

„Im Moment hoffen alle, dass es günstiger wird“

Der österreichische Wohnungsmarkt gilt als eines der stabilsten **Immobilieninvestments** und zieht Investoren in Scharen an. Die **Bank Austria Real Invest** zählt zu den Big Playern, ist aber bei neuen Investitionen zurzeit zurückhaltend.

Mit rund vier Milliarden Euro Volumen gehört der „Real Invest Austria“ sogar im europäischen Vergleich zu den Marktführern. Denn im zehnfach größeren Deutschland gibt es keinen offenen Immobilienfonds, der im Verhältnis zur Einwohnerzahl größer ist. Die Spitzenreiter liegen hier bei rund 18 Milliarden Euro.

Aber nicht nur das ist beachtlich. Der BankAustria-Fonds feiert Anfang Dezember seinen 20. Geburtstag und hat seit seiner Auflage im Durchschnitt eine jährliche Rendite von 3,2 Prozent erzielt. Auf den ersten Blick erscheint das nicht sonderlich attraktiv angesichts der aktuell hohen Inflation und der höheren Verzinsung, die Alternativprodukte seit wenigen Monaten wieder bieten. Wer so denkt, springt aber zu kurz: Diese langfristig stabile Fondsp performance erzielte der Real Invest auch in Zeiten, die von der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 und später von der Pandemie negativ beeinflusst wurden.

Der Erfolg fußt auf einem großen Portfolio, das 175 Bestandsimmobilien, Projektentwicklungen und Grundstücke in

»In der Real Invest sind die Kreditzinsen nicht das Thema, weil wir aus dem Cashflow angekauft haben.«

Peter Czapek, BA Real Invest

Österreich beinhaltet. Etwa 80 Prozent der Flächen entfallen auf das Wohnungssegment, die restlichen 20 Prozent auf Büro-, Handels- und Gewerbeflächen. Das Portfolio erwirtschaftet zurzeit etwa 143 Millionen Euro Mieterträge pro Jahr. Zurzeit steht das Management auf der Einkaufsbremse. Das begründet Geschäftsführer Peter Czapek im Gespräch mit FONDS professionell mit einem Mangel an geeigneten Investitionsobjekten.

Herr Czapek, wie wirken sich die gestiegenen Zinsen auf die Immobilienbranche aus? Das lässt sich nicht pauschal sagen. Sie werden merken, dass nur wenige private und

institutionelle Käufer derzeit investieren. Auch wir investieren zurzeit nicht. In der Real Invest sind aber nicht die Kreditzinsen das Thema, weil wir in der Vergangenheit immer alles aus dem Cashflow angekauft haben. Das ist eine strategische Entscheidung, die vor vielen Jahren getroffen wurde. Darum sind wir von der Entwicklung anders betroffen als zum Beispiel ein Projektentwickler.

Die Immobilientransaktionen sind eingebrochen, weil alle abwarten. Was muss passieren, dass Sie wieder investieren? Wann könnte das der Fall sein?

Da gibt es mehrere Faktoren. Das eine ist die Zinsentwicklung. Wir werden lernen müssen, dass Geld wieder etwas kostet. Das andere ist die Frage, wann und zu welchen Konditionen wieder Immobilien auf den Markt kommen. Im Moment hoffen alle, dass es „günstiger“ wird. Wir wissen nicht, wann es Angebote geben wird, die als Investment für den Fonds wieder attraktiv sind. Aufgrund unserer Größe haben wir jedenfalls die Möglichkeit, zu investieren, wenn wir eine passende Immobilie sehen.

Sie verwalten ein sehr großes Portfolio mit Bestandsimmobilien, Grundstücken und Projektentwicklungen. Wo werden Sie aus heutiger Sicht wieder Einstiegsszenarien sehen?

