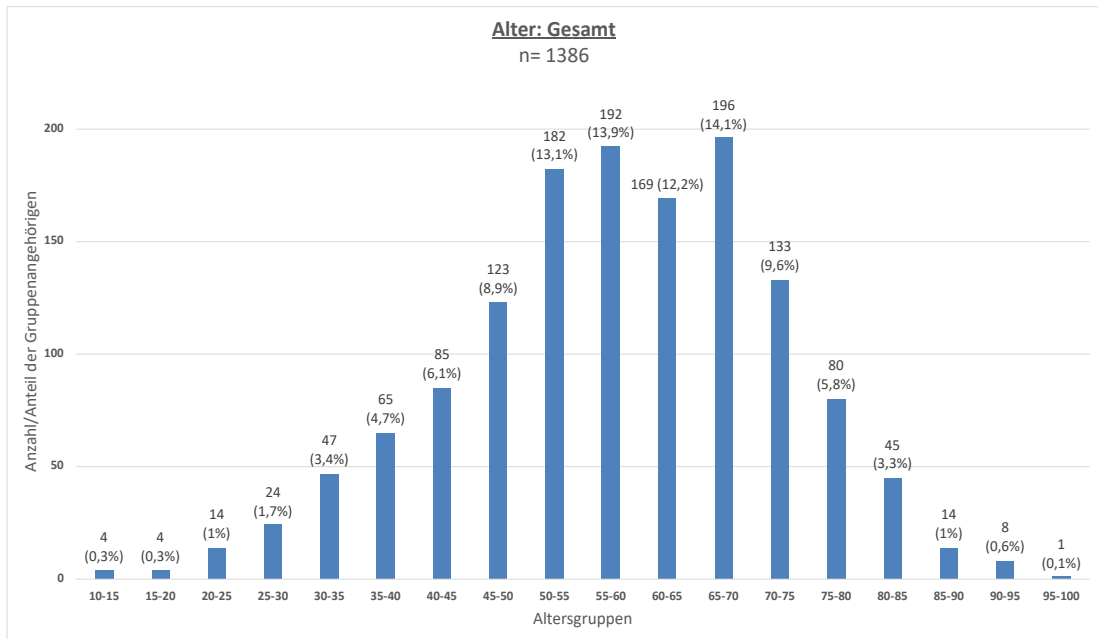


Diagramm 5: Verteilung der Zinshausverkäufer nach Alter, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Das durchschnittliche Alter zum Zeitpunkt des Verkaufes korreliert mit der Anzahl der Verkäufer. Je höher die Anzahl der Verkäufer eines Objektes ist, desto jünger sind sie auch im Durchschnitt. Während *Einzelverkäufer* zum Zeitpunkt des Verkaufs durchschnittlich 61,36 Jahre alt sind, liegt das Durchschnittsalter bei der Gruppe 2 *Verkäufer* bei 57,05 Jahren, bei der Gruppe 3 *Verkäufer* bei 55,25 Jahren und bei der Gruppe  $\geq 4$  *Verkäufer* bei 54,25 Jahren. Diese Entwicklung wird im *Diagramm 6* dargestellt.

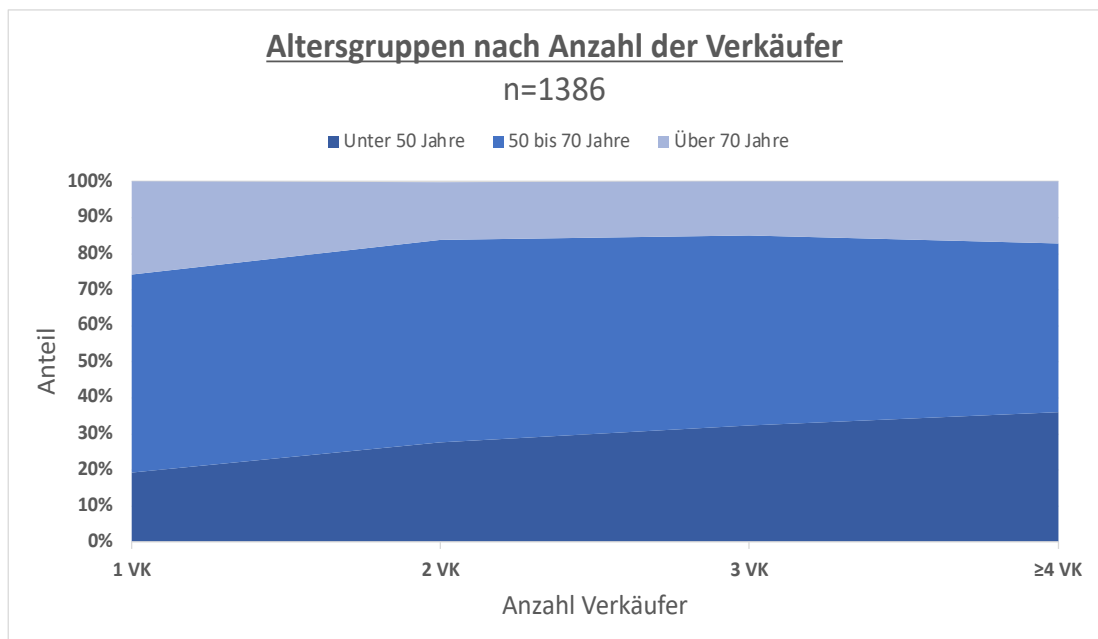


Diagramm 6: Verhältnis der Altersgruppen nach der Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Die Auswertung der Geschlechtsgliederung zeigt, dass die Männer bei den erfassten Zinshausverkäufern mit rund 54,7% überwiegen. Wird der Frauenüberschuss von der erwachsenen Wiener Bevölkerung noch berücksichtigt (vgl. Statistik Austria zitiert nach statistik.at 2021), so kann von einem deutlichen Überwiegen der Männer unter den Zinshausverkäufern gesprochen werden.

Auffällig ist, dass Frauen bei einer Veräußerung um durchschnittlich 2,95 Jahre älter sind, als Männer. Das mag zum einen an der höheren Lebenserwartung liegen, hat jedoch auch damit zu tun, dass sie zum Teil erst nach dem Tod des Ehegatten und somit erst in einem höheren Lebensalter, zu Hausbesitzern werden. Wie in Kapitel 4.4 angeführt, gelangen Frauen deutlich häufiger durch Erbschaft zu einem Hausbesitz als Männer. Vor allem in den Gruppen der *Einzelverkäufer* und *2 Verkäufer* ist der Männeranteil bei deutlich über 50%. Dies hängt unter anderem damit zusammen, dass in diesen Gruppen die Erwerbsform *Kauf* dominiert, welche in den vorliegenden Transaktionsdaten zu 70% von Männern getätigt wurde.

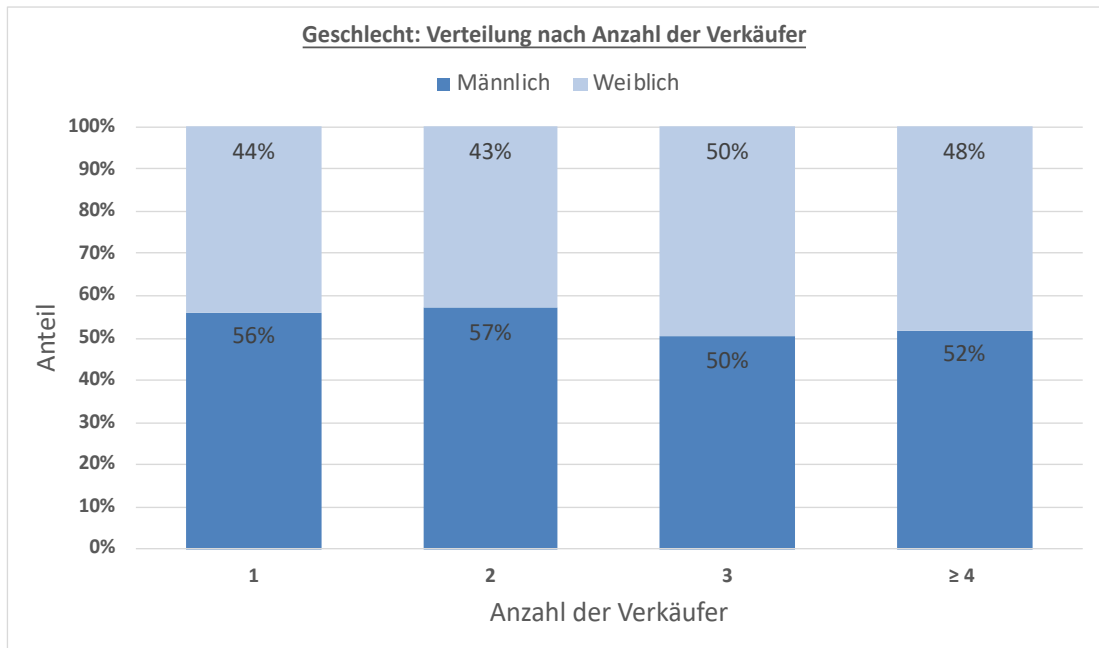


Diagramm 7: Verhältnis Geschlecht nach der Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Der Analyse des Geschlechtsverhältnisses über Zeit *Diagramm 8* ist zu entnehmen, dass sich über die Jahre jeweils unterschiedliche Verhältnisse zeigen und meist der Anteil der Männer über der Hälfte liegt. Ein Trend lässt sich aus dieser Abwertung nicht ableiten.

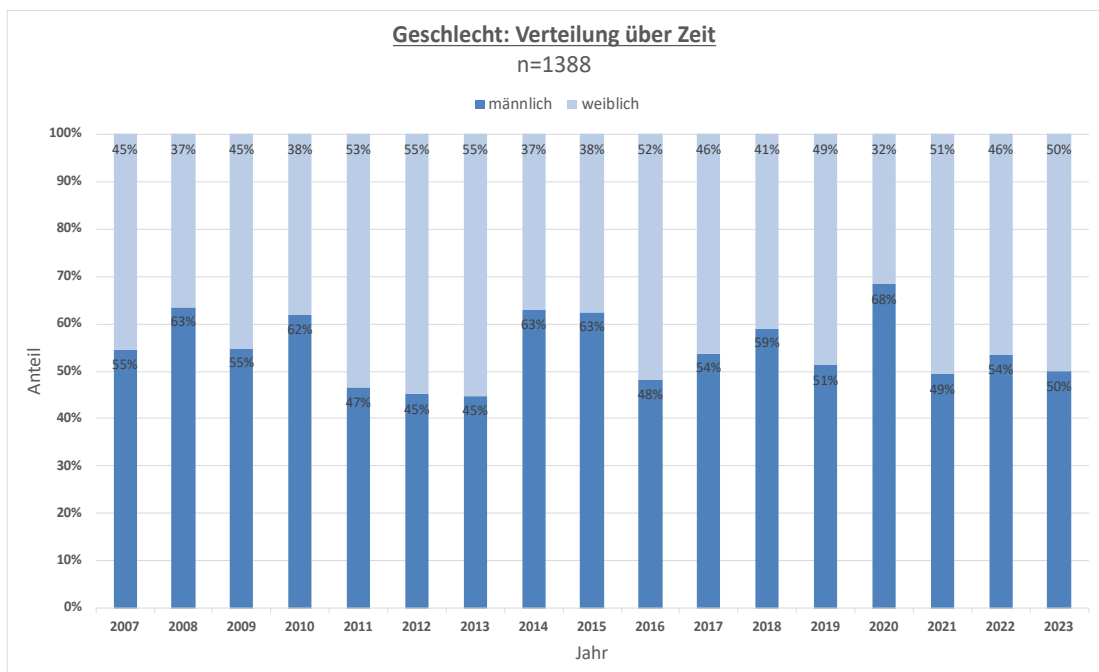


Diagramm 8: Verhältnis Geschlecht über Zeit, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

### 3.2.2 Ausbildungsniveau der Verkäufer

Neben dem Alter und dem Geschlecht wurde in der Auswertung auch das Ausbildungsniveau der Verkäufer berücksichtigt. Dieser Ansatz soll zunächst eine weitere Differenzierung liefern. Der Akademikeranteil der Wiener Bevölkerung ( $\geq 20$ -Jährige) lag im Jahr 2021 bei rund 24,9% (vgl. Statistik Austria zitiert nach statistik.at 2021). Im Vergleich dazu hat jeder dritte Zinshausverkäufer aus der Datenbank einen Hochschul- und/oder Universitätsabschluss. Bei der Häufigkeit der Titel schlagen unter den Akademikern die Titel *Dr.* und *Mag.* zusammen mit knapp 80% zu Buche. Laut der im Jahr 1984 publizierte Studie *Wiener Altmiekhäuser und ihre Besitzer* betrug der Akademikeranteil damals unter den befragten Zinshausbesitzern rund 27,5% (Kaufmann & Hartmann 1984: 78). Bei dieser Studie wurden private Zinshausbesitzer interviewt. Somit ist ein Vergleich mit der Datenbank dieser Arbeit durchaus aussagekräftig, da es sich bei privaten Zinshausverkäufern um einen ehemaligen Bestandteil der privaten Zinshauseigentümern handelt. Der Akademikeranteil hat sich mit dem allgemeinen Trend auch bei den privaten Zinshauseigentümern erhöht.

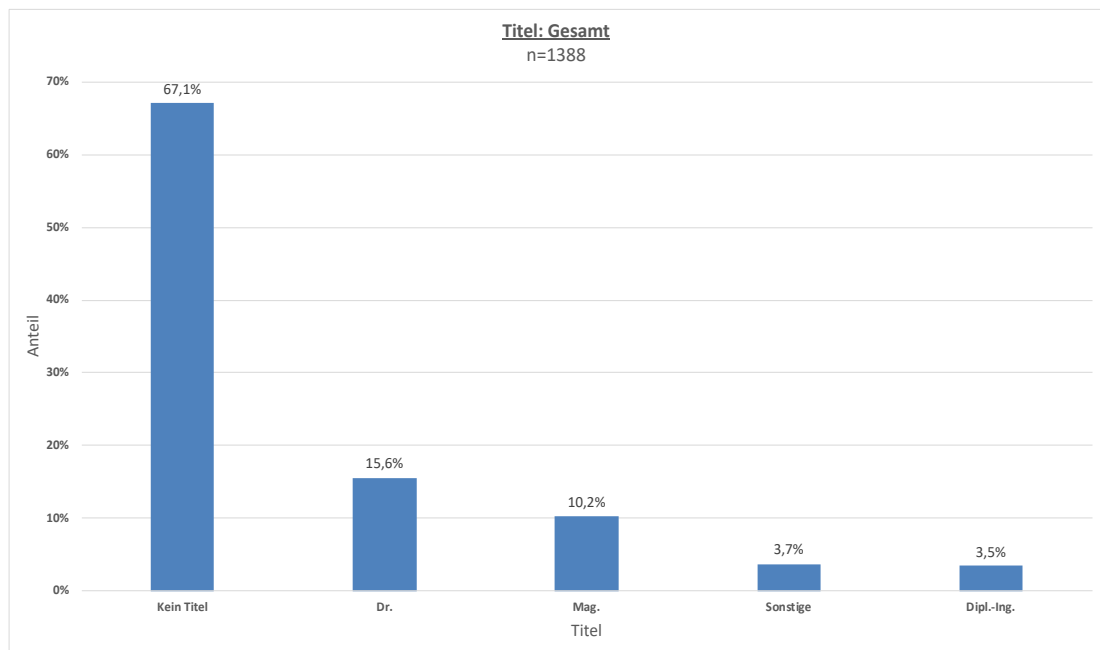


Diagramm 9: Ausbildungsgrad der Zinshausverkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Wie auch bei dem Alter der Verkäufer, korreliert hier der Akademikeranteil mit der Verkäuferanzahl. Einzelverkäufer sind zu 36,3% der Fälle Akademiker. Bei der Gruppe 2 Verkäufer sinkt der Anteil auf 34,2%, bei der Gruppe 3 Verkäufer auf 33,8% und fällt bei der Gruppe  $\geq 4$  Verkäufer steil auf 23,1% ab. Aufgrund der geringeren

Transaktionsanzahl bei der Gruppe  $\geq 4$  Verkäufer lässt sich dieses Ergebnis relativ schwierig interpretieren. Es ist davon auszugehen, dass sich der Akademikeranteil weiterhin verringert.

