



VERTIKALE SEGREGATION

DIE VERTIKALE PREISDIFFERENZIERUNG IN WIENER WOHNHOCHHÄUSERN

ROBERT MUSIL (ISR) & WALTER MATZNETTER (UNIVERSITÄT WIEN)

Die starke Nachfrage nach Wohnimmobilien – sei es zu Wohnzwecken oder als Anlageobjekt – hat in Wien zu einem enormen Bauboom geführt, der 2021 voraussichtlich einen Höhepunkt erreicht hat. Im Zuge dieser Entwicklung ist ein für Wien neuer Bautypus entstanden: das Eigentums-Wohnhochhaus. Dieses weist aus Sicht der Immobilienentwickler eine Reihe von Vorteilen auf: Erstens lassen sich mit der Bauhöhe, die in der Regel über 70 Meter liegt, die hohen Grundstückspreise kompensieren; zweitens ermöglichen auch Projekte in Ungunstlagen – insbesondere in den höheren Stockwerken – Verkaufspreise, die dem Niveau der Wiener Innenstadt entsprechen. Drittens sind Eigentumswohnungen in Hochhäusern – aufgrund der Gebäudearchitektur, der Sichtbarkeit in der Stadt und letztlich aufgrund des Images – ein gut vermarktbares bzw. stark nachgefragtes Wohnungsmarktsegment. Damit ist die Lokalisation in einem bestimmten Stockwerk je nach Wohnung nicht nur Vermarktungsstrategie, sondern auch ein wichtiger Wertschöpfungsfaktor, der in einer zunehmenden vertikalen Preisdifferenzierung Ausdruck findet. Somit ist in diesem neuen, spezifischen Wohnungsmarktsegment weniger die Lage im Stadtraum, sondern die Höhenlage einer Wohnung mit ihrer Aussicht bestimmender Preisfaktor.

KEYPOINTS

- Dieses Forschungsprojekt untersucht die vertikale Preisdifferenzierung von Eigentumswohnungen in sieben Wohnhochhäusern, die in Wien zwischen 2002 und 2022 errichtet worden sind.
- Grundlage der Untersuchung sind die Preisinformationen von insgesamt 760 Wohnungen, die bei den fertiggestellten Projekten aus dem Grundbuch, im Falle der 2021 noch im Bau befindlichen Projekte aus den Angebotsdaten entnommen worden sind.
- Die Ergebnisse zeigen eine im Untersuchungszeitraum zunehmende vertikale Preisspreizung der Quadratmeterpreise; ebenso belegen die Daten eine horizontale Preisdifferenzierung: Neben der Stockwerkslage und Höhe ist somit auch die Aussicht der Wohnungen zu einer wichtigen Preisdeterminante geworden.

PROBLEMSTELLUNG, HINTERGRUND

Wo finden sich in einer Stadt welche Nutzungen? Wie unterscheiden sich die Bebauungsdichte und -höhe? Der Bodenpreis bildet den zentralen Faktor der räumlichen Differenzierung von Nutzungen im Stadtraum. Somit ist die horizontale Bodenpreisdifferenzierung auch die wohl wichtigste Variable in den klassischen Stadtmodellen, mit denen etwa die Segregation, also die Ungleichverteilung von Bevölkerungsgruppen im Raum, beschrieben wird. Im Vergleich dazu ist die vertikale Preisdifferenzierung ein bislang kaum untersuchtes Phänomen. Und dies, obwohl mit der zunehmenden globalen Urbanisierung die vertikale Dimension der Stadt – in Form von Wohnhochhäusern – zunehmende Bedeutung erlangt.

DIE ÖKONOMIE DES WOHNHOCHHAUSES

Während in der US-amerikanischen Stadt die zentrale Lage im Stadtraum – und damit auch die Bodenpreise – immer mit einer Hochhausbebauung einherging (vgl. den Central Business District), wurde diese Bauform in der europäischen Stadt immer am Rand, meist entlang von hochrangigen Verkehrsträgern, angesiedelt (vgl. La Défense in Paris, Donau City in Wien). Die Höhe der Hochhäuser war aber nicht nur eine Funktion der zentralen Lage im Stadtraum, sie war auch von der Dynamik des Finanz- und Dienstleistungssektors geprägt, der ein wichtiger Nachfrager für hochwertige Büroflächen war. Finanzmarktzyklen bestimmten nicht nur die Nachfrage nach Büroflächen, sondern auch die Verfügbarkeit von Anlagekapital, das in Boomphasen in entsprechend große und teure Immobilienprojekte investiert werden konnte. Letztlich wird die Gebäudehöhe von Hochhäusern auch von nicht-monetären, psychologischen Effekten getrieben: Es handelt sich auch um symbolisches und ästhetisches Kapital, das globale Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit mit sich bringt (für den Investor wie auch für die Stadt).