»Der Markt erwartet derzeit im Schnitt eine Rendite von viereinhalb Prozent.«

Peter Czapek, BA Real Invest



Sicher ist, dass wir nur ein fertiges Projekt mit einer bestimmten Vermietungsleistung kaufen. Ob und wann wir wieder Projektentwicklungen machen, ist unklar. Derzeit ist der Markt aus unserer Sicht zu volatil, weil man nicht weiß, wie die Vermietungsperspektiven in drei Jahren aussehen, wenn das Projekt fertig ist.

Im Wohnungsmarkt wird generell immer wegen der „Wohnungsknappheit“ mit einer Vollvermietung gerechnet. Die entscheidende Frage ist also nicht, ob genügend Nachfrage besteht, sondern zu welchem Preis Wohnungen noch vermietet werden können.

Die Diskussion über das leistbare Wohnen gibt es seit zehn Jahren. Aber was ist darunter zu verstehen? In rund 37 Prozent der Wohnungen in unserem Portfolio beträgt die Miete weniger als acht Euro, und damit erwirtschaften wir Erträge. Auch wenn jemand sagt, dass das nicht leistbar ist, stellt diese Miete im Marktvergleich „leistbares Wohnen“ dar. Das Thema ist: Passen die Mieterwartungen bei einem Objekt, das

man kauft? Wir wissen genau, zu welchem Mietpreis wir im jeweiligen Umfeld vermieten können, und wir kennen die Grenzen, ab wann sich die Leute die Miete nicht mehr leisten können. Wir bewegen uns nicht im oberen Mietbereich, sondern auf einem Niveau, das die Leute zahlen können und bei dem wir die Indexierungen durchsetzen können.

Das klingt so, als gäbe es keinerlei Probleme mit den steigenden Wohnkosten. Das erscheint uns unrealistisch.

Es gibt natürlich immer Mieter, die sich schwerer tun, aber in Summe werden die Mieten gezahlt. Wir schauen uns das monatlich sehr genau an und versuchen, künftige Entwicklungen abzuschätzen. Bei unserem Neubauprojekt „Loryhof“ im 11. Bezirk in Wien, das im Februar 2023 in die Vermietung gegangen ist, haben wir derzeit eine Mietquote von 74 Prozent. Hier beträgt die Miete inklusive Betriebskosten im Durchschnitt 13,50 Euro. Das ist ein Niveau, das noch marktfähig ist. Wir wissen aber auch, dass eine höhere Miete

nicht so einfach durchsetzbar wäre, obwohl die Infrastruktur dort gut ist.

Ein Problem in der Immobilienwirtschaft sind die hohen Grundstücks- und Baukosten. Kann man überhaupt noch leistbares Wohnen errichten?

Lassen Sie mich es so sagen: Bei den kalkulatorischen Ansätzen, die bis vor eineinhalb Jahren verwendet wurden, wird derzeit niemand kaufen. Der Markt erwartet derzeit im Schnitt eine Rendite von viereinhalb Prozent, und die Frage ist, ob in diesem Umfeld zu diesen Preisen gebaut werden kann. Wir haben bis jetzt noch kein Projekt gesehen, auf das das zutrifft.

Wie sehen Sie eigentlich den Grazer Wohnungsmarkt, in den Sie auch investiert haben? Es wurde sehr viel neu gebaut oder auch umgewidmet. Jetzt gibt es geteilte Meinungen. Die einen sagen: „Wir haben schon Überkapazitäten.“ Die anderen sagen: „Angebot und Nachfrage tarieren sich gerade aus.“



Wir haben in Graz ungefähr 1.800 Wohnungen und vor drei Jahren in Reininghaus ein großes Projekt mit 450 Wohnungen gekauft. Wir haben mit einer guten Maklerin gearbeitet und jetzt nur noch eine freie Wohnung. Trotzdem haben wir vor drei Jahren schon entschieden, in Graz bis auf Weiteres nicht weiter zu investieren.