Die Haltedauer, die im Kapitel *Beziehungen zum Zinshausbesitz* näher beschrieben wird, ist bei Akademikern lediglich um ein halbes Jahr länger als bei Verkäufern mit fehlendem Hochschul- und/oder Universitätsabschluss.

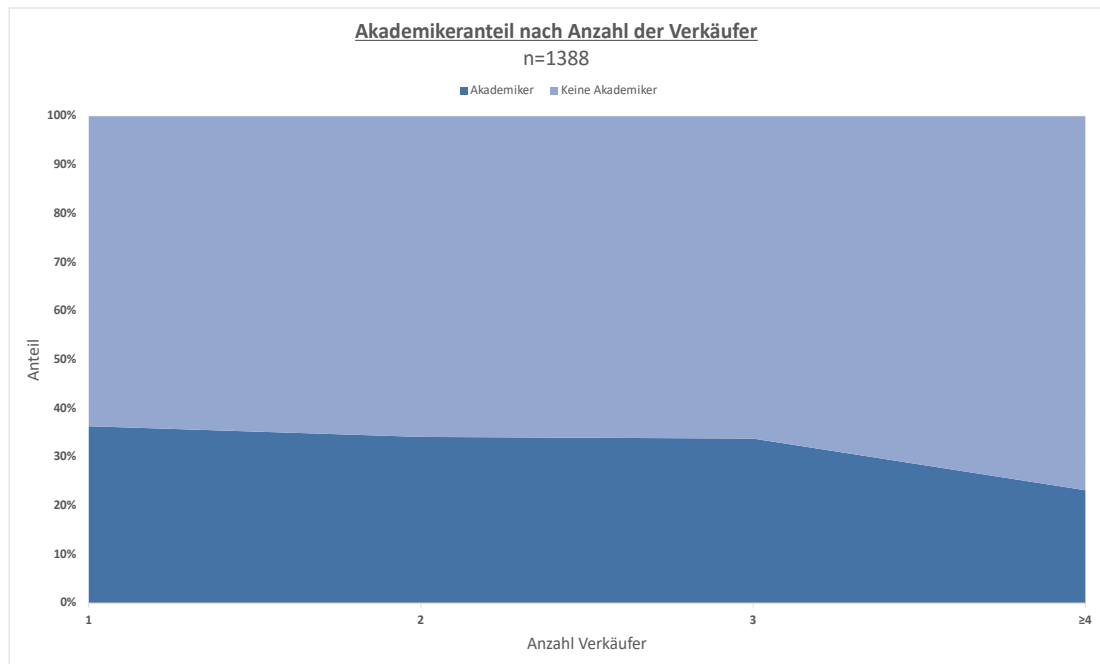


Diagramm 10: Akademikeranteil nach Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

### 3.2.3 Wohnort

Die im Kaufvertrag angegebene Wohnadresse des Verkäufers bzw. der Verkäufer wird in dieser Arbeit als *Wohnort* bezeichnet. Straßennamen finden keine Berücksichtigung, es wurde nur die Postleitzahl erfasst. Für diese Auswertung wurde die Datenbank um drei Transaktionen bereinigt. Es handelt sich um Zinshausverkäufe mit jeweils 21 Verkäufern, die als Wohnort fast ausschließlich die Tschechische Republik aufweisen. Diese Daten verzerren die die Auswertung vor allem in Bezug auf den Anteil der im Ausland ansässigen Zinshausverkäufer.

Am Wiener Zinshausmarkt beträgt der Anteil der privaten Verkäufer mit Wohnsitz in Österreich knapp 90%. Die Wiener Zinshausverkäufer stellen mit 63% den mit Abstand größten Anteil dar. Auf der zweiten Stelle landen Niederösterreicher mit 16%. Alle weiteren Bundesländer kommen gemeinsam auf einen Anteil von 10%. Auch der Anteil der im Ausland ansässigen Verkäufer liegt bei einem Zehntel.

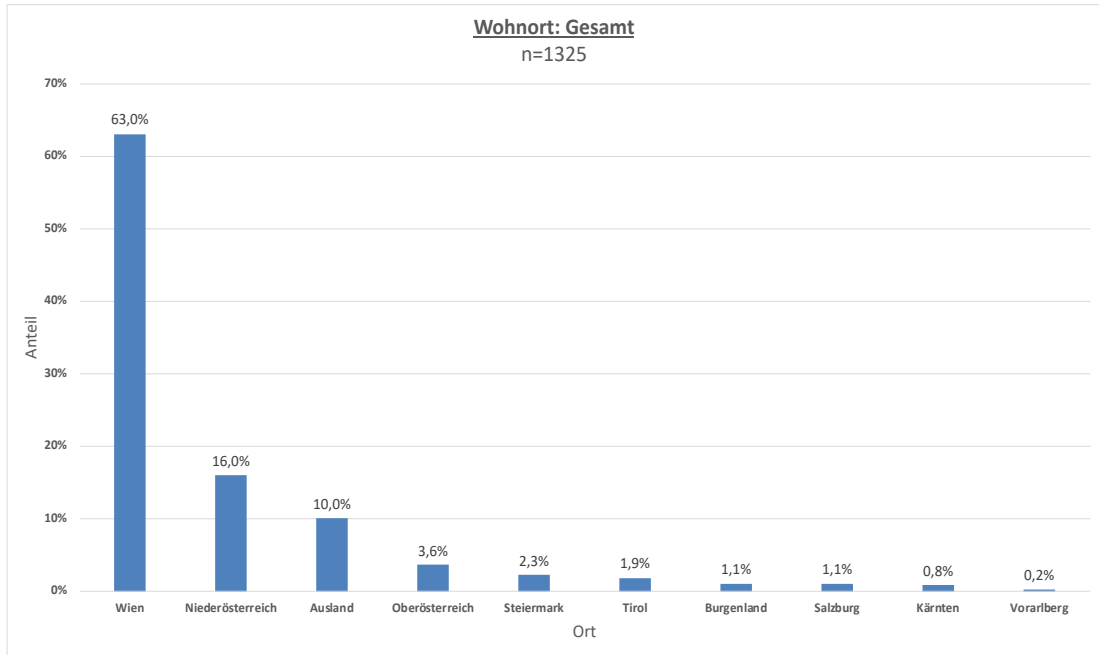


Diagramm 11: Wohnsitz der Zinshausverkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Werden die Wohnorte in Wien selbst genauer analysiert, zeigt sich, dass ein Großteil der Zinshausverkäufer in vermögendere Wohngegenden wohnhaft ist. Dazu zählen neben den inneren Bezirken 1.-9. auch der 13., 18. und 19. Bezirk. Obgleich Wien den internationalen Ruf einer sozial-durchmischten Stadt genießt, setzt sich der Trend der rückläufigen Durchmischung fort. Die Stadtgebiete mit Einwohnern, die über eine überdurchschnittliche Kaufkraft verfügen, decken sich Großteils mit den Wohnorten der Zinshausverkäufer (vgl. Mory 2021).

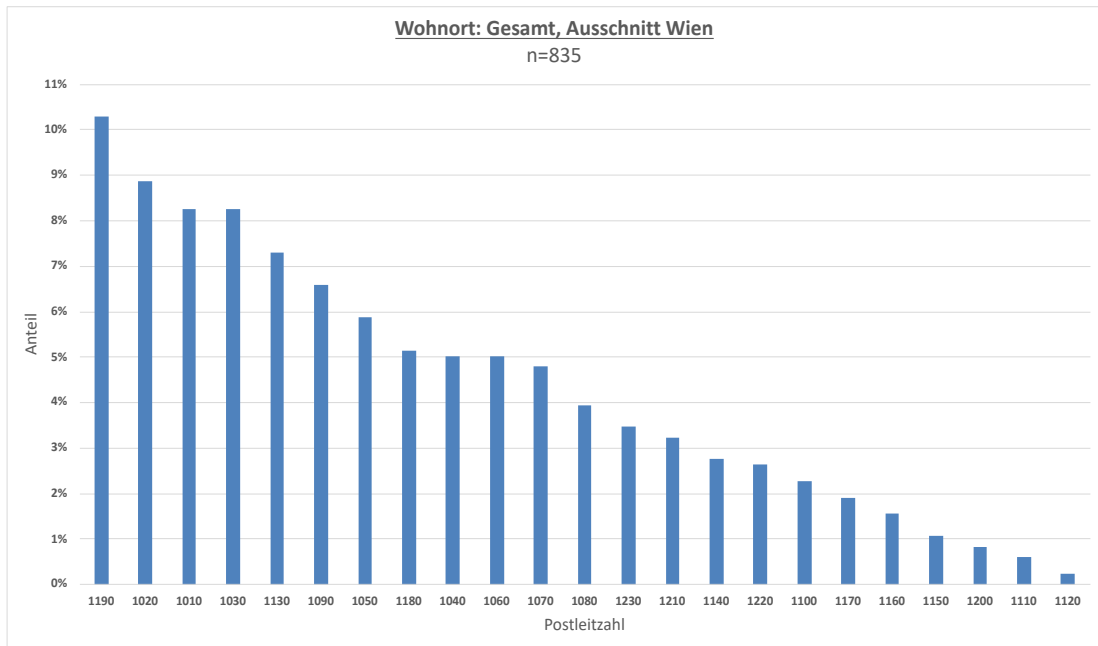


Diagramm 12: Wohnsitz der Zinshausverkäufer, Ausschnitt Wien, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Die *Diagramme 11 und 12* verdeutlichen wie national die Verkäuferstrukturen am Zinshausmarkt sind. Und selbst innerhalb von Österreich konzentrieren sich in Wien und Niederösterreich rund 79% der Verkäufer.

Der Anteil der ausländischen Verkäufer ergibt sich bis auf wenige Ausnahmen fast ausschließlich aus Erbschaften und/oder Schenkungen. Rund ein Viertel aller im Ausland ansässigen Zinshausverkäufer stammt aus Deutschland, gut 15% aus den USA und gut 9% aus dem Vereinigten Königreich. Mit einem Anteil von über 5% folgen anschließend Israel, Italien, Frankreich, Ungarn und Kanada.



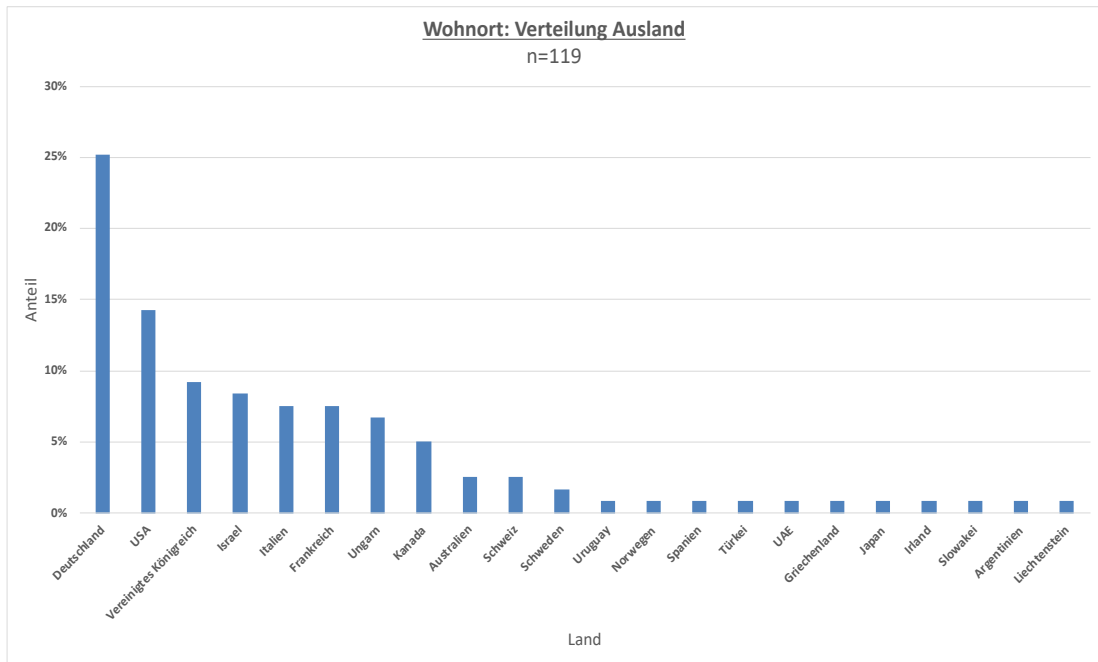


Diagramm 13: Wohnort der Zinshausverkäufer, Ausschnitt Ausland, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Ein weiteres Kriterium, welches im Zuge der Arbeit ausgewertet wurde, ist, ob der Verkäufer zum Zeitpunkt der Veräußerung in dem verkaufsgegenständlichen Zinshaus gewohnt hat. Dies trifft zu, wenn die Adresse des verkauften Zinshauses mit der im Kaufvertrag genannten Wohnadresse übereinstimmt. Erwartungsgemäß ist der Anteil der im Verkaufsobjekt gemeldeten Verkäufer recht gering. Bei den *Einzelverkäufern* haben 17,6% im Verkaufsobjekt gewohnt, bei den Gruppen 2 *Verkäufer* und 3 *Verkäufer* 15,5% und bei der Gruppe  $\geq 4$  *Verkäufer* rund 4,7%.

Grundsätzlich sind viele Investoren gewillt, den Zinshausverkäufern ein lebenslanges Wohnrecht oder einen unbefristeten Mietvertrag zu Konditionen unter dem höchstzulässigen Mietzins anzubieten. Die Investoren bzw. Zinshauskäufer bevorzugen jedoch die Bestandsfreiheit oder eine Übergabe innerhalb einer kurzen Frist, da dadurch mehr Nutzfläche verfügbar ist, die entwickelt oder saniert, und im Anschluss neu vermietet oder verkauft werden kann. Des Weiteren hat die Entscheidung des Zinshausverkäufers bezüglich der weiteren Nutzung Auswirkungen auf den erzielbaren Kaufpreis. Während der Wunsch nach einem lebenslangen, unentgeltlichen Wohnrecht negative Auswirkungen auf die Höhe des Kaufpreises mit sich bringt, erhöht die mögliche, kurzfristige Bestandsfreiheit der Eigentümerwohnung den Kaufpreis. Dies wird durch den Umstand verstärkt, dass die Eigentümerwohnungen meist in den oberen Stockwerken, teilweise auch im Dachgeschoss, liegen und oftmals in einem sanierten Zustand sind.