DAS (WOHN-)HOCHHAUS IN WIEN

Sieht man von dem Wohnhochhaus in der Herrngasse (errichtet 1932) im ersten Wiener Gemeindebezirk einmal ab, so lassen sich drei Perioden des Hochhausbaus in Wien unterscheiden. In der **Periode 1**, von der Nachkriegszeit bis vor dem Fall des Eisernen Vorhanges (1989), wurden nur wenige, vorrangig von der öffentlichen Hand entwickelte Hochhäuser errichtet: Neben dem Vienna International Centre (1979) etwa das Wohnhochhaus in der Geiselbergstraße (1981) oder die gemeinnützigen Wohntürme von Alt-Erlaa (1976-1985).

Die **Periode 2**, von Mitte der 1990er bis Ende der 2000er-Jahre, war geprägt von einem Hochhausboom, der von Gebäuden mit einem vielfältigen, überwiegend gewerblichen Nutzungsmix geprägt war (etwa 1999 Millennium Tower, 2014 DC-Tower). Aus dem sozialen Wohnungsmarktsegment ist das Hochhaus Neue Donau (2002) hervorzuheben, das einen Mix aus geförderten Miet- und geförderten (sowie auch frei finanzierten) Eigentumswohnungen aufweist. In der **Periode 3**, ab Mitte der 2010er-Jahre, ist es zu einem neuerlichen Hochhausboom gekommen, der allerdings

von Eigentums-Wohnhochhäusern dominiert wird. In diesen „Condominium-Towers“ wird der überwiegende Wohnungsbestand als freifinanziertes Eigentum verkauft.

FORSCHUNGSDESIGN

DATEN UND METHODIK

In dieser Studie wurden sieben Wiener Wohnhochhäuser (vgl. Tabelle 1) vorrangig hinsichtlich der vertikalen Differenzierung der Kaufpreise (Erstverkäufe) untersucht; darüber hinaus wurden auch Unterschiede in der Qualität und der Ausstattung der Wohnungen (etwa Blickrichtung, Balkone, Loggien oder Terrasse(n)) erhoben sowie auch die funktionale Differenzierung der Hochhäuser insgesamt (Mietwohnungen, Eigentumswohnungen, Büro- bzw. gewerbliche Nutzungen, Hotels usw.).

Von den sieben Wohnhochhäusern waren zwei der Periode 2 und fünf der Periode 3 des Wiener Hochhausbaus zuzuordnen. Alle untersuchten Objekte liegen in unmittelbarer Nähe zu einer U-Bahn oder einer Autobahn, in einer Distanz von drei bis acht Kilometern von der Innenstadt.

DAS GRUNDBUCH ALS DATENBASIS

Das österreichische Grundbuch ist die zentrale Datenquelle dieses Forschungsprojektes; darin sind zum einen über das „Nutzwertgutachten“ Informationen zur Gebäude- und Wohnungsstruktur enthalten (Anzahl der Stiegen, Stockwerke, Wohnungen je Etage sowie die Größe und Ausstattung der Wohnungen). Zum anderen enthält das Grundbuch auch Angaben zu dem/den Käufer/n, dem Zeitpunkt der Eigentumsübertragung, dem Kaufpreis sowie grundbücherliche Belastungen. Bei jenen Apartments, die im Erhebungszeitraum (März-Juni 2021) noch nicht errichtet und nicht verkauft waren, wurden die Angebotspreise der jeweiligen Developer abgefragt. Durch das Abfragen historischer Angebotspreise ließ sich feststellen, dass Angebots- und effektive Kaufpreise nahezu ident waren.

