Serviced Apartments

Es läuft gut für Longstay und Kurzzeit



Wohnen auf Zeit mit gewissen Extras: Dachterrasse samt Pool, wie hier im Hans-y in Wien. Soulier

13.09.2024 um 09:00
von **Sabine Mezler-Andelberg**

Die Anbieter der befristeten, möblierten Luxuswohnungen profitieren von der aktuellen Marktsituation.

Während für die meisten in der Immobilienbranche derzeit Krisenstimmung herrscht und nicht wenige Bauträger kurz vor der Insolvenz stehen oder diese bereits beantragen mussten, herrscht in einem Nischensegment dagegen Au"ruchstimmung: bei den V ermietern von Kurzzeitapartments ỳ die lustigerweise in der englischen Bezeichnung Long Stay heißen und auch unter diesem Namen vermarktet werden. Denn für die Anbieter hochwertiger , vollmöblierter W ohnungen, die für mindestens einen Monat vermietet werden, wirken sich gleich zwei Faktoren positiv aus. Mit Anfang des Jahres trat die Bauordnungsnovelle 2023 in Kraft, deren Übergangsfrist zum ersten Juli endete. Diese macht es Mitbewerbern wie Airbnb schwer bis unmöglich, weiterhin W ohnungen für einen kürzeren Zeitraum zu vermieten.

Dafür braucht es innerhalb wie außerhalb der Wohnzonen jetzt eine Ausnahmebewilligung, die die touristische Vermietung

zwischen zwei und 30 Tagen lediglich für maximal 90 Tage im Jahr erlaubt. Weiterhin erlaubt ist zwar die Kurzzeitvermietung von Wohnungen, für die eine Verp¯ichtung zur Entrichtung der Ortstaxe besteht ỳ allerdings hat hier etwa die Stadt Wien allfälligen Schlup¯öchern einen Riegel vorgeschoben, wie Markus Müllegger, Managing Direktor der Vienna Residence GmbH, erklärt.

Trick mit der Ortstaxe

”Man hat dabei die Plattformen wie booking.com verp¯ichtet, die V ermittlung solcher W ohnungen, die eine Ortstaxe entrichten müssen, zu melden. Und da man anders kaum vermarkten kann, ist dadurch auf einen Großteil dieser V ermieter so viel Druck entstanden, dass viele gesagt haben, sie tun sich das nicht mehr an. ‘ Zumal mit der Überprü"arkeit durch die Novelle auch andere Zusammenhänge sichtbar werden könnten, die das ganz kurze V ermieten auf Dauer noch problematischer machen könnten. ”Grundsätzlich braucht ein Gebäude, in dem es mehr als zehn Gästebetten gibt, eine Betriebsgenehmigung, darin müssen feuerpolizeiliche Au¯agen wie etwa ein zweiter Fluchtweg erfüllt werden‘, sagt der V ermieter. Denn zehn Betten kommen in großen W ohnprojekten mit Hunderten Einheiten schnell zusammen.

Was in der Vergangenheit für professionelle Betreiber , die all diese Au¯agen in ihren Häusern erfüllt haben, marktverzerrend gewesen seijỳ jetzt aber immer weniger ein Thema darstelle. Neben den V ermietern pro˜tiert natürlich auch die Hotellerie von der neuen Regelung, genauso wie die Einheimischen und der Tourismus allgemein. Zum einen, weil diese W ohnungen jetzt wieder dem regulären Mietmarkt zur V erfügung stehen, zum anderen, weil die Destination Wien weiterhin auf eine Bevölkerung setzen kann, die ihren Gästen grundsätzlich freundlich gesonnen ist.
”Das ist ein großer Faktor im Destinationsmanagement‘, betont Wien-Tourismus-Sprecher Walter Straßer .