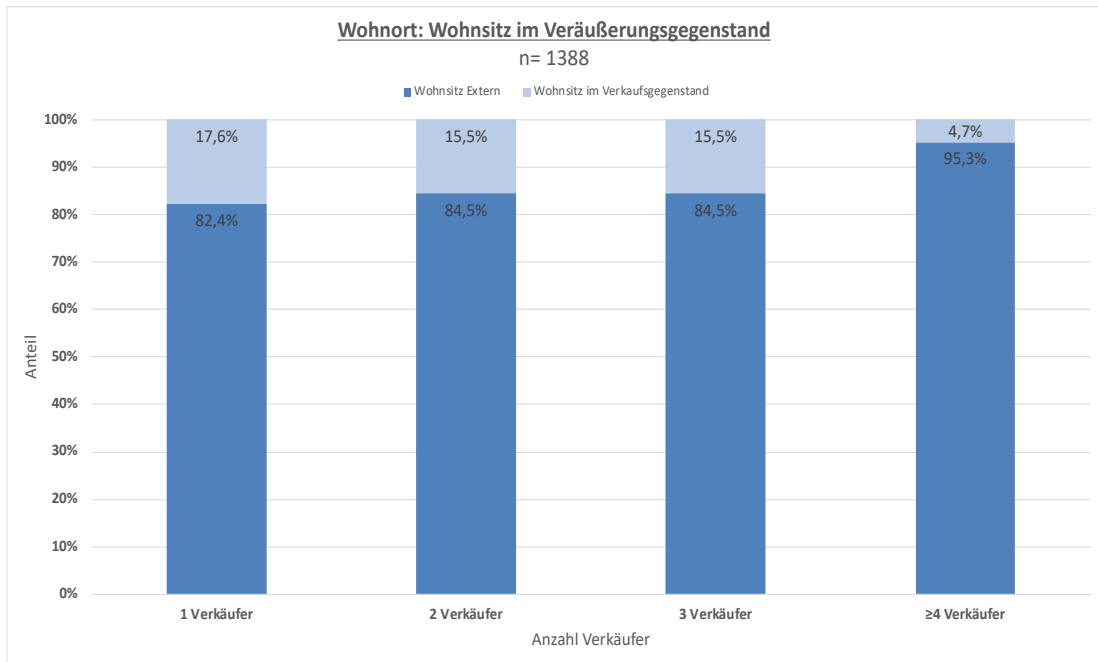


Diagramm 14: Wohnsitz im Veräußerungsgegenstand nach Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

### 3.2.4 Beziehungen zum Zinshausbesitz

Unter dem Aspekt der Beziehung zum Hausbesitz wird eine Reihe von Faktoren in Bezug auf die individuelle Bindung der Zinshausverkäufer zu ihrem ehemaligen Eigentum, analysiert.

#### *Haltedauer*

Die durchschnittliche Haltedauer aller erfassten Zinshaustranskationen beträgt 12,47 Jahre. Die Haltedauer sinkt, je mehr Eigentümer ein Zinshaus veräußert haben. Während die Haltedauer bei *Einzelverkäufern* gut 15 Jahre beträgt, liegt sie bei der Gruppe  $\geq 4$  *Verkäufer* lediglich bei rund 7 Jahren. Der Hauptgrund hierfür ist, dass mehrere Miteigentümer mehr Potential für Meinungsverschiedenheiten bieten. Die Festlegung einer gemeinschaftlichen Vorgehensweise bezüglich der Verwaltung, der Entwicklung und der Bewirtschaftung der Liegenschaft kann zu einer Herausforderung werden. Die Miteigentümergeinschaften entscheiden sich nicht selten dazu, das gemeinsame Eigentum zu veräußern, um individuell neue Investitionen im Alleineigentum zu tätigen.

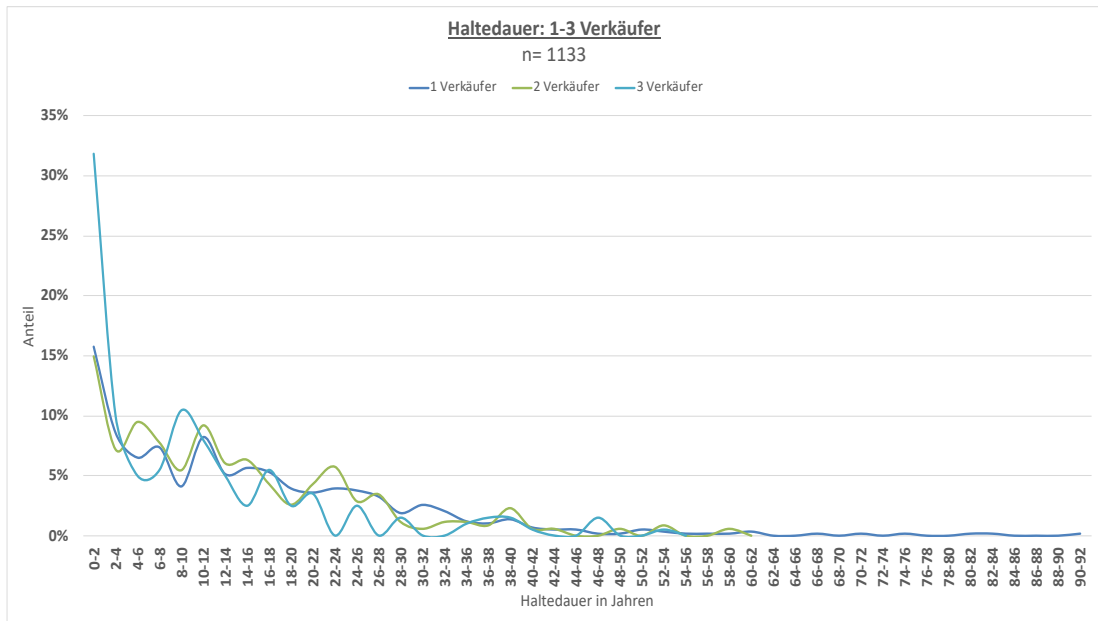


Diagramm 15: Haltedauer nach Verkäuferanzahl 1-3, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Dem *Diagramm 15* ist die Haltedauer je nach Verkäuferanzahl mit einem Intervall von zwei Jahren zu entnehmen. Knapp 42% der Privatpersonen der Gruppe *3 Verkäufer* haben ihre Liegenschaft innerhalb der ersten vier Jahre veräußert. Ein Drittel verkaufte ihr Zinshaus nach einer Haltedauer von vier bis 14 Jahren. Das übrige Viertel trennte sich nach einer Haltedauer von 14 bis maximal 56 Jahren von ihrer Immobilie.

Bei den *Einzelverkäufern* und der Gruppe *2 Verkäufer* verlaufen die Graphen flacher. Innerhalb der ersten vier Jahre kam eine Veräußerung nur bei weniger als einem Viertel der Eigentümer in Frage. Gut ein Drittel der Einzelverkäufer und knapp 40% der Gruppe *2 Verkäufer* hielt ihr Zinshaus zwischen vier und 14 Jahre lang. Haltedauern über 14 Jahre hinaus kommen bei Einzelverkäufern auf einen Anteil von 44,3% und bei der Gruppe *2 Verkäufer* auf knapp 40%.

Dass die Haltedauer mit der höheren Anzahl an Verkäufern stetig sinkt, ist in *Diagramm 17* der Gruppe  $\geq 4$  *Verkäufer* deutlich ersichtlich.

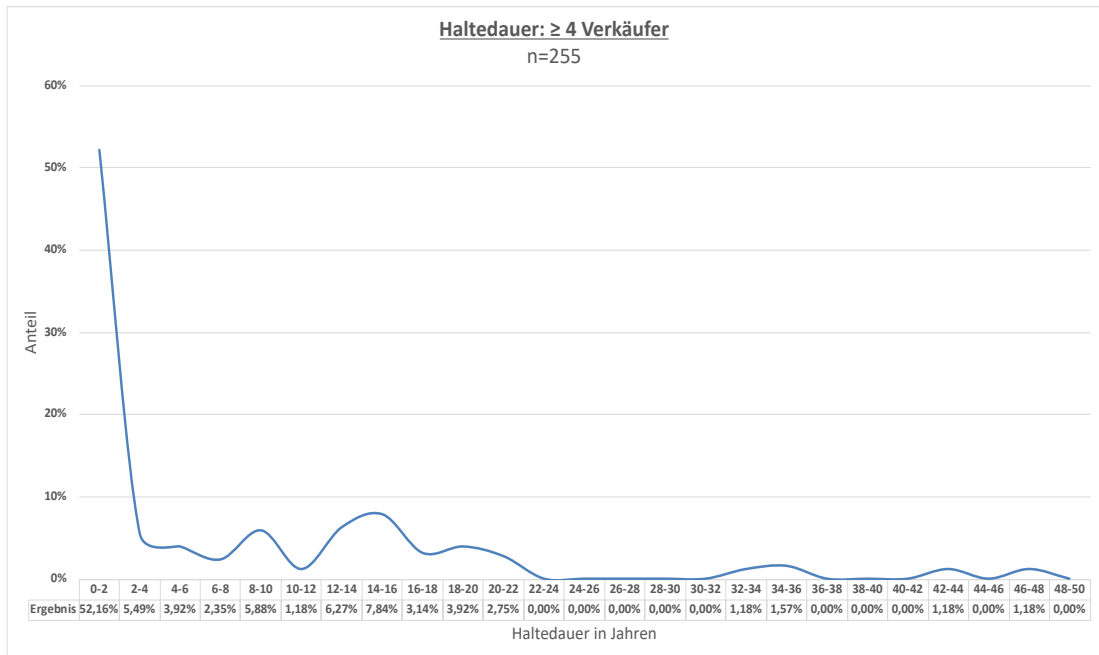


Diagramm 16: Haltedauer von  $\geq 4$  Verkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Über 57% der Verkäufer haben ihre Immobilie innerhalb der ersten vier Jahre veräußert. Knapp ein Fünftel hat sich zwischen vier und 14 Jahren für einen Verkauf entschieden. Die Restlichen 23% haben ihre Immobilie zumindest 14 Jahre im Bestand gehalten.

In der Datenbank wurden auch Veräußerungen erfasst, die direkt aus einer Verlassenschaft vorgenommen wurden. Die Verkäufer, die in diesem Fall die Erben eines Zinshauses sind, scheinen nicht im Grundbuch auf. Sie treten zwar das Erbe an, sparen sich jedoch Gebühren und Steuern durch den direkten Verkauf des Zinshauses aus der Verlassenschaft. Bei den *Einzelverkäufern* haben 6,5% der Verkäufer diesen Veräußerungszeitpunkt gewählt. Bei der Gruppe *2 Verkäufer* waren es 8%, bei der Gruppe *3 Verkäufer* 26,9% und bei  $\geq 4$  *Verkäufer* 43,9%. Wird die Datenbank der Gruppe  $\geq 4$  *Verkäufer* auch hier von den drei Transaktionen mit jeweils 21 Verkäufern, die direkt aus der Verlassenschaft veräußert wurden, bereinigt, so liegt der Anteil bei rund 26,1%. Das *Diagramm 18* veranschaulicht, wie hoch der Anteil der Zinshauseigentümer ist, die direkt aus einer Verlassenschaft verkauft haben.

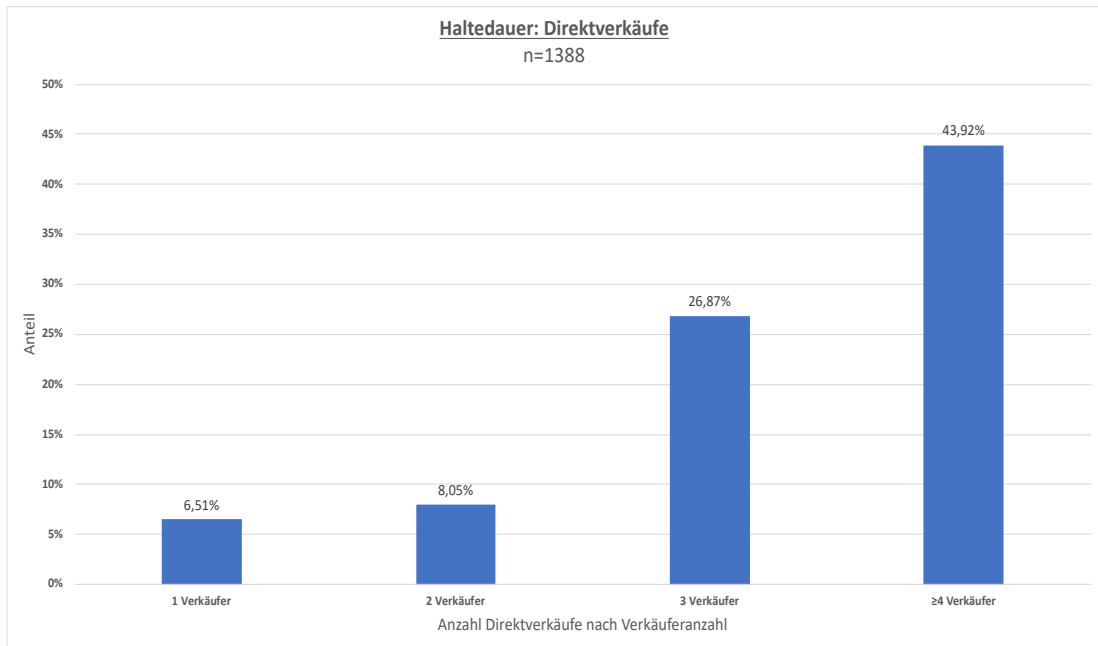


Diagramm 17: Anzahl der Direktverkäufe nach der Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

### Erwerbsform

Die Erwerbsform konnte für jede Liegenschaft auf Basis der Grundbuchsdaten erfasst werden. Die zwei Hauptformen, durch die am häufigsten persönliches Eigentum begründet wird, sind die Erbschaft und der Kauf. Der Anteil der Erbschaften liegt über alle Verkäufer hinweg, mit 40% an erster Stelle. Der Kauf eines Zinshauses ist mit 24% der zweithäufigste Vorgang, durch den persönliches Eigentum begründet wird. Der Anteil der Schenkungen kommt gemeinsam mit den Übergabeverträgen auf denselben Anteil. Es handelte sich dabei in den meisten Fällen um eine Vorwegnahme der Erbschaft. Das Zinshaus wird in der Regel mit Schenkungs- oder Übergabeverträgen noch zu Lebzeiten an nähere Verwandte vermacht.

Die Fälle bei denen der Zinshausverkäufer über eine Kombination aus zwei Erwerbsformen zu seiner Immobilie gekommen ist, betreffen rund 13% der Verkäufer. Die häufigste Kombination ist die Erbschaft und der Kaufvertrag. Beispielsweise erbt Max Mustermann im Jahr 2008 einen schlichten  $\frac{1}{2}$ -Anteil eines Zinshauses. Die andere Hälfte wird seinem Cousin vererbt. Nach einigen Monaten kann sich Max Mustermann mit seinem Cousin über den Kauf des zweiten  $\frac{1}{2}$ -Anteils einigen. Ihm gehört somit die gesamte Liegenschaft, die er nach kurzer Zeit veräußert.

