IN IMMOBILIEN ZU INVESTIEREN ZAHLT SICH IMMER AUS

Immobilien-Maklerin Irene Rief-Hauser gibt einen Einblick in die aktuelle Marktlage.

KURIER AUSGEZEICHNET TOP IMMO EXPERTEN 2022



Bevor man ein Eigenheim kauft, sollte man seine subjektiven Bedürfnisse nach Infrastruktur, Anfahrtswegen und Lifestyle ehrlich bei sich abfragen, um richtig zu investieren

FOTOS: ISTOCKPHOTO/DEAN MITCHELL, SANDRA SCHARTEL

Der Immobilienmarkt ist wie jede andere Branche auch, von Krisen wie dem derzeitigen Krieg in der Ukraine beeinflusst. Meist führen Krisen auch zu Preissteigerungen. Warum es aber gerade in Krisenzeiten sinnvoll ist, in Immobilien zu investieren, worauf man achten sollte, wenn man sich um ein neues Eigenheim umschaut und was bei der Finanzierung zu beachten ist, erklärt Irene Rief-Hauser, Geschäftsführerin der „Immobilienboutique" Feine Immobilien.



„Gerade in Krisenzeiten waren und sind Investments mit nachhaltiger Wertsicherung beliebt und das zurecht."

Irene Rief-Hauser, Inhaberin und Geschäftsführerin Feine Immobilien
www.feineimmobilien.at

Der Ukraine-Krieg hat weitreichende Folgen, auch für den Immobilienmarkt. Die Benzinpreise sind stark gestiegen und die Inflation wird wahrscheinlich weiter steigen. Wie kann sich dies auf die heimischen Immobilien-Preise auswirken?

Irene Rief-Hauser: Energie- sowie Rohstoffknappheit sind die entscheidenden Risikofaktoren für die Immobilienwirtschaft und beides kann sich rechnerisch leider nur in Richtung Preissteigerungen auswirken. Ein weiteres Problem könnten Lieferverzögerungen von Baustoffen bzw. bestimmten Produkten bei Bau- und Ausstattungsqualitäten sein.

Ist es in Anbetracht der aktuellen Krisenlage ratsam in Immobilien zu investieren?

Und ob. Gerade in Krisenzeiten waren und sind Investments mit nachhaltiger Wertsicherung beliebt und das zurecht. Ein Immobilienobjekt mag in der Bewertung Schwankungen unterliegen, hat aber einen bleibenden Wert.

Ein Eigenheim bleibt für viele ÖsterreicherInnen weiterhin ein wünschenswertes Ziel. Mit dem Hintergrund der aktuellen Immobilienpreise, wo findet man die besten Angebote?

Generell gilt, dass entweder Quadratmeter oder Lage optimiert werden können. Je beliebter und entsprechend teuer die Lage, desto weniger Wohnfläche gibt es für das Gesamtbudget. Ratsam für KaufinteressentInnen ist es jedenfalls, die subjektiven Bedürfnisse nach Infrastruktur, Anfahrtswegen und Lifestyle ehrlich bei sich abzufragen, bevor man Inseraten, mehr oder weniger gut gemeinten Ratschlägen oder Trends folgt. Und auch wenn Wohnungssuchende das nicht gerne hören – Lebenszyklen sind heutzutage dynamischer als in den Generationen davor, d.h. der aktuelle Immobilientraum ist selten für ein ganzes Leben passend. Entsprechend gilt es abzuwägen – kann ich das Objekt verkleinern/vergrößern? Eventuell vermieten? Auch verändern sich oftmals die beruflichen bzw. schulischen Wegstrecken. Sich krampfhaft an eine Mikrolage zu binden, habe ich selten als langfristiges Erfolgsrezept erlebt, man ist dadurch dem Angebot quasi ausgeliefert. Das beste Angebot ist daher jenes, welches möglichst viele Bedürfnisse aller BewohnerInnen der Immobilie abdeckt.

Die aktuelle Zinslage ist weiterhin gut. Was raten Sie AnlegerInnen und Häuslbauern bei dem Aufnehmen eines Kredits? Gibt es hier Besonderheiten, auf die man achten muss?

Beim Aufnehmen von Fremdkapital gilt es einerseits den Markt nach guten Angeboten abzufragen und nicht automatisch bei der Hausbank abzuschließen und bei den Parametern die eigenen wirtschaftlichen Ziele zu berücksichtigen, also fixe oder variable Verzinsung je nach Perspektive der eigenen finanziellen Mittel, Lebenssituation und Risikofreudigkeit.