Die erhobenen Preisinformationen umfassen 760 Eigentumswohnungen über einen Zeitraum von 20 Jahren (2000-2020); um eine Vergleichbarkeit der Preisinformationen zu ermöglichen, wurden diese mit dem Verbraucherpreisindex von 2020 indiziert. Auf dieser Basis wurden Streuungsmaße (Mittelwert, Varianz, Range) und Indikatoren wie der durchschnittliche Preisanstieg je Stockwerk errechnet. Mit dem Korrelationskoeffizient (Pearson) wurde der Zusammenhang zwischen dem Stockwerk und dem durchschnittlichen Quadratmeterpreis analysiert.

FORSCHUNGSFRAGEN

Auf Basis dieser Datengrundlage sollten drei **Forschungsfragen** beantwortet werden: (1) Wie hat sich die funktionale Struktur der Wohnhochhäuser im Untersuchungszeitraum verändert? (2.) Welche vertikale Differenzierung der Kaufpreise lässt sich in den sieben Wohnhochhäusern feststellen? (3.) In welchem Ausmaß sind die Eigentums-Kaufpreise von den Bezirkspreisen entkoppelt?

	Neue Donau	Höchststädtplatz	City Gate Living	TrIIIple II	Marina Tower	Helio Tower	Twentytwo
Bezirk	22	20	21	3	2	3	22
Fertigstellung	2002	2006	2015	2021	2022	2022	2022
Etagen/Wohn.	31/145	26/177	34/308	30/258	38/424	33/401	32/300
Developer	ARWAG	Sozialbau	CGL Consortium	SIGNA-Soravia	BUWOG	BUWOG	ARE-SIGNA
Erfasste Verkäufe	49	17	23	84	200	184	203
Etagen mit Preisinformation	16	6	8	27	35	18	25
Preis Durchschn.	3.334€/m ²	3.312€/m ²	4.290€/m ²	5.759€/m ²	7.486€/m ²	5.912€/m ²	7.377€/m ²
Range Preis (abs.)	1.685€/m ²	136€/m ²	896€/m ²	3.006€/m ²	7.158€/m ²	4.271€/m ²	5.834€/m ²
Range Preis (%)	60,6	4,2	22,3	74,8	142,1	87,1	110,6
Preisanstieg/Etage (%)	4,3	0,7	2,8	2,6	4,1	4,8	3,7
Korrelation Preis/Etage	0,876**	-0,685	0,314	0,801**	0,887**	0,775**	0,956**

Tab. 1: Kennzahlen zu den erhobenen Wohnhochhäusern sowie Streuungsmaße und Korrelationskoeffizienten zur vertikalen Preisdifferenzierung (Quelle: Grundbuch, diverse Projekthomepages; eigene Berechnungen)

EMPIRISCHE ERGEBNISSE

WANDEL DER FUNKTIONALEN STRUKTUR

Die frühen Hochhäuser Wiens (Periode 1) wurden von der öffentlichen Hand sowie von gemeinnützigen Wohnbauunternehmen finanziert und errichtet und waren durch eine ausgeprägte Homogenität der Nutzung (Wohnen oder Büro) geprägt. Demgegenüber waren die Hochhäuser der Periode 2 durch einen Nutzungsmix gekennzeichnet: In den Gebäuden finden sich Shoppingcenter, Büros, Hotels, Fitnesscenter sowie geförderte und frei finanzierte Wohnungen; letztere fanden sich in den obersten Etagen. Die Projekte in Periode 3 weisen hingegen wieder eine ausgesprochene Homogenität auf: Hier dominieren freifinanzierte Eigentumswohnungen.

Demersprechend finden sich in den älteren Wohnhochhäusern, die vor 2015 errichtet worden sind, noch wenige Etagen mit Preisinformationen (insbes. Höchststädtplatz/HSP und Citygate Living/CGL). Das Hochhaus Neue Donau ist hier eine Ausnahme und nimmt die jüngere Entwicklung vorweg.

VERTIKALE PREISDIFFERENZIERUNG

In den sieben untersuchten Wohnhochhäusern zeigen sich beträchtliche Preisvariationen: Diese sind v.a. in den älteren Gebäuden (HSP und CGL) noch sehr gering ausgeprägt. Wenn auch im Hochhaus Neue Donau die Preisdifferenzierung stärker ausgeprägt ist, heben sich die vier jüngeren Projekte von den älteren deutlich ab (Abb. 1): Die relative Spannweite (Range) beträgt in diesen Hochhäusern durchwegs über 74%, im Twentytwo und Marina sogar über 100 % d.h. die teuersten Etagenpreise sind dort mehr als doppelt so hoch wie die günstigsten Wohnungen im gleichen Gebäude. Die Daten belegen somit eine über die

Zeit deutlich zunehmende vertikale Preisdifferenzierung, auch unterhalb der Penthouse-Etagen. Die durchschnittlichen Preisanstiege je Etage sind beträchtlich, sie rangieren durchwegs über international üblichen Vergleichswerten, die bei 1,5 bis 2,2 % liegen (KnightFrank 2012).