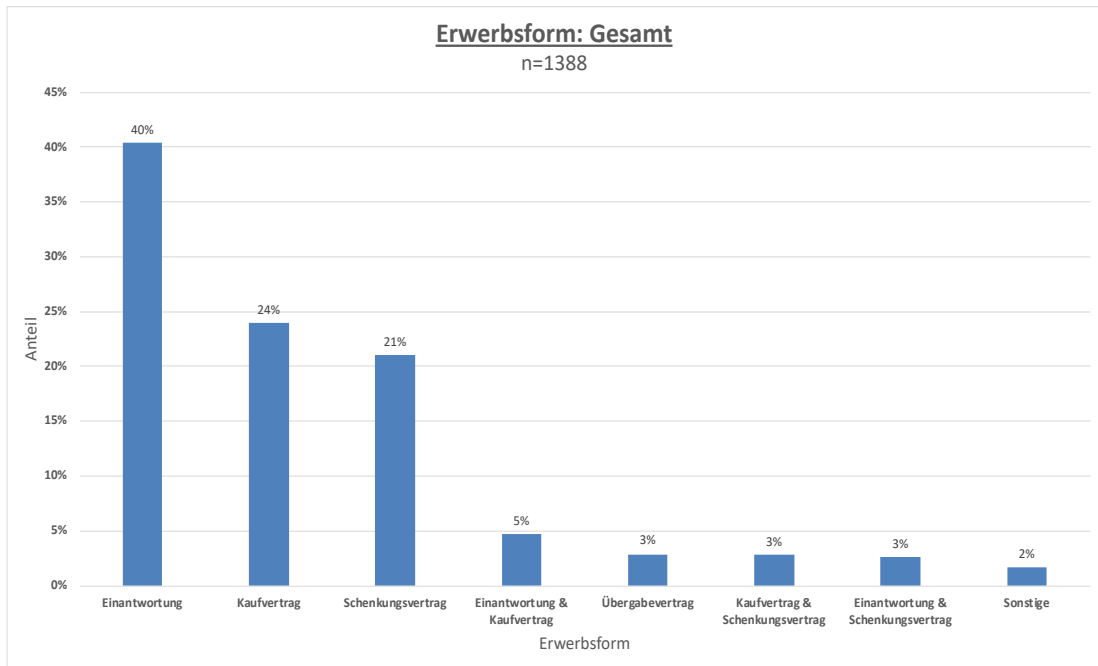


Diagramm 18: Erwerbsform alle Transaktionen, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Die differenzierte Betrachtung der einzelnen Gruppen nach der Verkäuferanzahl verdeutlicht, dass die beiden Hauptformen des Kaufs und der Erbschaft in den Gruppen der *Einzelverkäufer* und *2 Verkäufer* eine ähnliche Relevanz aufweisen. Interessanterweise ist der Anteil der Form des Kaufs in der Gruppe *2 Verkäufer* sogar um 3% höher als bei den *Einzelverkäufern*. Der gemeinsame Kauf eines Zinshauses war damals durchaus beliebt. In den Kaufverträgen scheint in diesen Fällen meist ein Ehepaar auf. Es handelt sich dabei um eine Annahme, die auf der Übereinstimmung der Nachnamen und der Wohnadressen, sowie einem ähnlichen

Alter, fußt. Die Schenkung liegt bei den *Einzelverkäufern* bei und 22% und bei der Gruppe 2 Verkäufer bei 25%.

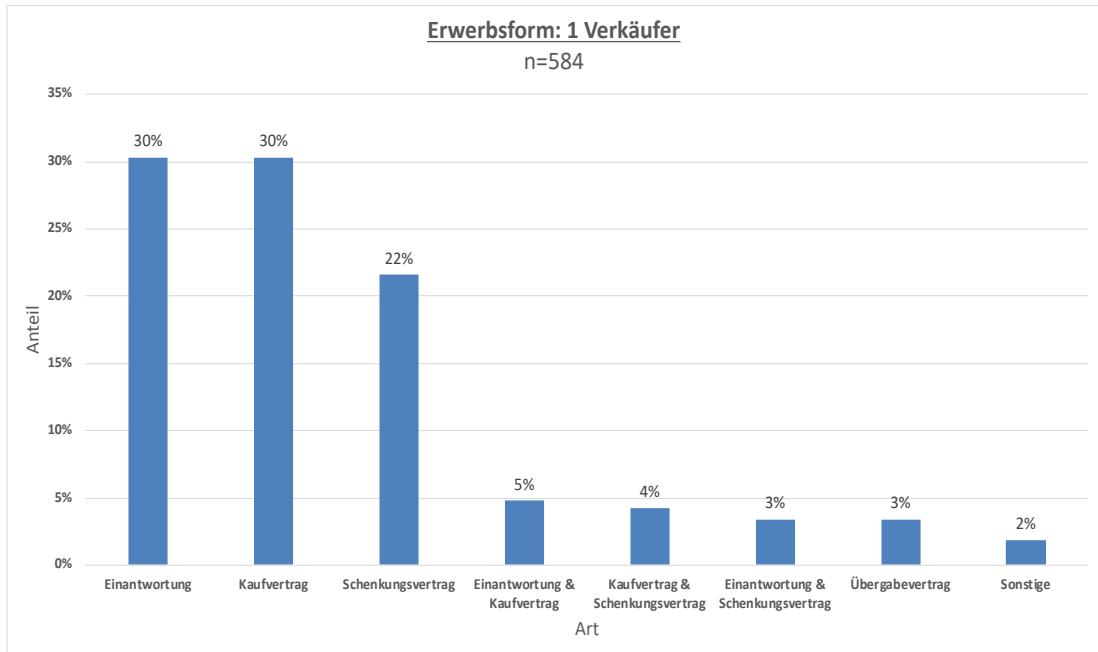


Diagramm 19: Erwerbsform Einzelverkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

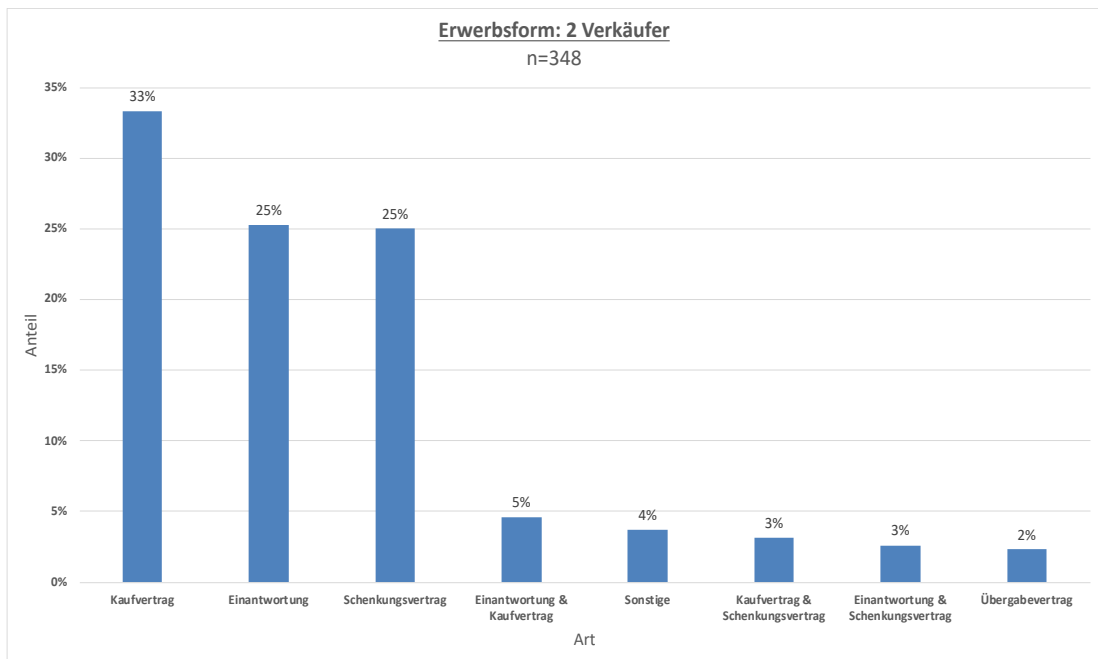


Diagramm 20: Erwerbsform 2 Verkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

In den Gruppen mit *mindestens drei Verkäufern* rückt der Kauf in den Hintergrund. Der Anteil der Verkäufer, die ihre Immobilie entgeltlos, das heißt durch einen *Erbschafts-, Übergabe- oder eine Schenkungsvertrag*, erhalten haben, steigt auf

zumindest 75%. Bei der Gruppe 3 *Verkäufer* ist der Kauf mit knapp 13% die dritthäufigste Erwerbsform, während sicher dieser Anteil bei der Gruppe  $\geq 4$  *Verkäufer* auf nur 5% verringert.

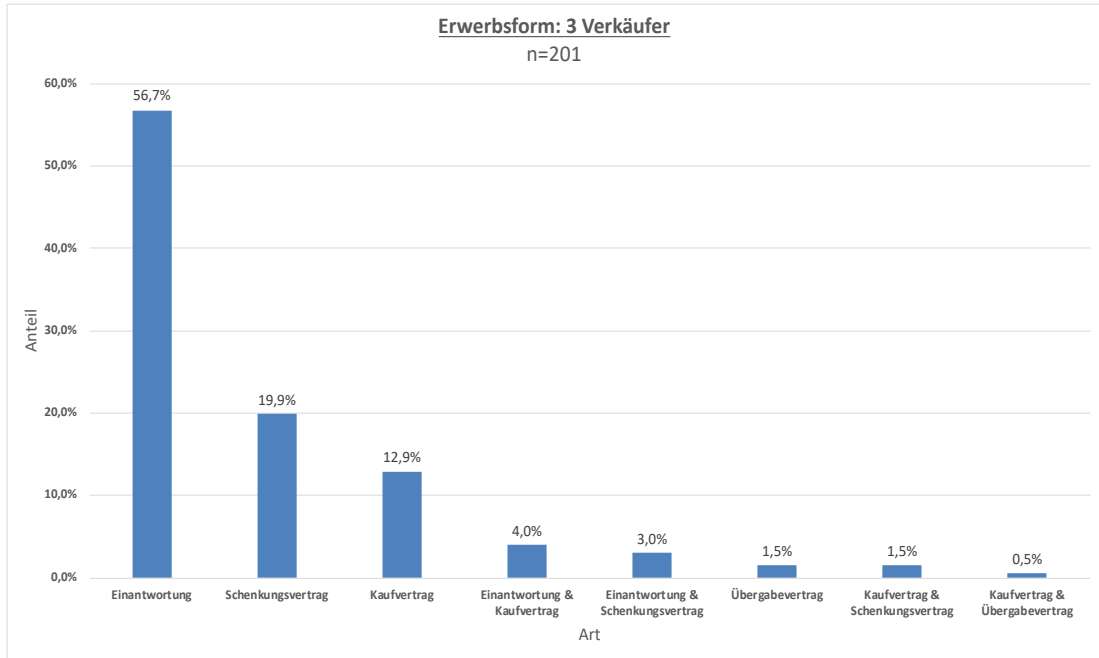


Diagramm 21: Erwerbsform 3 Verkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

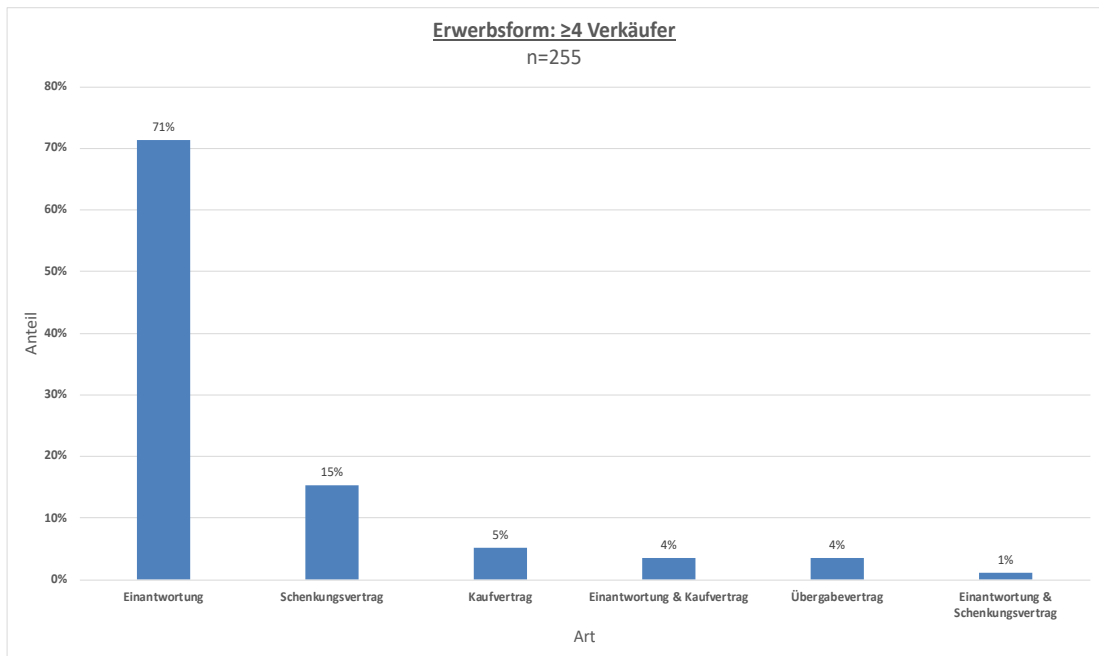


Diagramm 22: Erwerbsform  $\geq 4$  Verkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch



## Lasten

Ein Grundbuchsauszug ist in drei Teile aufgeteilt. Im Lastenblatt, auch C-Blatt genannt, sind alle die mit dem Eigentum an der Liegenschaft verbundenen dinglichen Rechte enthalten. Darunter fallen Servitute wie Wohnungs- und Wegerechte, sowie Pfandrechte oder Hypotheken, Reallasten wie Superädifikate oder Baurechte und sonstige objektive Beschränkungen wie Vorkaufsrechte oder Belastungs- und Veräußerungsverbote.

Lasten in einem Grundbuchsauszug sind keine Seltenheit. Nur bei rund 37% der analysierten Transaktionen waren im Lastenblatt keine Einträge vorhanden. Nicht alle Lasten die im Grundbuch eingetragen sind, sind auch noch rechtlich bindend bzw. aufrecht. Teilweise liegt dem Eigentümer bereits eine Löschungserklärung vor und die Last wird nicht umgehend aus dem Grundbuch gelöscht. Ein gängiges Beispiel aus der Praxis ist, dass ein Zinshauseigentümer seinen Nachkommen eine Liegenschaft zu Lebzeiten überträgt und diese zu seinen Gunsten mit einem Belastungs- und Veräußerungsverbot belastet. Nach dessen Ableben veräußern seine Nachkommen das Zinshaus. Zu diesem Zeitpunkt ist in der Regel das Belastungs- und Veräußerungsverbot noch im Grundbuch eingetragen, obwohl es seine Gültigkeit verloren hat. Die Löschung dieses Rechts wird meist im Zuge der Kaufvertragsunterzeichnung von dem beauftragten Notar bzw. Treuhänder bei dem Grundbuch beantragt und durchgeführt.