Die Eigenkapitalquote wird Mitte 2022 auf mindestens 20 Prozent angehoben. Jetzt noch zugreifen, bevor die Erhöhung kommt? Was muss man danach beachten?

Die Erhöhung spiegelt nur wieder, was noch vor Jahren selbstverständlich als wirtschaftlich vernünftige Haushaltsrechnung betrachtet wurde. Wer keine 20 Prozent Eigenmittel aufbringen kann, sollte sich fragen, ob die Rückzahlungen auf die Dauer der Tilgung realistisch finanzierbar sind und welche Einschränkungen das für die zukünftige Lebensplanung bedeutet.

Wie sehen Sie die Entwicklung am Zinsmarkt in den nächsten Jahren? Wie sehr wirkt sich der Krieg in der Ukraine auf die Prognose für die nächsten Jahren aus?

Die Kreditzinsen sind bereits gestiegen und von Bankern wird prognostiziert dass der Trend weiter aufwärts geht.

WERBUNG

WERBUNG

TOP IMMO-EXPERTEN 2022

Das IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung hat heimische Immobilienunternehmen klassifiziert.



Die Reputation in der Immobilienbranche ist von steigernder Relevanz für den Geschäftserfolg und führt zu zufriedenen Kunden

Gerade in der Immobilienbranche ist ein guter Ruf wichtig, um Kunden und Kundinnen für sich zu gewinnen. Bei Maklern ist Vertrauen in den ehrlichen und fairen Umgang mit Käufern und Verkäufern zentral für den Geschäftserfolg. Immobilienentwickler sind vor allem im unmittelbaren Projektumfeld gefordert, ihr Image bei Anrainern und lokalen Entscheidungsträgern zu pflegen, um gutes Einvernehmen zu erzielen. Und Immobilienverwalter pflegen langfristige Kundenbeziehungen, bei denen gegenseitiges Vertrauen entscheidend ist. Die Studie „Top Immo Experten 2022", zeigt, welche Immobilien-Unternehmen über eine besonders gute öffentliche Performance und Reputation verfügen.

3,2 MILLIONEN DATENPUNKTE

Dazu hat das IMWF Medienberichte, Kommentare und Onlinebewertungen zu den Unternehmen ausgewertet. Auch die jeweiligen Social Media Auftritte der Unternehmen sind in die Analyse eingeflossen. Insgesamt wurden 3,2 Millionen Datenpunkte zu mehreren Tausend Unternehmen berücksichtigt.
Gegenstand der Untersuchung ist die Beliebtheit und öffentliche Performance von Immobilienmaklern, Immobilienentwicklern und Immobilienverwaltern in Österreich. Für die Unternehmen dieser Branchen wurden Aussagen zu den Unternehmen in journalistischen Medien, Blogs und Social Media im Jahr 2021 gesammelt und ausgewertet. Die Auswertung der Aussagen wurde mit modernsten Methoden der Textanalyse auf Basis künstlicher Intelligenz (KI) durchgeführt. Dabei wurden schließlich die Top-Unternehmen der Branche ermittelt.