„Druckpunkt entschärft“

”Wir fragen seit 2016 die Bevölkerung, wie sie zum Tourismus steht, und neun von zehn sehen diesen positiv . Das ist ein sehr guter W ert‘, meint der Touristiker . Den wolle man dadurch erhalten, dass Druckpunkte wie eben das unregulierte Untervermieten entschärft werden. ”Daher begrüßen wir die Novelle sehr , denn das Verständnis der Bevölkerung kippt schnell, wenn um mich herum ständig Rollko¦er unterwegs sind und Partys gefeiert werden. ‘ Neben dem W egfall der Konkurrenz pro˜tieren die Anbieter von W ohnungen im 30-Tage-plus-Segment jedenfalls von der Krise der Bauträger . Denn es ist bereits absehbar , dass über kurz oder lang W ohnungen auf den Markt kommen werden, die sich in einzelnen Einheiten nicht haben verkaufen lassen. Und diese Objekte sind bei den Anbietern traditionell die beliebtesten, da sie komplett für die Kurzfrist-oder Longstay-V ermietung adaptiert werden können und kein Ärger mit den Nachbarn droht.

”Der Markt ist sehr interessant geworden und wird sicher noch interessanter‘, berichtet Clemens Bauer , Immobilientreuhänder und Geschäftsführer der Soulier Real Estate GmbH, dessen Unternehmen in Wien Serviced-Apartment-Häuser besitzt und betreibt.

Auch Müllegger berichtet von ”guten Gesprächen mit den Banken, die wissen, dass sie sich rühren müssen‘, und wartet darauf, dass die Preise für komplette Projekte fallen. ”Dafür braucht es Psychologie und Zeit, denn ein Bauträger muss verstehen, dass er für ein Haus, das er um 14 Millionen Euro gekauft hat, jetzt nur mehr zwölf Millionen Euro bekommt‘, erklärt der Inhaber der reinen Betreibergesellschaft.



Ob aus beruflichen oder privaten Gründen: voll möblierte Alternativen zur eigenen Wohnungen für eine „flexible Zielgruppe“. Vienna Residence

”Die große Frage, egal ob bei den Banken oder Mezzaninkapitalgebern, ist: Was tun wir mit den Objekten? Das Beste ist, diese in einen Gewerbebetrieb zu überführen, und da werden mehrere interessante Objekte auf uns zukommen. ‘ Letztendlich macht das die Nachfrage nach neuen Projekten zusätzlich interessant, und diese W ohnform komme der jüngeren Generation entgegen, ist Bauer überzeugt. ”Diese Zielgruppe ist sehr ¯exibel und will sich weder von einer Firma, noch von einer W ohnung einsperren zu lassen. Da stehen der Lifestyle und das Erkunden der W elt zehnmal mehr im V ordergrund.‘

Gute Nachfrage, neue Projekte

Bedürfnisse, die es zu bedienen gilt ỳ für Expats, frisch Getrennte oder die Leidtragenden eines Wasserrohrbruchs im eigenen Heim, die für eine Weile ein Zuhause suchen. Entsprechend realisiert Vienna Residence gerade ein neues Haus im Stuwerviertel mit 37 Einheiten, Soulier hat erst vor wenigen Monaten mit dem Hans-y im Zweiten ein neues Projekt erö¹net, kommende W oche sperrt mit dem Jonn-y in der Favoritenstraße bereits das dritte Haus auf. W obei alle auf ein gemeinsames Konzept setzen: eine Mindestmietzeit von drei Monaten, um das Entstehen einer Community im Haus zu ermöglichen ỳ für die die passende Infrastruktur zu einem All-in-Tarif gleich mit angeboten wird.

”Unsere Zielgruppe ist aktiv und genießt die Facilitys wie unsere Bar , Dachterrasse, Sauna oder Community Lounge‘, sagt Bauer . Die natürlich ỳwie die Apartments selbst ỳ alle cool gestylt und durchdacht sein müssen, um das Leben für eine W eile auf kleinem Raum attraktiv zu machen.