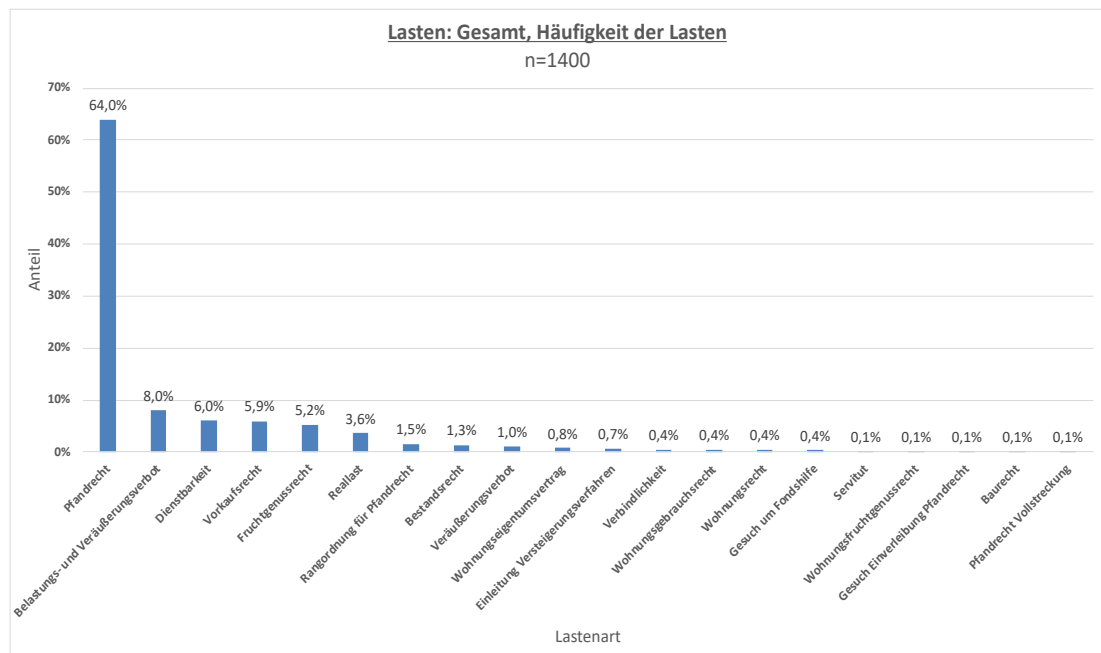


Diagramm 23: Häufigkeit der einzelnen Lasten, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

An den gesamt 1.400 erfassten Lasten kommt das Pfandrecht mit einem Anteil von 64% mit Abstand am häufigsten vor. Rund ein Viertel entfällt auf das Belastungs- und Veräußerungsverbot, die Dienstbarkeit, das Vorkaufs- und das Fruchtgenussrecht. Alle weiteren Lasten kommen nur vereinzelt vor.

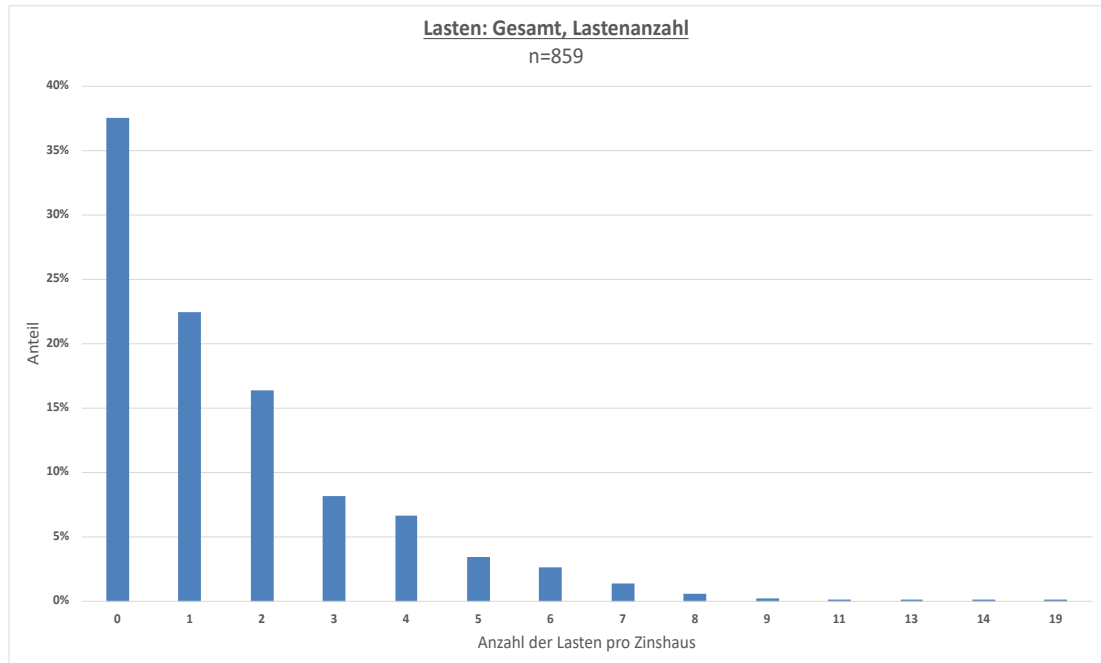


Diagramm 24: Lastenanzahl pro Transaktion, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Bei knapp der Hälfte aller Liegenschaften waren zwischen ein und drei Lasten im Grundbuch eingetragen. Mindestens vier bis maximal 19 Lasten waren lediglich bei gut 15% der Transaktionen eingetragen.

Die Verbindung zwischen der Lastenanzahl und der Verkäuferanzahl wurde geprüft. In diesem Fall konnte kein Zusammenhang festgestellt werden. Siehe *Diagramm 25*.

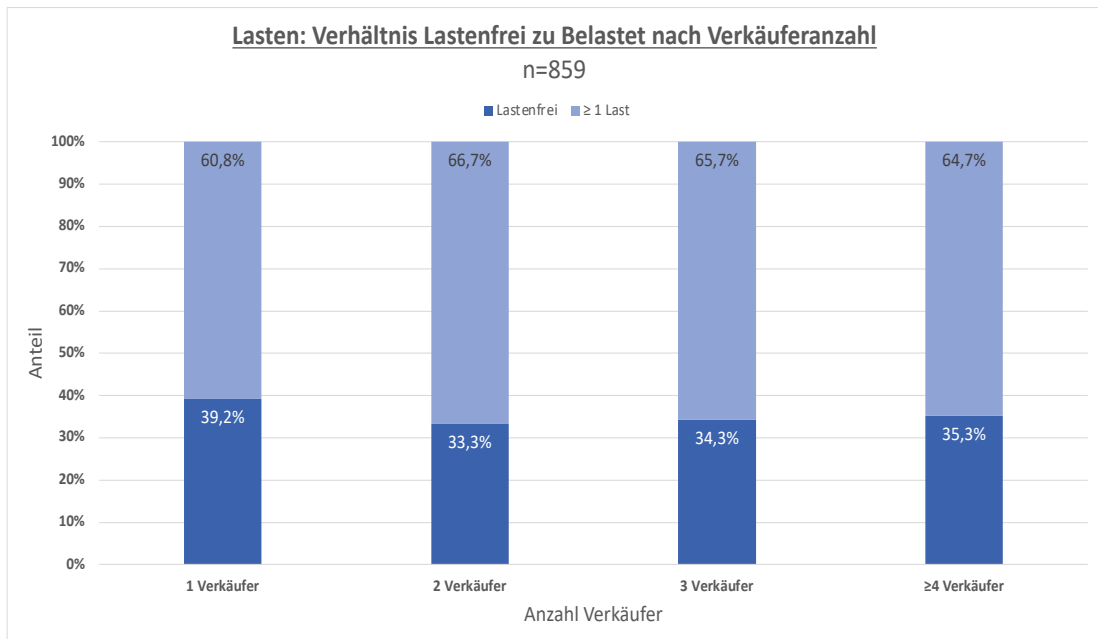


Diagramm 25: Verhältnis Lastenfrei zu Belastet nach Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

Erwartungsgemäß rücken die Lastenarten *Belastungs- und Veräußerungsverbot*, *Vorkaufsrecht* und *Fruchtgenussrecht* bei einer Anzahl von *über zwei Verkäufern* stärker in den Fokus. Während diese drei Lastenarten in der Gruppe der *Einzelverkäufer* einen Anteil von 12,1% aufweisen, liegt er bei *zumindest zwei Verkäufern* bei über 28%. Das Pfandrecht wiederum liegt bei den *Einzelverkäufern* bei einer Häufigkeit von knapp 72% und bei *zumindest zwei Verkäufern* bei unter 55%. Das liegt daran, dass der Anteil des unentgeltlichen Erwerbs, sprich *Erbschaften, Schenkungen und Übergabeverträge*, mit der Anzahl der Zinshausverkäufer zunimmt und dem entsprechend weniger Pfandrechte eingetragen sind.

## 4. Zusammenhänge zwischen den Faktoren

Im vorhergehenden Kapitel wurden die Ergebnisse einer umfassenden Datenbankanalyse präsentiert, die Einblicke in verschiedene Faktoren und ihre jeweiligen Ausprägungen gewährt. Diese Erkenntnisse bilden nun die Grundlage für das vorliegende Kapitel, das sich mit der Untersuchung der Zusammenhänge zwischen den Faktoren befasst. Mit dieser Analyse wird das Ziel verfolgt, Muster und Wechselwirkungen herauszuarbeiten. Durch die Identifizierung dieser Zusammenhänge wird ein tieferes Verständnis für das untersuchte Themengebiet geschaffen.

### 4.1 Haltedauer & Erwerbsform

Die gemeinsame Betrachtung der Faktoren Erwerbsform und Haltedauer gibt Aufschluss darüber, wie viele Jahre ein Zinshaus bzw. ein Zinshausanteil je nach Erwerbsform durchschnittlich im Bestand gehalten wurde. Die mittels eines *Kaufs* erworbenen Zinshäuser werden im Mittel 16,77 Jahre gehalten. Damit ist es die Erwerbsform, die die längste Haltedauer aufweist. Eine Immobilieninvestition stellt grundsätzlich eine langfristige Anlageform dar und bei einem Kauf entscheidet sich der Käufer aktiv für diese Anlageform. Aufgrund dessen ist es wenig überraschend, dass diese Erwerbsform die längste Haltedauer aufweist. An zweiter Stelle folgt die Mischform *Kauf- & Schenkungsvertrag* mit einer Haltedauer von rund 16,25 Jahren. Die Erwerbsform *Schenkungsvertrag* liegt bei 13,6 Jahren und die Mischform *Einantwortungs- & Schenkungsvertrag* bei 13,4 Jahren. Grundsätzlich ergibt sich bis hierhin die Theorie, dass sich die Erwerbsformen *Kaufvertrag* und *Schenkungsvertrag* prolongierend auf die Haltedauer auswirken. Insbesondere bei der *Schenkung* wäre es nachvollziehbar, da die Immobilie noch zu Lebzeiten des Geschenkgebers verschenkt wird. An die *Schenkung* sind in den meisten Fällen Belastungs- und Veräußerungsverbote oder Fruchtgenussrechte gebunden, die eine Veräußerung zumindest erschweren bzw. verbieten. Des Weiteren wird teilweise eine emotionale Barriere bei dem Geschenknehmer vor einer Veräußerung bestehen, solange der Geschenkgeber lebt.

Gegen diese Theorie spricht jedoch, dass die Haltedauer bei der Erwerbsform *Übergabevertrag* bei nur 10,35 Jahren liegt und in diesem Fall dieselben Argumente gelten, wie bei der Erwerbsform *Schenkungsvertrag*.

Trotzdem ist ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Erwerbsform und der Haltedauer gegeben. Der (teilweise) entgeltliche Erwerb spricht grundsätzlich eher

für eine längere Haltedauer, während die in der Regel entgeltlosen Übertragungsarten wie die *Einantwortung*, die *Schenkung* und der *Übergabevertrag* im Schnitt eine geringere Haltedauer aufweisen. Erwerbsformen die zur Gänze oder teilweise entgeltlicher Natur sind, somit der Kauf und jede Mischform die diese Form beinhaltet, weisen eine Haltedauer von durchschnittlich 14,65 Jahren auf. Die Erwerbsformen *Schenkungsvertrag*, *Einantwortung* und *Übergabevertrag* liegen mit 11,62 Jahren Haltedauer deutlich darunter.

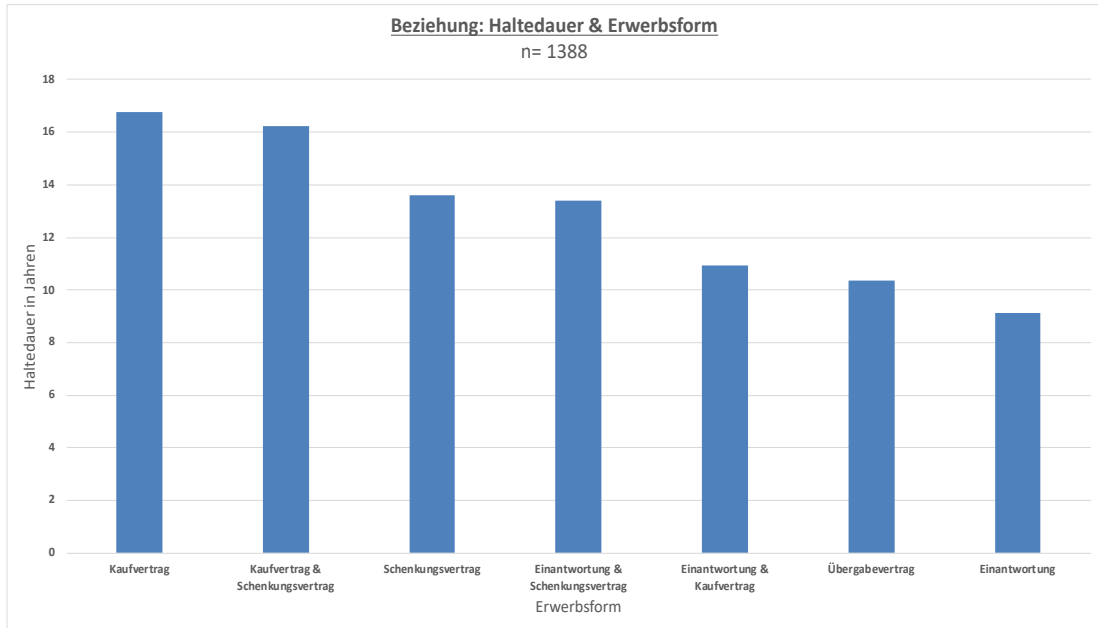


Diagramm 26: Beziehung Haltedauer und Erwerbsform, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

## 4.2 Bildungsniveau & Erwerbsform

In diesem Kapitel soll eruiert werden, ob bestimmte Erwerbsformen die Höhe des Akademikeranteils beeinflussen. Dafür wurden die vier häufigsten Erwerbsformen ausgewählt.

Im Durchschnitt verfügt knapp jeder dritte Zinshausverkäufer über einen Hochschul- und/oder Universitätsabschluss. Aus dem Diagramm 27 geht hervor, dass der Akademikeranteil bei der Erwerbsform Kaufvertrag mit über 40% am höchsten ausfällt. In Österreich liegt der Verdienst von angestellten Akademikern deutlich über dem der Nicht-Akademiker (vgl. Statistisches Bundesamt zitiert nach de.statista.com 2024). Ein Grund für den hohen Akademikeranteil bei dieser Erwerbsform sind demnach die größeren finanziellen Möglichkeiten. Die Mischform *Einantwortung & Kaufvertrag* folgt mit knapp 40% und die Erwerbsform *Schenkungsvertrag* mit 36,6%. Es ist denkbar, dass Akademiker eher dazu tendieren, die Übergabe von Vermögenswerten zu Lebzeiten, wie zum Beispiel mittels eines

*Schenkungsvertrages*, zu regeln. Diese Annahme kann aufgrund fehlender Statistiken nicht verifiziert werden. Nur jeder Vierte Zinshausbesitzer, der über eine *Erbschaft* zu seiner Immobilie gelangt ist, besitzt einen Hochschul- und/oder Universitätsabschluss. Dieser Wert liegt deutlich unter dem durchschnittlichen Akademikeranteil aller Zinshausverkäufer von knapp 33%. Der Akademikeranteil ist bei der Erwerbsform der *Einantwortung* jedoch fast genauso hoch, wie der Akademikeranteil in der Wiener Bevölkerung.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine Korrelation zwischen dem Bildungsniveau und der Erwerbsform besteht. Während der (teilweise) entgeltliche Erwerb und die Erwerbsform des *Schenkungsvertrages* eine deutlich höheren Akademikeranteil aufweisen, sinkt dieser Anteil bei der Erwerbsform *Einantwortung* stark ab.