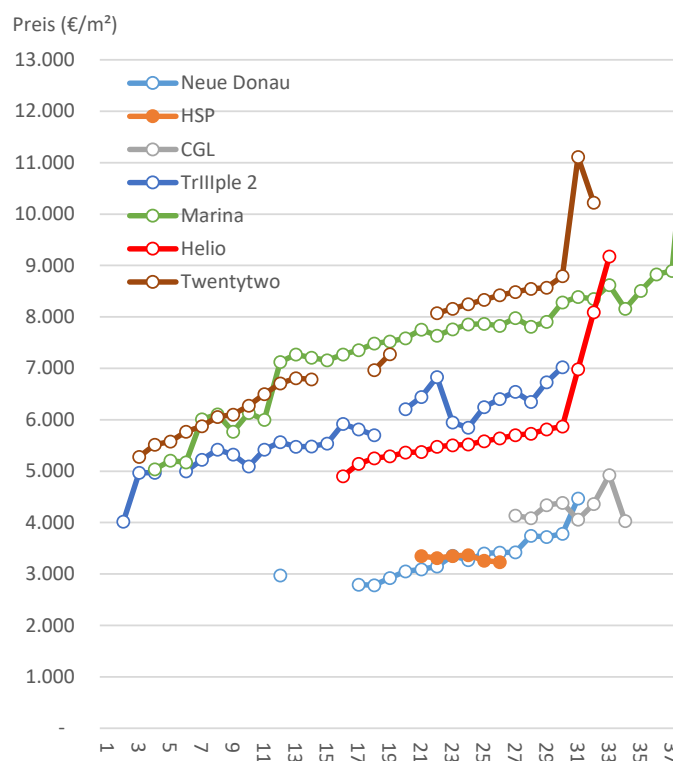


Abb. 1: Differenzierung der Eigentumspreise nach Stockwerkslage (eigene Berechnung)

Dass mit der Höhe auch die Aussicht bzw. die Blickrichtung der Wohnungen einen preisbildenden Faktor darstellt, zeigt sich etwa daran, dass die Quadratmeterpreise durchaus auch horizontal – also innerhalb eines Stockwerks – variieren: Wohnungen mit Aussicht auf die Wiener Innenstadt und den Stephansdom sind teurer als jene mit Aussicht auf den Prater oder die Erdberger Länder. Der „schöne Ausblick“ wird auch gezielt in der Vermarktung der Wohnungen auf den Webpages der Developer angeführt.

HOCHHAUS-PREISE IM LOKALEN KONTEXT

Abbildung 2 zeigt den Vergleich der (auf das Jahr 2020 indexierten) Quadratmeterpreise der Wohnhochhäuser mit den sehr guten und moderaten Lagen der jeweiligen Bezirke.

Während die unteren Etagen der untersuchten Hochhäuser nahe an den Preisen der jeweiligen Bezirke liegen, sind die oberen Etagen aus dem lokalen Kontext entkoppelt. Dies zeigt sich besonders deutlich im Marina Tower, dem Helio Tower sowie dem Twentytwo; dort orientieren sich schon die Quadratmeterpreise am Preisniveau der Wiener Innenstadt (1. Bezirk).

