

Lage und Privatheit

Kennzeichnen einer Luxusimmobilie

Interview. ECHO fragt Immobilienexpertin Elisabeth Rauscher, was Kunden im Luxussegment wünschen. Oft ist dabei nicht der Kaufpreis entscheidend, sondern das Gesamtpaket des angebotenen Objektes.



Elisabeth Rauscher: Inhaberin Team Rauscher Immobilien.

ECHO: Wie schaut es derzeit in Salzburg mit Angebot und Nachfrage in Sachen Luxusimmobilien aus?

Elisabeth Rauscher: Ohne Zweifel ist in Salzburg die Nachfrage höher als das Angebot.

ECHO: Sollten Kunden in der Stadt kein passendes Objekt finden, wohin weichen potenzielle Käufer aus? Nach Oberösterreich, in Landbezirke, in Skigebiete oder nach Berchtesgaden?

Rauscher: Die meisten Interessenten haben keinen Zeitdruck und warten auf das passende Objekt. Falls sie ausweichen, dann primär in das Salzkammergut. Nachgefragt werden hier vor allem Immobilien mit direktem Seezugang oder zumindest Seeblick. Danach folgen die Nobel-Skigebiete wie zum Beispiel Kitzbühel oder Zell am See, oder die Großstadt Wien wie auch die Urlaubsregion Kärnten.

ECHO: Wie hoch ist der durchschnittliche Quadratmeter-Preis bei Luxusimmobilien?

Rauscher: Ich nenne Preise, die sich auf Bestlagen beziehen. Für Neubauwohnungen muss man circa 5.000 bis 6.000 Euro pro Quadratmeter rechnen. Für Penthäuser und Villen sind 7.000 bis 9.500 Euro pro Quadratmeter Wohnnutzfläche zu kalkulieren. Bei hochwertigen Sekundärobjekten sollten etwa 4.000 bis 5.500 und für Penthäuser dieser Kategorie etwa 6.000 bis 7.000 Euro pro Quadratmeter veranschlagt werden.

ECHO: Welche technischen Anforderungen wünschen Kunden im Luxussegment?

Rauscher: Meist werden folgende Ausstattungshighlights gewünscht: BUS-Systeme für die Steuerung der Haustechnik, Video-Gegensprechanlagen, elektrische Jalousien und Beschattungssysteme, die auf Sonne, Regen und Wind reagieren, Klima-Anlage (im Wellnessbereich auch Regelung der Luftfeuchtigkeit), Alarmanlagen, Sicherheitszugangssysteme, Heimkino, Lichtsysteme, Hightech-Küche, Privatlift mit Sicherheitstüre, beheizte Garagenzufahrten, modernste Pooltechnik, ökonomische Heizsysteme wie Wärmepumpen, Solar oder Pelletsheizung. Auch eine spezielle Wasseraufbereitung zur Enthärtung des Trinkwassers oder Kühltechnikräume gehören bei vielen Interessenten zum Standard.

ECHO: Welche Dinge werden oftmals nachgerüstet (Hallenbad, Wellnessbereich, Garagen....)?

Rauscher: Bei Sekundärimmobilien in Bestlage, wo alles bis auf die Ausstattung den Wünschen entspricht, wird oftmals eine komplette Neuausstattung eingebaut. Zum Beispiel Designer-Bäder, Marmor- oder Feinsteinböden, Vollholzböden.

Dazu kommen oft raumhohe Türen, Marken-Küchen, großflächige Verglasungen in Holz-Alu Bauweise und Terrassen mit hochwertigen Belägen. Eine große Rolle spielen dazu In- und Outdoor-Pool, ein Wellness- und Fitnessbereich und eine gute Klimaanlage bei Objekten mit großen Verglasungen. Obligat ist natürlich auch eine entsprechende Sicherheitstechnik.

ECHO: Wie definiert sich eigentlich eine Luxusimmobilie – über den Preis, über die Grundfläche, über die Lage....?

Rauscher: Lage, Lage, Lage heißen die Stichworte: Altstadt Nähe oder eine Bestlage in einem ruhigen Villenviertel. Auf jeden Fall muss viel Privatheit und Uneinsehbarkeit gewährleistet werden. Die meisten Kunden wünschen keine dichte Verbauung und eine adäquate Nachbarschaft sowie gute Infrastruktur. Ein In- und Outdoor-Pool sollte Standard sein. Ein weiterer gewichtiger Parameter für die Kaufentscheidung ist eine hochwertige Bauweise mit ansprechender Architektur (vom Bergchalet über die Gründerzeitvilla bis zur hochmodernen, geradlinigen Villa). Bei Wohnungen sind nur Objekte mit wenigen Wohneinheiten gefragt. Wer in eine Luxusimmobilie investiert, will auch ein großzügiges Raumangebot, alle Ruheräume mit Ankleide und Bad en suite. Kamine, Kachelöfen und ein Privatlift bei Wohnungen und Villen gehören ebenfalls zu den Ausstattungselementen. Der Klientel entsprechend, sollten auch mehrere Tiefgaragen- oder freie Parkplätze verfügbar sein. Eine Einliegerwohnung für Personal oder eine Gästewohnung komplettieren die gute Luxusimmobilie.

Interview: Christoph Archet