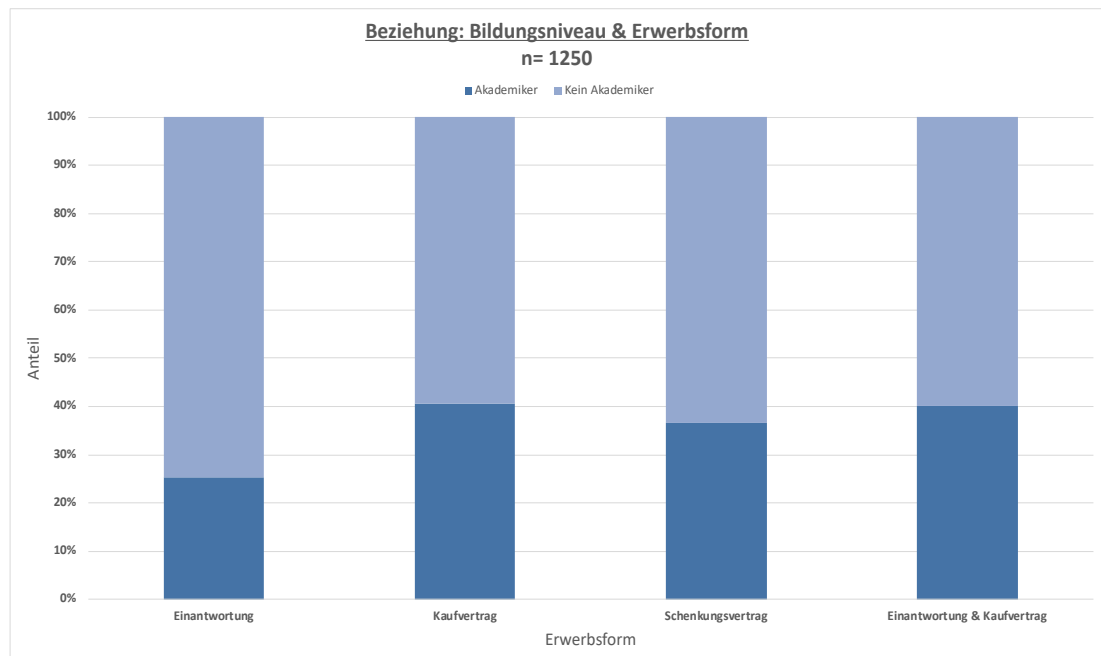


Diagramm 27: Beziehung Bildungsniveau und Erwerbsform, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

### 4.3 Wohnort & Haltedauer

Für die Analyse eines potentiellen Zusammenhangs zwischen dem Wohnort des Verkäufers und der Besitzdauer werden die drei Wohnorte mit der größten Datenmenge herangezogen. Dazu gehören selbstverständlich Wien und Niederösterreich. Die drittgrößte Gruppe ist die der im Ausland ansässigen Verkäufer. Die durchschnittliche Haltedauer aller Zinshausverkäufer beträgt wie bereits eruiert ca. 12,47 Jahre. Die Verkäufer mit Wohnsitz in Wien haben ihre Immobilie mit 13,12 Jahren am längsten im Besitz gehalten. Die Besitzdauer fällt bei den

Niederösterreichern mit 11,25 Jahren unter den Durchschnitt von 12,47 Jahren. Die Verkäufer mit Wohnsitz im Ausland haben ihre Immobilie für 10,64 Jahre gehalten. Aus diesen Ergebnissen lässt sich ableiten, dass die geografische Nähe zu dem veräußerten Zinshaus eine prolongierende Wirkung auf die Haltedauer hat. Neben der Tatsache, dass 13% der Wiener Zinshausverkäufer im Verkaufsobjekt gemeldet waren, ist die Nähe zu einer Immobilie in vielerlei Hinsicht von Vorteil. Außerdem dürfte die emotionale Bindung zu einem Zinshaus größer sein, wenn man darin oder in der näheren Umgebung davon wohnt. Dies zeigt sich bei der Haltedauer der Gruppe *Einzelverkäufer*, die sich im Durchschnitt auf gut 15 Jahre beläuft. Werden ausschließlich *Einzelverkäufer* mit Wohnsitz im Verkaufsgegenstand herangezogen, so beläuft sich die durchschnittliche Haltedauer auf 18 Jahre.

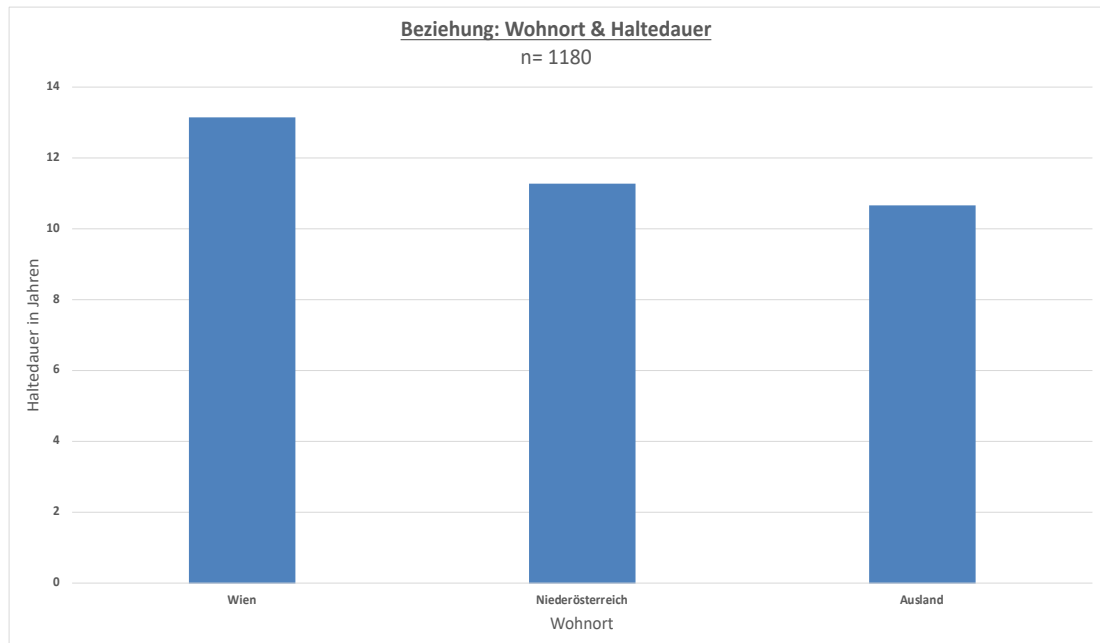


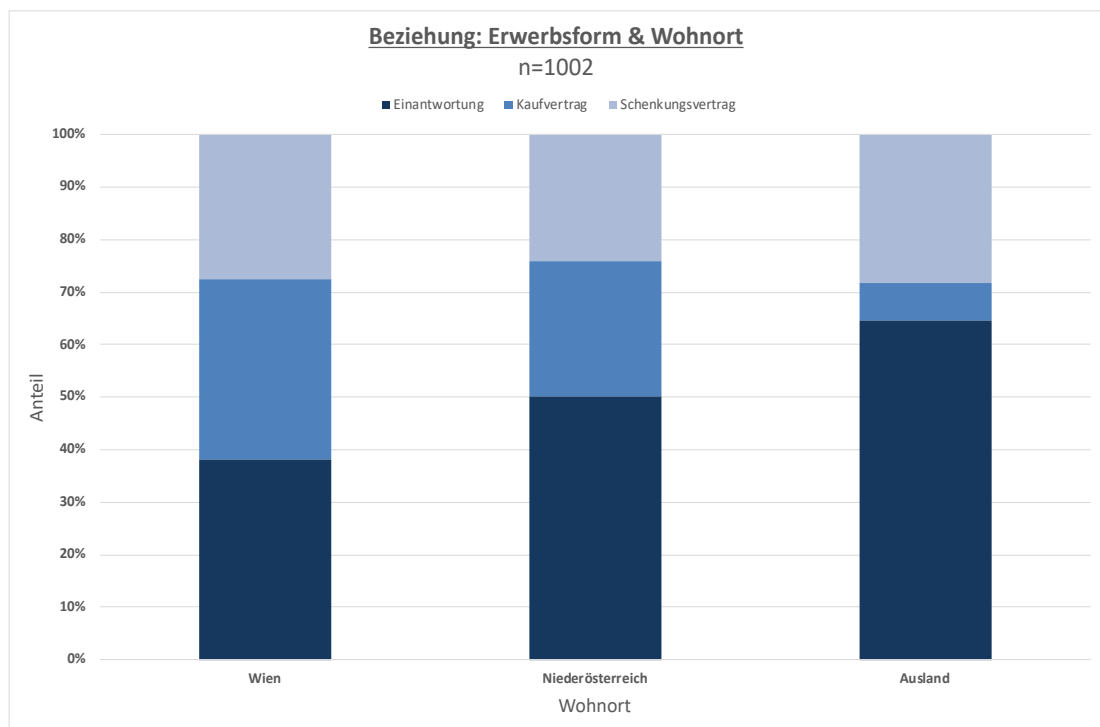
Diagramm 28: Beziehung Wohnort und Haltedauer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

#### 4.4 Wohnort & Erwerbsform

Zwischen dem Erwerb der Eigentumsrechte an einem Zinshaus und deren Veräußerung liegen mehrere Jahre. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Zinshausverkäufer zum Zeitpunkt des Erwerbs der Eigentumsrechte an einem anderen Ort gewohnt hat, als im Kaufvertrag bei der Veräußerung angegeben wurde. Im Durchschnitt liegen zwischen dem Erwerb und der Veräußerung rund 12,47 Jahre. Ein Großteil der Zinshausverkäufer ist zusätzlich bereits in einem fortgeschrittenen Alter. Aufgrund dieser Faktoren ist davon auszugehen, dass die Umzugsaktivitäten in der analysierten Personengruppe gering ausfallen.

Das *Diagramm 29* zeigt, dass die zum Veräußerungszeitpunkt in Wien gemeldeten Verkäufer ihre Eigentumsrechte knapp 35% mittels eines Kaufes erworben haben. Dieser Anteil verringert sich bei dem Wohnort *Niederösterreich* auf rund 25% und bei dem Wohnort *Ausland* auf 6%. Der Wiener Zinshausmarkt dürfte für im Ausland ansässige Privatpersonen sehr selten als Investitionsmöglichkeit in Betracht gezogen werden. Zumindest wurden kaum Zinshäuser von Käufern außerhalb von Österreich als Privatperson erworben. Es ist davon auszugehen, dass internationale Investoren im Falle eines Immobilienankaufs in Wien vermehrt über eigene Projektgesellschaften agieren.

Die Erwerbsform *Einantwortung* gewinnt außerhalb von Wien und insbesondere im Ausland, an Bedeutung. Der Anteil der Erwerbsform *Schenkung* liegt bei allen drei Gruppen auf einem ähnlichen Niveau.



*Diagramm 29: Beziehung, Erwerbsform & Wohnort, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch*



## 4.5 Erwerbsform & Geschlecht

In *Diagramm 30* werden die Daten der Faktoren Geschlecht und Erwerbsform zusammengeführt. Bei den entgeltlichen Erwerbsformen überwiegen die Männer deutlich. Sie haben bei der Erwerbsform *Kauf* einen Anteil von rund 69% und bei der Mischform *Einantwortung & Kaufvertrag* einen Anteil von 66%. In Österreich verdienen Männer durchschnittlich nach wie vor mehr als Frauen und sind in der Selbstständigkeit deutlich in der Überzahl. Die geschlechtsspezifischen Lohnunterschiede haben sich in den letzten zwei Jahrzehnten bereits deutlich verringert. Höhere Einkommen ermöglichen unter anderem die Anlage in Immobilienbesitz. Diese Annahme unterstützen auch die Ergebnisse einer Studie von Albert Kaufmann und Bernd Hartmann (1984: 94): „Nach Berufsschichten zeigt die Differenzierung in der Erwerbsform nicht so sehr Unterschiede nach der sozialen Ranglage als vor allem nach dem Kriterium Selbstständig-Unselbstständig. Bei den Selbstständigen haben zwei Drittel den Hausbesitz durch Kauf erworben, nur ein Drittel hat ihn geerbt. Bei den Unselbstständigen ist die Proportion genau umgekehrt“. In dieses Bild fügt sich die Tatsache, dass der weibliche Anteil bei der Erwerbsform *Einantwortung* bei rund 55% liegt, ein. Knapp mehr als die Hälfte der Eigentümer, die mittels eines *Schenkungsvertrages* zu ihrer Liegenschaft gelangt sind, sind männlich.

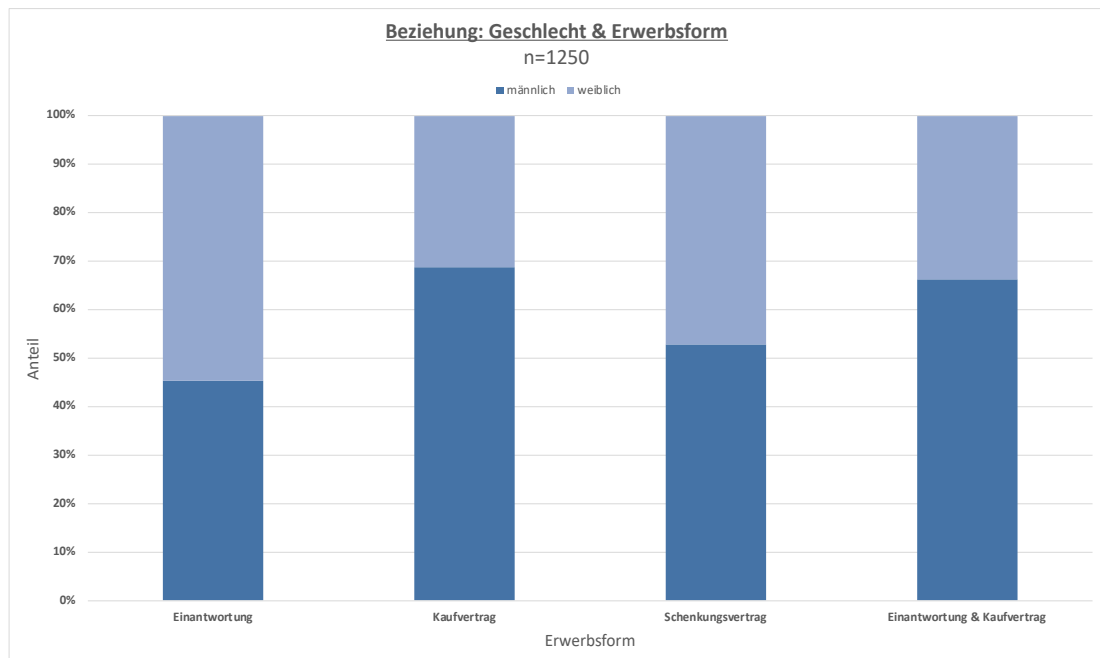


Diagramm 30: Beziehung, Geschlecht & Erwerbsform, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch

#### 4.6 Quadratmeterpreise im Vergleich zum OTTO-Markbericht

Der Zinshausmarktbericht der Firma *OTTO Immobilien GmbH* ist eine bekannte Publikation in der Immobilienbranche, die sich seit 2009 mit den aktuellen Kaufpreisen und den vorherrschenden Bedingungen auf dem Zinshausmarkt beschäftigt. Insgesamt wurden 28 Marktberichte berücksichtigt. In den meisten Jahren sind zwei Ausgaben erschienen, in vereinzelt Jahren wurde nur eine Einzelne publiziert. Die Definition des Begriffes Zinshaus unterscheidet sich in zwei Punkten von der in dieser Arbeit verwendeten Definition. Zum einen werden keine Zinshäuser berücksichtigt, an denen bereits Wohnungseigentum begründet wurde. In der dieser Arbeit zugrundeliegenden Datenbank sind neun Transaktionen vorhanden, die dadurch nicht auf die Voraussetzungen des Zinshausmarktberichtes von OTTO Immobilien zutreffen. Der zweite Unterschied ist, dass OTTO Immobilien nicht nur Zinshausverkäufe von Privatpersonen, sondern auch von juristischen Personen, berücksichtigt. Die Preisangaben der Marktberichte wurden auf das gleiche Format gebracht, somit auf Durchschnittspreise pro Jahr für die inneren Wiener Gemeindebezirke, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

Ebendieser Vergleich zeigt deutlich, dass die Verkaufspreise der Privatpersonen unter dem Niveau der analysierten Marktberichte liegen. Wird miteinbezogen, dass bei den OTTO-Marktberichten die Veräußerungen von Privatpersonen bereits berücksichtigt werden, ist das Delta zwischen den erzielten Verkaufspreisen der Privatpersonen und denen von juristischen Personen in Wahrheit noch größer. Das liegt vor allem an Investitionen welche Investoren nach dem Ankauf tätigen. Dabei wird in vielen Fällen der bauliche Zustand und auch die Vermietungsstruktur verbessert. Durch diese Investitionen wird auch der Verkehrswert gesteigert. Ist das Zinshaus bestmöglich weiterentwickelt worden, gehen professionelle Investoren in ihrem eigenen Netzwerk auf die Suche nach passenden Käufern, die erfahrungsgemäß die Weiterentwicklung der Liegenschaft auch angemessen in die Bewertung einfließen lassen. Privatpersonen führen vor einem Zinshausverkauf in den seltensten Fällen Optimierungen dieser Art durch. Das mag sowohl an dem fehlenden Fachwissen und teilweise auch an den fehlenden zeitlichen und finanziellen Ressourcen liegen.