In den vergangenen Jahren hat sich im gesellschaftlichen Umfeld viel getan – Homeoffice, Work Life Balance, Urbanisierung und Digitalisierung sind wichtige Schlagworte. Inwieweit hat sich das auf die Anforderungen an modernes, zeitgemäßes Wohnen ausgewirkt?

Wir waren während der gesamten Pandemie im Homeoffice, und das hat sehr gut funktioniert, weil wir das schon vorher hatten – wie auch das papierlose Büro. Natürlich entstand in dieser Zeit bei vielen der Wunsch nach einem größeren Wohnraum, dabei muss man sagen, dass die neueren Wohnungen viel effizienter geschnitten sind als in den 1970er-Jahren. Das haben die Architekten und Entwickler gut gemacht. Es geht aber auch um die Quali-

»Das Standardprodukt bleibt die Zwei- bis Dreizimmerwohnung, die gut und effizient geschnitten ist.«

Peter Czapek, BA Real Invest

tät und um das Umfeld der Immobilie. Wenn sich die Mieter wohlfühlen, ist ihr Bedarf nach anderen Angeboten nicht so groß. Wir achten also darauf, dass unsere Häuser sauber und gepflegt sind und dass technisch alles einwandfrei funktioniert.

Aber werden jetzt auch noch größere Wohnungen nachgefragt als vor der Pandemie? Denn vor Corona galt in der Immobilienwirtschaft – gerade in den Ballungsgebieten – der Tenor, dass die Wohnungen kleiner werden müssen, damit sich die Leute das Wohnen in der Stadt noch leisten können.

Je nach Lebenssituation werden natürlich auch große Wohnungen nachgefragt, aber

in der Regel scheitert es daran, was sich die Interessenten leisten können. Man muss realistisch bleiben: Die hohen Gesamtwohnkosten kann sich nur ein Teil der Mieter leisten, aber bestimmt nicht jede Familie. Deshalb: Ja, durch Homeoffice ist das Bedürfnis nach größeren Flächen zu Hause gestiegen. Wir glauben aber aufgrund der insgesamt gestiegenen Kosten nicht, dass wir in der breiten Masse in einem Gebäude 50 Prozent der Wohnungen mit 80 bis 100 Quadratmetern vermieten können. Das Standardprodukt bleibt die Zwei- bis Dreizimmerwohnung mit 60 bis 70 Quadratmetern, die gut und effizient geschnitten ist.

Neben Ihrem Flaggschiff „Real Invest Austria“ betreiben Sie noch den offenen Immobilienfonds „Real Invest Europe“. Das ist nur ein kleiner Fonds. Was haben Sie mit ihm vor?

Der Fonds bleibt, wie er ist. Kernimmobilie ist ein voll vermieteter moderner Büroturm in Zagreb. In den Fonds sind nur wenige Anleger investiert, weil wir ihn nach der Finanzkrise nicht mehr aktiv angeboten haben. Wir lassen ihn aber aus strategischen Gründen offen. Vielleicht verändert sich der Markt so, dass der Fonds eines Tages für neue Investitionen in Frage kommt.

Woran liegt es, dass Sie der deutsche Immobilienmarkt offenkundig in den vergangenen Jahren nicht interessiert hat?

In Deutschland hat jeder investiert, und wir haben nicht die Kompetenz, in diesem ohnehin umkämpften Markt die richtige Nische mit den für uns richtigen Investments zu finden. Wir sind realistisch: Dafür hätten wir einen Partner gebraucht, wobei man auch sehen muss, dass deutsche Investoren in Österreich investiert haben, weil sie in Deutschland keine Immobilien zu „vernünftigen“ Preisen gefunden haben. Warum hätten wir sie finden sollen? Wir konzentrieren uns auf unser Lead-Produkt



in unserem Heimmarkt, für das wir aufgrund der Größe viel Verantwortung haben.

Sie haben es eingangs erwähnt: Durch die steigenden Zinsen gibt es wieder attraktive Alternativprodukte. Warum soll ein Finanzberater trotzdem weiterhin einen offenen Immobilienfonds verkaufen?