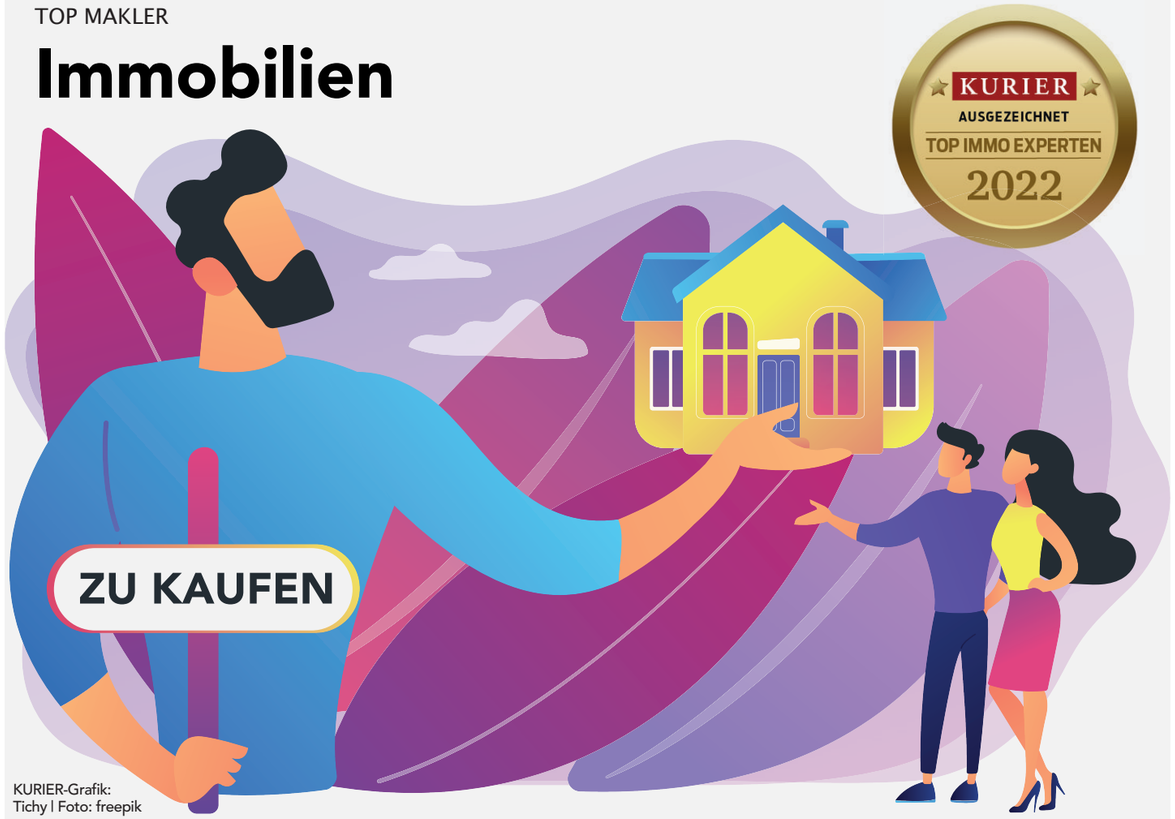
AUSGEZEICHNET

Die Reputation in der Immobilienbranche ist von steigernder Relevanz für den Geschäftserfolg und somit kann das Gütesiegel durchaus als Gradmesser für den Erfolg gesehen werden. Die ausgezeichneten Unternehmen in den Bereichen Immobilien-Entwickler und -Makler und heuer erstmals auch -Verwalter finden Sie auf den Seiten 19 und 21.

FOTO: ISTOCKPHOTO/DRAZEN ZIGIC

TOP MAKLER

Immobilien



KURIER-Grafik:
Tichy | Foto: freepik

Makler
4M Immobilien
Alpha Real
Arnold Immobilien
Aurum Immobilien
Börner Ihr Hausmakler
BOSS Immobilien
Colliers International
DECUS Immobilien
Denkstein Immobilien
Der Immorist
EDEX Immobilien
Egger Immobilien
EHL
Elisabeth Rohr Real Estate
Engel & Völkers
Girkinger Immobilien
Hubner Immobilien
Immo Hoch 2
IMMO-CONTRACT
Immorohr Immobilien
IMMOTOTAL
IVV
JP Immobilien
K&P Immobilien
KITZIMMO
Kompagnon Immobilien
Lage Eins
Marschall Immobilien
Monfort Immobilien
Moser Immobilien
Ofner Immobilien
OTTO Immobilien
Perfekt Immo
PROJEKTAS
Raiffeisen Immobilien
Re/Max
Real Construct
Real360
Reisetbauer Immobilien
s REAL
Sattmann Immobilien
Schantl ITH
Schick Immobilien
Seidl Immobilien
Spiegelfeld Immobilien
Steindorff Immobilien
Team Rauscher
Tirol Real Estate
Tom Krauss Immobilien
Wiener Privatbank Immobilienmakler

Die aufgelisteten Makler sind alphabetisch gereiht

WERBUNG

WERBUNG

EIN NEUES ZUHAUSE IM SOCIAL WEB

Auch die Immobilienbranche setzt verstärkt auf soziale Medien. Wenn man sie richtig einsetzt, können schnell messbare wirtschaftliche Vorteile erreicht werden.

Die Welt der Kommunikation hat sich in den letzten 10 bis 20 Jahren stark verändert. Der Immobilien-Bereich ist da keine Ausnahme. Zahlreiche Immobilienmakler, Hausverwaltungen und Immobilien-Entwickler setzen auf Plattformen wie Facebook, Instagram oder LinkedIn, um dort neue Zielgruppen zu erreichen. Julia Kent von der Wiener PR-Agentur Milestones in Communication erklärt: „In den letzten Jahren fällt ein deutlich gesteigertes Interesse an Social Media auch in der Immobilienbranche auf."