In den Jahren 2020, 2021 und 2022 stiegen die Quadratmeterpreise der Datenbank über das Niveau der Marktberichte. Diese drei Jahre stellen die absolute Hochphase vor den Zinserhöhungen der vergangenen Jahre dar. Zu dieser Zeit waren Zinshausankäufe von privaten Eigentümern bei Investoren sehr gefragt. Diesen Objekten wurde ein größeres Entwicklungspotential nachgesagt, da der bauliche

Zustand noch unverändert und die Mieterstruktur noch unangetastet blieb. Immobilienvermittler haben diese Tatsache als Marketingwerkzeug genutzt – stammte ein Zinshaus aus privater Hand, so war diese Information in den meisten Fällen bereits in der Überschrift des Exposés zu finden. Mit den Zinsanhebungen der vergangenen Monate wurde das Gleichgewicht wieder hergestellt und die Quadratmeterpreise von privaten Veräußerungen liegen wieder unter jenen des Marktberichtes von *OTTO Immobilien*.

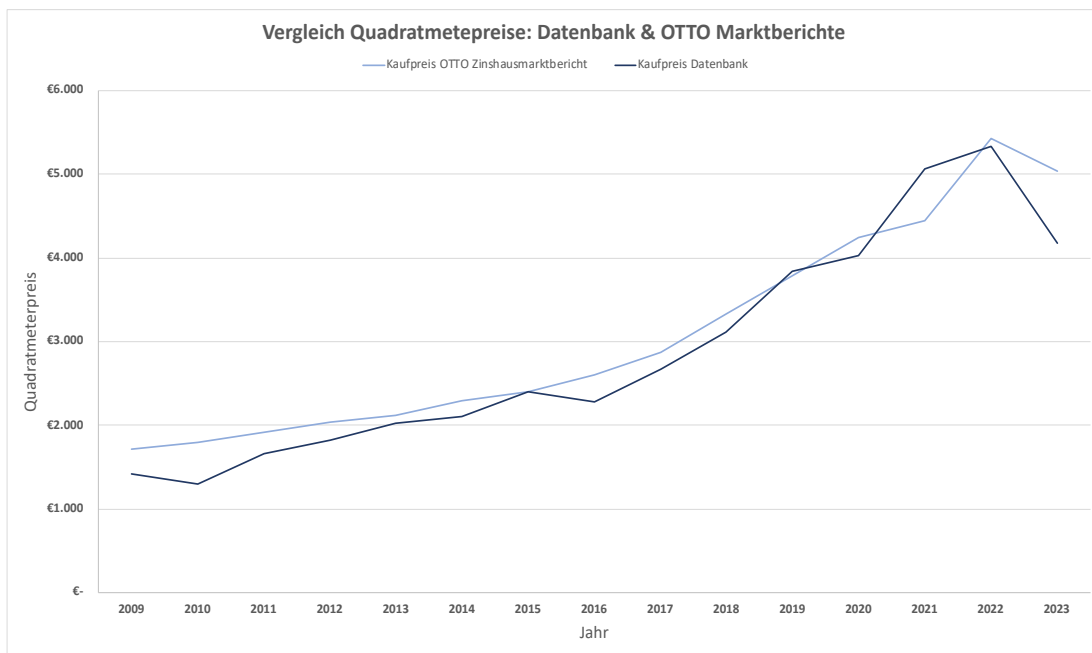


Diagramm 31: Vergleich Quadratmeterpreise OTTO Zinshausmarktbericht zu Datenbank, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch & Erster Wiener Zinshausmarktbericht, OTTO Immobilien GmbH

## 5. Schlussfolgerung

Die Zielsetzung dieser Arbeit war es, die Privatperson als wichtigen Teilnehmer am Wiener Zinshausmarkt genauer zu beleuchten. Die Analyse wurde anhand einer umfangreichen Datenbank durchgeführt und die Ergebnisse wurden detailliert dargelegt. In diesem Kapitel werden die wichtigsten Erkenntnisse angeführt und Handlungsempfehlungen ausgesprochen. Zusätzlich wird weiteres Forschungspotential aufgezeigt. Zu guter Letzt folgt ein das Fazit und der Ausblick.

### 5.1 Erkenntnisse zu den relevanten Faktoren

Die Ergebnisse der Datenauswertung sollen es Investoren am Wiener Zinshausmarkt erleichtern, ihre Strategie im Bereich des Immobilienankaufs bzw. der Immobilienakquisition festzulegen. Die Ergebnisse basieren zwar auf Daten für die Jahre 2008 bis 2023, sind jedoch auch für die kommenden Jahre höchst relevant. Aufgrund der hohen Überalterung unter den Zinshausverkäufern und damit auch der Zinshauseigentümer, werden innerhalb der kommenden zwei Jahrzehnte zahlreiche Immobilienübertragungen stattfinden. Damit wird sich das Durchschnittsalter der Zinshauseigentümer voraussichtlich wieder verringern. Gleichzeitig erhöht die Zunahme der Übertragungsprozesse grundsätzlich die Wahrscheinlichkeit einer Veräußerung.

Die größte Verkaufsaktivität konnte bei den Verkäufern in einem Alter von 50 bis 70 Jahren ausgemacht werden. Konzentriert sich ein *Investor A* also auf diese Altersgruppe, deckt er gut 53,3% des Verkäufermarktes ab. Möchte sich *Investor B* breiter positionieren, so könnte er mit der Altersgruppe 45 bis 75 Jahre knapp 72% der Verkäufer abdecken. Zusätzlich muss berücksichtigt werden, dass das Durchschnittsalter der Verkäufer mit einer höheren Verkäuferanzahl sinkt. Während also *Investor A* gegebenenfalls eine homogenere Ankaufsstrategie im Dinner der Marketingbotschaften und Kanäle verfolgen kann, müsste diese Strategie bei *Investor B* differenzierter gestaltet werden.

Der Akademikeranteil unter den privaten Zinshausverkäufern liegt mit rund 33% deutlich über jenem der Wiener Bevölkerung. Zudem wurde eruiert, dass der Akademikeranteil mit steigender Verkäuferanzahl sinkt. Bei den Erwerbsformen *Kauf* und *Schenkung* sind Personen mit einem Hochschul- und/oder Universitätsabschluss deutlich aktiver, als bei der Erwerbsform *Einantwortung*. Für den Investor sind

dementsprechend beide Verkäufergruppen von großem Interesse, da zwar die Verkäufer ohne Hochschul- und/oder Universitätsabschluss insgesamt in der Überzahl sind, sich der Akademikeranteil bei geringeren Verkäuferanzahlen jedoch auf bis zu 40% erhöht.

Die Auswertung der vertretenen Geschlechter zeigt, dass der Anteil der männlichen Verkäufer mit knapp 55% deutlich überwiegt. Vor allem die Gruppen der *Einzelverkäufer* und *2 Verkäufer* sind männlich dominiert.

Werden die Daten des Geschlechts und der Erwerbsform kombiniert, so ergibt sich daraus das Bild, dass Männer bei den (teilweise) entgeltlichen Erwerbsformen und Frauen bei der Erwerbsform *Einantwortung* jeweils überwiegen. Hinsichtlich des Geschlechts sollten seitens des Investors keine Einschränkungen in der Ansprache vorgenommen werden.

Wien führt die Auswertung hinsichtlich der Wohnorte der Verkäufer deutlich an. Über 60% der Zinshausverkäufer haben ihren Wohnort in Wien, mit 16% folgen die in Niederösterreich Ansässigen, und mit 10% die im Ausland gemeldeten Verkäufer. In Wien konzentrieren sich die Wohnorte wenig überraschend auf die vermögendere Wohngegenden wie die inneren Bezirke, sowie die Bezirke 1130, 1180 und 1190 Wien. Somit sollte ein Investor seine Marketingbemühungen insbesondere auf diese Regionen in Wien und auch auf Niederösterreich konzentrieren. Die internationalen Zinshauseigentümer sollten, wenn auch in größeren Intervallen, bei der Akquisetätigkeit berücksichtigt werden. Dafür würden sich beispielsweise Briefaussendungen in der jeweiligen Sprache anbieten. Der Fokus sollte dabei auf Deutschland, die USA, Großbritannien, Israel, Italien und Frankreich gelegt werden. Wie regional der Wiener Zinshausmarkt ist, zeigt auch die Beziehung zwischen dem Wohnort und der Erwerbsform. Während der Anteil der Erwerbsform *Kauf* bei Wienern bei knapp 35% liegt, sinkt er bei Niederösterreichern auf 25% und wird bei in den weiteren österreichischen Bundesländern bzw. im Ausland gemeldeten Verkäufern verschwindend gering.

Im Verkaufsgegenstand hatten weniger als 15% der Verkäufer ihren Wohnsitz gemeldet. Die Tatsache, dass jemand nicht im Verkaufsgegenstand wohnhaft ist, erhöht die Wahrscheinlichkeit einer Veräußerung deutlich. Falls der Verkäufer in dem Verkaufsobjekt wohnhaft ist, ist die Chance einer Veräußerung bei *Alleineigentümern* am größten.

Die durchschnittliche Haltedauer aller erfassten Zinshaustransaktionen beträgt 12,47 Jahre. Die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufes ist in den ersten zwei Jahren ab dem Erwerb am höchsten und wird über die Jahre immer geringer. Mit einer Haltedauer von null bis 32 Jahre werden bei den *Einzelverkäufern* 90% der Verkäufer angesprochen. Bei der Gruppe 2 *Verkäufer* liegt der Anteil bei knapp über 91%. Bei der Gruppe 3 *Verkäufer* kann der Zeitraum auf null bis 22 Jahre Haltedauer verkürzt werden, um einen Anteil von 90% zu erreichen. Für die Gruppe  $\geq 4$  *Verkäufer* genügt ein Zeitraum der Haltedauer von 0 bis 20 Jahre für einen Anteil von 90%.

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Zinshaus direkt aus einer Verlassenschaft veräußert wird, steigt merklich mit der Verkäuferanzahl an. In den Gruppen 3 *Verkäufer* und  $\geq 4$  *Verkäufer* entscheidet sich zumindest jeder vierte Verkäufer für einen Direktverkauf aus der Verlassenschaft. Werden die drei Verkäufe mit jeweils 21 Verkäufern berücksichtigt, so steigt der Anteil in der Gruppe  $\geq 4$  *Verkäufer* auf knapp 44%. In der Regel ist einem Investor im Vorhinein nicht bekannt, um wie viele Erben es sich handelt. Deswegen kann in der Immobilienakquise dieser Teil von Zinshausverkäufern nur sehr schwer angesprochen werden.

Zwischen der Haltedauer und dem Wohnort konnte insofern eine Korrelation festgestellt werden, als dass die Immobilieneigentümer mit Wohnsitz in Wien ihre Liegenschaften mit 13,12 Jahren am längsten halten und die Haltedauer bei den Niederösterreichern auf 11,25 Jahre und bei den im Ausland ansässigen auf rund 10,64 Jahre sinkt.

Über 85% der Zinshausverkäufer sind durch eine *Erbschaft*, einen *Kauf* oder eine *Schenkung* zu Ihrem Immobilieneigentum gelangt. Mit der steigenden Verkäuferanzahl rücken die unentgeltlichen Erwerbsformen in den Vordergrund. Dabei sollten Investoren berücksichtigen, dass die Haltedauer bei der Erwerbsform *Kauf* mit 16,78 Jahren am längsten und bei der Erwerbsform *Einantwortung* mit 9,13 Jahren am kürzesten ist. Dazwischen liegt der *Schenkungsvertrag* mit einer durchschnittlichen Haltedauer von 13,60 Jahren.

Mit einem Anteil von 37,50% bilden die Zinshaustransaktionen, bei denen keine Lasten im C-Blatt des Grundbuchs eingetragen waren, die größte Gruppe. Zwischen ein und zwei Lasten waren bei gesamt knapp 39% der Transaktionen eingetragen. Von den gesamt 1400 erfassten Lasten, entfallen 64% auf das *Pfandrecht*, 8% auf das *Belastungs- und Veräußerungsverbot* und jeweils 6% auf die *Dienstbarkeit* und das *Vorkaufsrecht*.

## 5.2 Handlungsempfehlungen

Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse der Datenauswertung soll der Leser einen Überblick über die wichtigsten Veräußerungsfaktoren sowie deren Relevanz erhalten. Zusätzlich wird der Leser mit grundlegenden Informationen zu den privaten Zinshausverkäufern versorgt, die es ermöglichen sollen, diese Eigentümergruppe grundsätzlich besser einzuschätzen.

Die Faktoren mit der höchsten Relevanz für die Praxis sind das Alter, der Wohnort, die Haltedauer und die Verkäuferanzahl, da deren Auswertung eindeutige Ergebnisse hervorgebracht hat. Welche Faktoren schlussendlich in der Ankaufsstrategie Berücksichtigung finden, hängt von dem jeweiligen Investor selbst, seinem Ankaufsprofil und dem Marketingbudget ab. Bei größeren finanziellen Kapazitäten können nur einige wenige Filter angewendet werden, um mit einer erhöhten Erfolgchance möglichst viele Zinshauseigentümer zu erreichen. Investoren mit einem geringen Marketingbudget werden grundsätzlich mehr Filter anwenden, um mit einer hohen Erfolgchance möglichst gezielt Immobilieneigentümer zu kontaktieren.

Sowohl die Beschaffung der Grundbuchsdaten, als auch die Herstellung von Werbematerial sind sehr kostenintensiv. Eine zielgerichtete Ankaufsstrategie trägt nicht nur zu Kosteneinsparungen in der Werbung bei, sondern entlastet gleichzeitig auch tausende Immobilieneigentümer, die trotz fehlenden Verkaufsinteresses mehrmals jährlich kontaktiert werden. Werbematerial in Papierform, das nicht von Postunternehmen zugestellt werden muss, hat zusätzlich einen positiven Einfluss auf den CO<sub>2</sub>-Ausstoss.