Die Studie zeigt, dass die Vertikalität eine Strategie darstellt, die Verkaufspreise von den klassischen Lagefaktoren zu entkoppeln. Die untersuchten Wohnhochhäuser liegen an hochrangigen Verkehrsachsen, die zwar einerseits gute Erreichbarkeit, andererseits aber auch Emissionsbelastung bedeuten. In den oberen Stockwerken werden diese negativen Lagefaktoren aufgrund der Höhe und der damit verbundenen Aussicht ganz offensichtlich (über-)kompensiert. Die Untersuchung hat keinen Aufschluss darüber geliefert, inwiefern die Preisdifferenzierung auch zu einer sozialen Segregation in den Wohnhochhäusern führt. Da es sich um ein insgesamt hochpreisiges Marktsegment handelt, dürfte die soziale Ungleichheit nicht sonderlich ausgeprägt sein. Auch weitervermietete Wohnungen werden – aufgrund der vermutlich hohen Mietpreise – überwiegend finanziell starke Haushalte ansprechen. Insgesamt besteht zur Sozialstruktur des Wohnhochhauses noch erheblicher Forschungsbedarf, wie auch zur Frage, in welchem Ausmaß diese Wohnungen tatsächlich bewohnt sind.

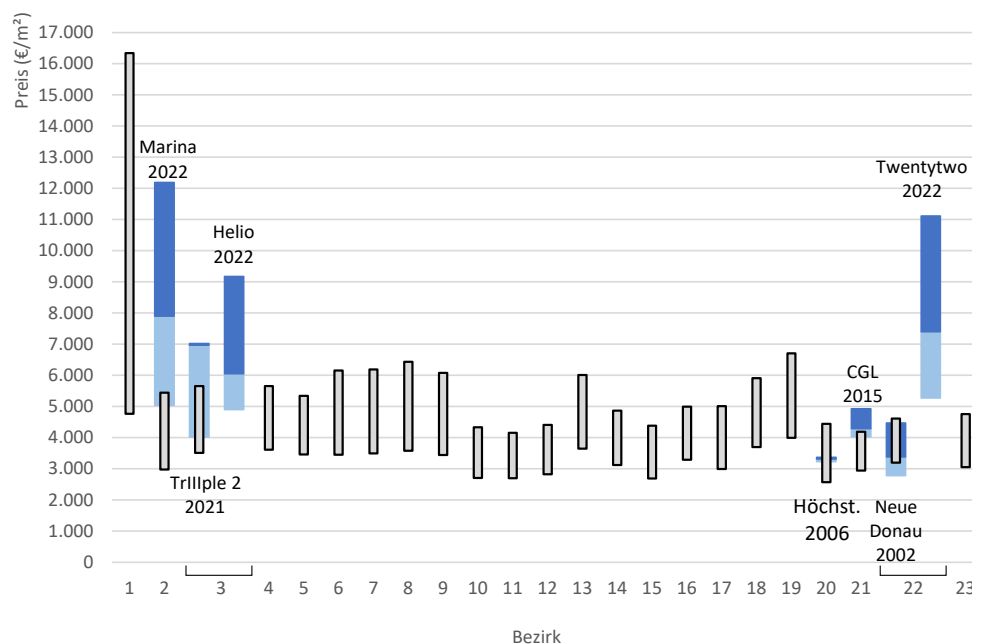


Abb. 2: Quadratmeterpreise (sehr gute Ausstattung in moderaten und sehr guten Lagen) in den Wiener Bezirken (graue Säulen) sowie Preisspanne (Minimum, Mittelwert, Maximum) der untersuchten Wohnhochhäuser (Quelle: WKO/Immobilienpreisspiegel 2020, eigene Daten und Berechnungen)

ECKDATEN

Projektteam: Robert Musil (ISR), Walter Matznetter (Universität Wien)

ZUM WEITERLESEN

Matznetter, W. & Musil, R. (2022): The commodification of height: vertical price differentiation in Vienna's condominium towers. In: Maloutas, T. & Karadimitriou, N. (Eds.): Vertical Cities. Micro-segregation, Social Mix and Urban Housing Markets. Edward Elgar, Cheltenham. p. 332-348.
DOI <https://doi.org/10.4337/9781800886391.00034>

KONTAKT

Priv.-Doz. Dr. Robert Musil
T: +43 1 51581-3524
robert.musil@oeaw.ac.at

Impressum

Medieninhaber: Österreichische Akademie der Wissenschaften, Dr. Ignaz Seipel-Platz 2, 1010 Wien. Herausgeber: Institut für Stadt- und Regionalforschung, Bäckerstraße 13, 1010 Wien | Erscheinungsweise: halbjährlich | Satz: Mag. Florian Partl, Grafik, Design: ÖAW, ISR | Verwendbarkeit/Copyright: ISR | ISSN: 2708-9282

DOI 10.1553/isr-bulletin22-04