Erfolg im Netz funktioniert nicht von heute auf morgen, Strategie ist gefragt

ONLINE HAT VIEL VORTEILE

Die Vorteile liegen auf der Hand: Jeder Fan, der online gewonnen wird, sieht die Inhalte eines Unternehmens dauerhaft ohne zusätzlichen Budgeteinsatz. Oft sind auch soziale Medien mit Werbekosten verbunden – in weiterer Folge ist dieses aber eine Investition, um langfristig mit weniger Fremdkosten auszukommen. „Wir erklären unseren Kunden immer gleich zu Beginn, dass Erfolg in sozialen Medien nicht von heute auf morgen funktioniert. Es braucht Zeit – aber wenn man sich darauf einlässt und gut arbeitet, sieht man schnell messbare wirtschaftliche Vorteile", so Stefan Schett, Milestones-Berater mit Schwerpunkt auf digitale Kommunikation. Diese Vorteile drücken sich z. B. in Reichweite, Klicks oder Kontaktanfragen aus – alles Kategorien, die in der Immobilienbranche unverzichtbar sind.

Ein zusätzlicher Vorteil: Auf sozialen Medien werden genau die Zielgruppen erreicht, die für andere Werbemittel oft bereits blind geworden sind. „In den letzten Jahren fällt ein deutlich gesteigertes Interesse an Social Media auch in der Immobilienbranche auf."



„Obwohl das allgemeine Bewusstsein für Social Media steigt, sind noch lange nicht alle vertreten."

Julia Kent
Mitglied der GF Milestones



„Es reicht heute nicht mehr, Häuser-Links zu posten und sich zurückzulehnen. Es braucht Content."

Stefan Schett
PR-Berater

Was sich ändert, ist nicht nur der allgemeine Trend in Richtung Social Media, sondern auch die Art, wie man diese Seiten betreibt: „Heute fokussieren sich Plattformen darauf, was mehr Interaktionen bringt – es reicht also nicht mehr, Häuser-Links zu posten und sich zurückzulehnen. Es braucht Content, der zwar auf die Marke einzahlt, aber nicht nur verkaufen will", so Schett weiter.

ANDERE LOGIK

Das heißt auch, dass sich die Kommunikationslogik verändert. Anstatt ausschließlich die eigenen Projekte in den Mittelpunkt zu stellen, arbeiten moderne Kommunikatoren oft gleichzeitig am Employer Branding und zeigen, welche Vorteile sie als Arbeitgeber bieten. Außerdem setzen viele auch auf interaktive Elemente, z. B. über Instagram Stories oder Gewinnspiele auf Facebook. „Obwohl das allgemeine Bewusstsein für Social Media steigt, sind noch lange nicht alle auf den großen Plattformen vertreten. Viele haben immer noch Bedenken, zu salopp zu kommunizieren. Das führt dann entweder zu langweiligen Seiten – oder dazu, dass manche Unternehmen es gar nicht probieren", so Kent.

VERTRAUEN

Viele erfolgreiche Unternehmen setzen also auf soziale Medien, um mehr Anfragen für ihre Projekte zu generieren und Bekanntheit und Vertrauen aufzubauen.

FOTOS: ISTOCKPHOTO/ANYABERKUT, KLAUS TICHLER, MILESTONES

TOP ENTWICKLER UND VERWALTER

Immobilien



KURIER-Grafik:
Tichy | Foto: freepik

Entwickler	Salzburg Wohnbau	Immobilienkanzlei Dr. Roman Wagner
ARE	Silver Living	Innsbrucker Immobilien
ARWAG	STRABAG	LIM-MANAGEMENT
AURA	SÜBA	Mehrwert Liegenschaftsverwaltung
BAI Bauträger Austria Immobilien	Value One	OÖ Wohnbau
BIG - Bundesimmobiliengesellschaft	Wien 3420	ÖRAG
C&P Immobilien	ZIMA	Ortner Immobilien
CA Immo	**Verwalter**	P17 Immobilienservice
CARISMA Immobilien	Apleona HSG	Rustler Gruppe
DWK - Die Wohnkompanie	AREV Immobilien	Sabo + Mandl & Tomascheck
GESIBA	Brichard Immobilien	STIWOG
GLORIT	Convival Immobilien	Teamneunzehn
IMMOFINANZ	CPI Immobilien	VONVIER
INVESTER	Cura Immobilien	Wesiak Group
NHD Immobilien	Die Kärntner Wohnbau Hausverwaltung	Wiesinger Immobilienmanagement
ÖWG Wohnbau	Hausverwaltung Hilpold	
S IMMO	Hübl & Partner	
S+B Gruppe	IC Hausverwaltung	

Die aufgelisteten Unternehmen sind alphabetisch gereiht