ZINSHAUS-ZEITUNG

NEUES AUS DER WELT DER IMMOBILIEN

Nr. 17 | 2025 März 2025 | www.3si.at 3SI



Foto: 3SI Immogroup / 12-34 Media

Zinshaus: Verkaufen oder vermieten?

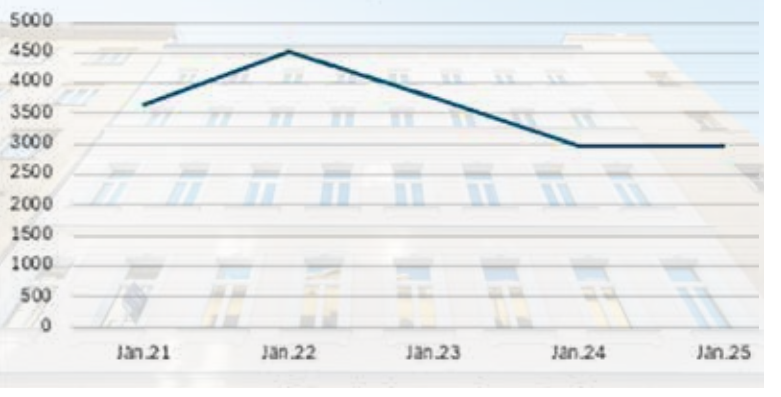
Wer kennt sie nicht, die regelmäßig wiederkehrenden Artikel über „Kaufen oder mieten?“ Doch, wie sieht die Situation aus Sicht von Zinshausbesitzerinnen und Zinshausbesitzern aus?

Soll ich mein (vielleicht gerade geerbtes) Zinshaus verkaufen und das Geld gewinnbringend in eine Eigentumswohnung investieren (siehe auch Artikel auf der nächsten Seite)? Oder soll ich die Wohnungen des Zinshauses sanieren, wenn möglich gleich das Dachgeschoß aus- und einen Aufzug einbauen und die modernen Wohnungen vermieten oder verkaufen?

Wie so oft gibt es keine eindeutige Antwort, aber viele Argumente, die für die eine oder andere Variante sprechen.

Betrachtet man die Preisentwicklung auf dem heimischen Zinshausmarkt, so zeigt sich die Branche vorsichtig optimistisch. Die Zahl der Transaktionen zeigt langsam wieder nach oben und nach der Talfahrt haben sich die Preise bei zuletzt durchschnittlich 3.000 Euro pro Quadratmeter zumindest stabilisiert (siehe auch Grafik). „Trotzdem ist offensichtlich, dass Verkäufer für ihr Zinshaus heute im Durchschnitt um ein Drittel weniger bekommen als noch im Jahr 2022.“, analysiert Markus Steinböck, Leiter Immobilienankauf bei der 3SI Immogroup, nüchtern: „Es wird also schon eine Zeitlang dauern, bis diese Delle ausgebügelt wird.“

Zinshaus Preisentwicklung 2021 - 2025



Nach der Talfahrt haben sich die Zinshaus-Preise wieder bei zuletzt durchschnittlich 3.000 Euro pro Quadratmeter stabilisiert. Grafik Quelle: IMMOunited

Ins Zinshaus investieren

„Ein bestehendes Zinshaus zu sanieren, nenne ich die Königsdisziplin!“, blickt Baumeister Markus Neumayer auf jahrelange Erfahrung zurück: „Es ist schwerer als neu auf der grünen Wiese zu bauen. Und oft ist am bestehenden Mauerwerk, den Holzdecken oder den Wasserleitungen erst später erkennbar, ob nicht mehr als ursprünglich angenommen investiert werden muss.“ Grundsätzlich lassen sich durch „einfachere“ Maßnahmen wie Fenstertausch und Dämmung der Heizwärmebedarf um zwei Drittel, oft sogar bis drei Viertel reduzieren. Und diese Investitionen amortisieren sich laut Neumayer „nach zehn bis 15 Jahren.“

Tatsache ist, dass in den nächsten Jahren sehr viele Eigentümer von Gründerzeithäusern mit der Notwendigkeit von Investitionen konfrontiert sein werden, die mit den Themen Bauordnung (Stichwort Bauwerksbuch/Ö-Norm B1300), Heizungsumrüstung, ESG und EU-Taxonomie zusammenhängen – und das, ohne automatisch für zusätzlichen Ertrag zu sorgen.

...oder besser vermieten?