Wird die Verkäuferanzahl in diesem Hinblick genauer betrachtet, so lässt sich bereits eine Einsparungsmöglichkeit erkennen. Alleine in den inneren Wiener Gemeindebezirken sind hunderte Zinshäuser im Eigentum von Eigentümergemeinschaften mit zumindest vier Privatpersonen. Entscheidet sich ein Investor Liegenschaften mit ein bis acht Miteigentümern in einer Briefaussendung zu berücksichtigen, so steigt die Anzahl der Adressaten mit jedem zusätzlichen Miteigentümer exponentiell an. Mit der steigenden Anzahl an Adressaten steigen nicht nur die Materialkosten für die Aussendung, sondern auch die Kosten und Gebühren für den Versand deutlich an. Das Auswertungsergebnis aus Kapitel 3.2.1. zeigt, dass die Eigentümeranzahl auf ein bis drei (Mit-)Eigentümer reduziert werden kann, um dennoch 96% der privaten Zinshausverkäufer zu erreichen.



Ein weiterer Faktor, der die Anzahl an Adressaten deutlich einschränkt, ist das Alter der Zinshauseigentümer. Im selben Kapitel ist ersichtlich, dass sich unter den Verkäufern sowohl Minderjährige, als auch über 85-Jährige befinden. Wird die Zielgruppe auf eine Alterspanne von 40 bis 75 Jahre verkleinert, so befinden sich nach wie vor knapp 78% aller erfassten Zinshausverkäufer in dieser Auswahl.

Es lohnt sich auch, den Faktor der Haltedauer miteinzubeziehen. Die Wahrscheinlichkeit einer Veräußerung ist nach dem Ablauf des zwanzigsten Haltejahres mit weniger als 20% relativ gering. Dem entsprechend sollte sich ein Investor vorrangig auf den Zeitraum zwischen dem Erwerb und einer Haltedauer von 20 Jahren konzentrieren.

Gewisse Investoren ziehen Aussendungen mit einem kleineren Adressatenkreis vor. Eine engere Auswahl der potentiell interessanten Zinshäuser wird in der Praxis zu allererst über die Lage getroffen. Einige Investoren sind ausschließlich am Erwerb von Liegenschaften innerhalb des Gürtels interessiert. Mit der Einschränkung der Lage als Basis, könnte der Adressatenkreis weiter mit den Faktoren der Verkäuferanzahl, der Haltedauer und der Erwerbsform eingeschränkt werden. Das Kapitel 3.2.4.1 hat aufgezeigt, dass die Haltedauer sinkt, je höher die Anzahl der Verkäufer ist. Laut den Ergebnissen des Kapitels 3.2.4.2 rücken die entgeltlosen Übertragungsformen mit steigender Verkäuferanzahl in den Vordergrund. Demnach ist nach der Auswertung dieser Datenbank der Adressatenkreis von drei und vier Verkäufern, welche die Liegenschaft geerbt haben oder geschenkt bekommen haben, ein vielversprechender Kreis für einen Akquiseversuch. Dabei muss der Investor darauf achten, sich im Zeitraum einer Haltedauer von null bis 16 Jahren als potentieller Käufer zu positionieren.

Aus den dargelegten Bausteinen lassen sich Strategien mit verschiedenen Ansätzen zusammensetzen. Diese werden in der Praxis von Investor zu Investor unterschiedlich ausfallen. Die entscheidenden Faktoren in der Auswahl der anzuwendenden Bausteine hängt vorrangig von der Lagevorstellung, den finanziellen Möglichkeiten und dem gewählten Kontaktkanal des Investors ab.

### 5.3 Limitationen und weiterer Forschungsbedarf

Diese Arbeit bezieht sich ausschließlich auf Gründerzeithäuser in den inneren Wiener Gemeindebezirken, die zur Gänze aus privater Hand mit einem Verbücherungsdatum zwischen 2008 und 2023 veräußert wurden. In diesem Bereich wurden sämtliche, für



den Bereich der Immobilienakquisition relevanten Aspekte erfasst und dargelegt. Als Erweiterung dieser Arbeit könnten dieselben Aspekte für Wiener Gründerzeithäuser außerhalb des Gürtels analysiert und gegenübergestellt werden. Darüber hinaus besteht weiterer Forschungsbedarf bei juristischen und/oder privaten & juristischen Verkäufern von Wiener Gründerzeitinshäusern.

#### 5.4 Fazit und Ausblick

Die Auswertung der gegenständlichen Datenbank liefert aufschlussreiche Informationen zu den demographischen-, sozioökonomischen Strukturen, sowie den Besitzstrukturen und den Beziehungen zum Hausbesitz. Des Weiteren konnten Zusammenhänge zwischen den Faktoren Erwerbsform und Haltedauer, Erwerbsform und Bildungsniveau, Wohnort und Haltedauer, Erwerbsform und Wohnort, sowie Erwerbsform und Geschlecht festgestellt werden. Für Investoren ist es entscheidend, diese Daten zu kennen und auf Basis dessen eine Strategie für den Ankauf von Gründerzeithäusern zu entwickeln.

Diese Arbeit ist sowohl in Käufer- und Verkäufermärkten von Relevanz. Derzeit befindet sich der Wiener Zinshausmarkt in einem ausgeprägten Käufermarkt und dieser Umstand wird sich bis zu einem merklichen Rückgang der Leitzinsen der EZB auch nicht verändern. Dem entsprechend sind derzeit die Zinshausverkäufer teilweise länger auf der Suche nach einem passenden Käufer für ihre Liegenschaft. Aufgrund dessen kommen private Zinshausverkäufer vermehrt proaktiv auf potentielle Käufer zu. Dieser Umstand wird jedoch nicht für immer währen. Wie in zahlreichen anderen Wirtschaftsbereichen ist es in jeder Marktphase wichtig Zielgruppenanalysen durchzuführen. Diese erlauben einem Investor, ein Verständnis für seine Zielgruppe zu gewähren und aktuelle Trends frühzeitig zu erkennen. Um eine bestmögliche Marketingstrategie zu entwickeln, müssen diese Erkenntnisse in der Unternehmensplanung berücksichtigt werden.

## Literaturverzeichnis

Bobek, Hans/Elisabeth Lichtenberger (1966): Wien - Bauliche Gestalt und Entwicklung seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Verlag Hermann Böhlau Nachf./Graz – Köln.

Hofer, Alexander (2024): Datensatz private Zinshausverkäufer Wien, Grundbuch.

Kaufmann, Albert/Bernd Hartmann (1984): Wiener Altmiekhäuser und ihre Besitzer, Institut der Stadtforschung.

Musil, Robert/Florian Brand/Hannes Huemer/Petra Köck/Maximilian Wonaschütz (2021): Die Transformation der Wiener Gründerzeitstadt – Dynamiken am Wiener Zinshausmarkt 2007-2019, Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften.

## Internet Quellen

Hauer, Friedrich/André Krammer/Angelika Psenner/Erich Raith (2012): Die Stadt 2020 – O! Wohnen und Arbeiten 2020, [online]  
[https://publik.tuwien.ac.at/files/PubDat\\_240539.pdf](https://publik.tuwien.ac.at/files/PubDat_240539.pdf), (Abrufdatum 10.11.2023).

Putschögl, Martin (2023): Neue Miet-Richtwerte sind kundgemacht, in: Der Standard, 30.03.2023, [online]  
<https://www.derstandard.at/story/2000144989256/neue-miet-richtwerte-sind-kundgemacht>, (Abrufdatum 15.11.2023).

Putschögl, Martin/Bernadette Redl/Franziska Zoidl/András Szigetvari (2023): Was wir zum Mietendeckel wissen, in: Der Standard, 30.08.2023, [online]  
<https://www.derstandard.at/story/3000000184851/was-wir-zum-mietendeckel-wissen>, (Abrufdatum 15.11.2023).

Bundesministerium für Finanzen (2023): Pfandrech, <https://www.oesterreich.gv.at/lexicon/P/Seite.990100.html> (Abrufdatum: 16.11.2023).

Bundesministerium für Finanzen (2023): Dienstbarkeit, <https://www.oesterreich.gv.at/lexicon/D/Seite.991066.html> (Abrufdatum: 16.11.2023).

Bundesministerium für Finanzen (2023): Reallast, <https://www.oesterreich.gv.at/lexicon/R/Seite.991260.html> (Abrufdatum: 16.11.2023).

Sammer, Karin/Markus Reithofer (2016): Mietzins bei geförderter Errichtung, [online]  
[https://www.oivi.at/fileadmin/user\\_upload/News/Dateien/12/Mietzins\\_bei\\_gefoerderte\\_r\\_Errichtung.pdf](https://www.oivi.at/fileadmin/user_upload/News/Dateien/12/Mietzins_bei_gefoerderte_r_Errichtung.pdf), (Abrufdatum 20.11.2023).

Bundesministerium für Finanzen (2023): Einantwortung, <https://www.oesterreich.gv.at/lexicon/E/Seite.990030.html> (Abrufdatum: 16.11.2023).

Bundesministerium für Finanzen (2023): Schenkung, <https://www.oesterreich.gv.at/lexicon/S/Seite.9900881.html> (Abrufdatum: 16.11.2023).

Bundesministerium für Finanzen (2023): Prätorischer Vergleich,  
<https://www.oesterreich.gv.at/lexicon/P/Seite.991368.html> (Abrufdatum: 16.11.2023).

Bundesministerium für Justiz (2023): Grundbuch,  
<https://www.justiz.gv.at/service/datenbanken/grundbuch.96c.de.html> (Abrufdatum: 12.11.2023).

Statistisches Bundesamt (2024): Entwicklung des Zinssatzes der Europäischen Zentralbank für das Hauptrefinanzierungsgeschäft von 1999 bis 2023, zitiert nach de.statista.com, [online]  
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/201216/umfrage/ezb-zinssatz-fuer-das-hauptrefinanzierungsgeschaeft-seit-1999/> (Abrufdatum: 16.11.2023).

Statistisches Bundesamt (2024): Durchschnittliches Bruttojahreseinkommen der ganzjährig vollzeitbeschäftigten unselbständig Erwerbstätigen in Österreich nach Bildungsabschluss im Jahr 2021, zitiert nach de.statista.com, [online]  
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/955670/umfrage/bruttojahreseinkommen-in-oesterreich-nach-bildungsabschluss/> (Abrufdatum: 14.01.2024).

Statistisches Bundesamt (2024): Lebenserwartung bei der Geburt in Österreich nach Geschlecht von 2013 bis 2023, zitiert nach de.statista.com, [online]  
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/18642/umfrage/lebenserwartung-in-oesterreich/> (Abrufdatum: 16.11.2023).

Statistik Austria (2021): Bildungsstand der Bevölkerung 2021 ab 15 Jahren, zitiert nach statistik.at, [online] <https://www.statistik.at/statistiken/bevoelkerung-und-soziales/bildung/bildungsstand-der-bevoelkerung> (Abrufdatum: 14.12.2023).

Statistik Austria (2021): Bevölkerung nach Alter, Geschlecht und Bundesland 2021, zitiert nach statistik.at, [online] <https://www.statistik.at/statistiken/bevoelkerung-und-soziales/bevoelkerung/bevoelkerungsstand/bevoelkerung-nach-alter/geschlecht> (Abrufdatum: 14.12.2023).

Mory, Flora (2021): Reiche Wohngegenden in Wien werden exklusiver, in: Der Standard, 02.03.2021, [online]  
<https://www.derstandard.at/story/2000125547423/reiche-wohngegenden-in-wien-werden-exklusiver> (Abrufdatum 06.01.2024).

## Gesetze

Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch ABGB 1812, in der Fassung vom 23.06.2010

Wohnungseigentumsgesetz WEG 2002, in der Fassung vom 16.09.2015

## Markberichte

Otto, Eugen (2023): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2023, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2023): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2023, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2022): Erster Wiener Zinshausmarkbericht – Herbst 2022, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2022): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2022, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2021): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2021, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2021) Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2021, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2020): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2020, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2020): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2020, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2019): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2019, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2019): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2019, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2018): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2018, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2018): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2018, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2017): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2017, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2017): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2017, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2016): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2016, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2016): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2016, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2015): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2015, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2015): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2015, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2014): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2014, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2013): Erster Wiener Zinshausmarkbericht – Herbst 2013, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2013): Erster Wiener Zinshausmarkbericht -Frühjahr 2013, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2012): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2012, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2012): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2012, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2011): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2011, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2011): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Frühjahr 2011, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2010): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2010, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2010): Erster Wiener Zinshausmarkbericht -Frühjahr 2010, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

Otto, Eugen (2009): Erster Wiener Zinshausmarkbericht - Herbst 2009, OTTO Immobilien GmbH, Wien.

# Tabellenverzeichnis

Diagramm 1: Transaktionsanzahl pro Bezirk, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	16
Diagramm 2: Entwicklung der Quadratmeterpreise von 2006 bis 2023, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	17
Diagramm 3: Verhältnis von verkauften Mittel- und Eckzinshäusern, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	18
Diagramm 4: Verhältnis Private- zu Juristische Käufer über Zeit, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	19
Diagramm 5: Verteilung der Zinshausverkäufer nach Alter, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	21
Diagramm 6: Verhältnis der Altersgruppen nach der Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	22
Diagramm 7: Verhältnis Geschlecht nach der Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	23
Diagramm 8: Verhältnis Geschlecht über Zeit, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	23
Diagramm 9: Ausbildungsgrad der Zinshausverkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	24
Diagramm 10: Akademikeranteil nach Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	25
Diagramm 11: Wohnsitz der Zinshausverkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	26
Diagramm 12: Wohnsitz der Zinshausverkäufer, Ausschnitt Wien, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	27
Diagramm 13: Wohnort der Zinshausverkäufer, Ausschnitt Ausland, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	28
Diagramm 14: Wohnsitz im Veräußerungsgegenstand nach Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	29
Diagramm 15: Haltedauer nach Verkäuferanzahl 1-3, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	30
Diagramm 16: Haltedauer von $\geq 4$ Verkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	31
Diagramm 17: Anzahl der Direktverkäufe nach der Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	32
Diagramm 18: Erwerbsform alle Transaktionen, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	33
Diagramm 19: Erwerbsform Einzelverkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	34
Diagramm 20: Erwerbsform 2 Verkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	34
Diagramm 21: Erwerbsform 3 Verkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	35
Diagramm 22: Erwerbsform $\geq 4$ Verkäufer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	35
Diagramm 23: Häufigkeit der einzelnen Lasten, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	36

Diagramm 24: Lastenanzahl pro Transaktion, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	37
Diagramm 25: Verhältnis Lastenfrei zu Belastet nach Verkäuferanzahl, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	38
Diagramm 26: Beziehung Haltedauer und Erwerbsform, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	40
Diagramm 27: Beziehung Bildungsniveau und Erwerbsform, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch .....	41
Diagramm 28: Beziehung Wohnort und Haltedauer, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	42
Diagramm 29: Beziehung, Erwerbsform & Wohnort, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	43
Diagramm 30: Beziehung, Geschlecht & Erwerbsform, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch.....	44
Diagramm 31: Vergleich Quadratmeterpreise OTTO Zinshausmarktbericht zu Datenbank, Eigene Darstellung, Datensatz Grundbuch & Erster Wiener Zinshausmarktbericht, OTTO Immobilien GmbH .....	46

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Vergleich Bürgerliches- und Arbeitermiethaus, Bobek/Lichtenberger 1966: 91 .....	6
---	---