Das hängt von der individuellen Risikosituation der Anleger ab. Es gibt Investoren, die gern Aktien oder Aktienfonds kaufen, und es gibt solche, die gern Immobilien hätten, sich aber keine Wohnung leisten können. Für sie ist nach wie vor ein offener Immobilienfonds interessant, über den sie in ein Portfolio investieren. Ein Immobilienfonds ist eine sinnvolle Beimischung mit stabiler Rendite und hoher Sicherheit. Unser „Real Invest Austria“ hat über die vergangenen 20 Jahre eine jährliche Performance zwischen 2,5 und 3,5 Prozent erreicht.

Durch die Auflösung des Bank Austria Finanzservice ändert sich einiges auf der Vertriebsseite. Ein wichtiger Vertriebspartner fällt quasi weg. Wie gehen Sie damit um, und wie wichtig ist der unabhängige

»Wir haben voriges Jahr die Signale erkannt und uns für den Drittvertrieb wieder stärker geöffnet.«

Peter Czapek, BA Real Invest

Vertrieb in Zukunft noch für die Bank Austria Real Invest Fonds?

Zur Bank Austria Finanzservice kann ich keine Aussage treffen, weil das ein anderer Bereich der Bank ist. Wir sind seit 20 Jahren am Markt, und der Vertrieb war breit gestreut, auch über die Bank Austria Finanzservice. Wir haben aber schon vor ungefähr acht Jahren einige wichtige strategische Weichenstellungen vorgenommen. Denn damals waren die Nettomittelzuflüsse extrem hoch, wir wollten den Fonds aber trotzdem für Geldannahmen immer offen halten. Deshalb sind wir den Schritt gegangen, dass wir die Fondsanteile zum Net Asset Value nur mehr direkt über die Bank Austria verkauft haben und bei den ande-

ren Vertriebspartnern ein Ausgabeaufschlag verrechnet wurde. Auf diese Weise konnten wir den Drittvertrieb sehr gut steuern.

Die Kundennachfrage hat sich heuer aber verändert.

Wir haben voriges Jahr die Signale erkannt und uns für den Drittvertrieb wieder stärker geöffnet. Seit Juli 2023 kann der Fonds daher auch wieder von Vertriebspartnern zum Net Asset Value gekauft werden. Wir haben mit einer Plattform eine Vertriebsvereinbarung getroffen, die unseren Fonds freien Vermittlern zur Verfügung stellt und diesen Vertriebskanal serviziert.

Sie meinen die Schelhammer-Capital-Plattform?

Ja, das ist richtig.

Es ist zu hören, dass die Bestandsprovisionen jetzt deutlich unter dem liegen, was bisher angeboten wurde.

Ich kenne die Werte nicht und kann nur sagen: Wir haben eine Vereinbarung zu unseren Konditionen, und das passt.

Bestehen auch mit anderen Depotbanken oder Fondsplattformen, die mit unabhängigen Vertrieb zusammenarbeiten, Vertriebsvereinbarungen?

Wir werden auch mit anderen Banken Vereinbarungen für den Vertrieb abschließen. So unmittelbar habe ich aber keine Absicht, mit weiteren Fondsplattformen Kooperationen zu schließen, obwohl es natürlich die eine oder andere Anfrage gibt.

Vielen Dank für das Gespräch.

ALEXANDER ENDLWEBER, GEORG PANKL **FP**

KURZ-VITA: Peter Czapek

Peter Czapek, Jahrgang 1959, wurde mit 1. Jänner 2013 in die Geschäftsführung der Bank Austria Real Invest berufen. Zuvor war er Leiter des Privatkundengeschäfts in der Bank Austria mit Schwerpunkt Produkt- und Marketingstrategie und in dieser Funktion für den Vertrieb der Real-Invest-Produkte zuständig. Seine Bankkarriere startete Czapek im Jahr 1976 bei der damaligen Länderbank.