„Ein Zinshaus ist kein Sparbuch, das regelmäßig Zinsen abwirft“, argumentiert Steinböck: „Die Mieten sind vom Gesetz gedeckelt und reichen oft nur, um kleinere Reparaturen zu bezahlen. Wir besichtigen immer wieder Zinshäuser, die sich in sehr gutem Zustand befinden. Gleichzeitig sehen wir in der Zinsliste, dass

(Lesen Sie weiter auf Seite 2)

Schreiben Sie uns!

Sie haben Fragen, Anregungen oder persönliche Erfahrungen rund um das Thema Zinshaus? Unsere Experten freuen sich, Ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Markus Steinböck

Mail: zinshauszeitung@3si.at

Post: Zinshaus-Zeitung - 3SI Immogroup GmbH, Tegetthoffstraße 7, 1010 Wien

Tel.: +43 1 607 58 58-15

KOMMENTAR



Foto: 3SI Immogroup

Ing. Michael Schmidt
Geschäftsführender Gesellschafter
3SI Immogroup

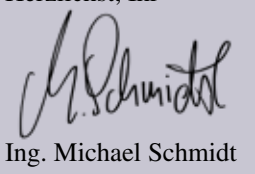
2025 bringt neue Chancen

Ich höre immer wieder, dass unser Familienunternehmen eine positive Ausnahme ist. Natürlich freue ich mich über diese Anerkennung und ja, es stimmt: Während viele in den letzten Monaten auf der Bremse gestanden sind, haben wir weiter investiert. Dieses Tempo wollen wir 2025 beibehalten. Alleine im Jänner haben wir fünf neue Projekte gestartet: die Sanierung von Altbauten aus den Jahren 1883 bis 1905 in den Wiener Bezirken Favoriten, Meidling und Währing. Weiters ist in der Meiselstraße in Hütteldorf ein nachhaltiges Neubauprojekt mit besonderer Architektur geplant.

Laut einer Umfrage glaubt angeblich die Hälfte der Branche, dass die Immobilieninvestitionen heuer bestenfalls stagnieren werden. Ich halte es da lieber mit dem Drittel, das bei derselben Umfrage auf einen Anstieg getippt hat. Warum ich da wieder einmal auf der optimistischen Seite bin? Weil Anleger in stürmischen Zeiten mit Immobilien immer am besten gefahren sind. Die guten Verkäufe unserer 3SI-Wohnungen zeigen, dass dieser Wunsch nach Sicherheit wieder deutlich stärker geworden ist. Denn auch wenn sich die Konjunktur-Wetterlage scheinbar stabilisiert und die Zinsen sinken, die allgemeine politische Lage ist weit weniger beruhigend.

2025 bringt neue Chancen. Für die 3SI kann ich versprechen, dass wir diese Chancen nutzen werden. Mit innovativen nachhaltigen Sanierungsprojekten und Neubauten für optimale Anforderungen für morgen.

Herzlichst, Ihr



Ing. Michael Schmidt

Zinshaus: Verkaufen oder vermieten?

KOMMENTAR



Foto: Jeff Mangione

Mag. Sandra Baierl
KURIER IMMO
Ressortleitung

Behalten oder verkaufen?

... denn unser Vater is a „Hausherr und a Seidenfabrikant ...“. Im Text von Wilhelm Wiesberg aus dem Wien um 1880 heißt es auch, dass es der Familie durch den Papa, den Hausherren und Händler, „das ganze Jahr niemals an Geld fehlt“.

Die Grundidee der Hausherren war immer, dass das Geld im Zinshaus sinnvoll arbeitet, das Zinshaus Wohnraum für die Familie ist und es neben den regelmäßigen Erträgen aus den Vermietungen auch noch zu einer Wertsteigerung kommt. Ein Zinshaus, das war und ist Status, Herkunft, Erbe, Investment und Plan für die Zukunft. Schön zu haben. So schön, dass im Enthusiasmus oft vieles ausgeblendet wird. Steuerliche Änderungen über die Jahrzehnte, Mieter- und Hausverwaltungszwiste, die Ertragslage in einer Stadt, die vom sozialen Wohnbau dominiert ist. Und jetzt noch Umwelt- und Sanierungsauflagen. Denn ein Zinshaus ist eben auch viel Verantwortung – dem historischen Bestand gegenüber und den Menschen, die darin leben. Eine Verpflichtung mit moralischer Komponente – diese sollten größer sein als der reine wirtschaftliche Vergleich, etwa mit Tech-Aktien oder Gold.

Die Entscheidung behalten oder verkaufen ist auf einer Plus-Minus-Liste nicht einfach zu bewerten, weil die emotionale Ebene und die individuelle familiäre Situation mitspielen. Der größte Ertrag liegt meist nicht (mehr) im laufenden Geschäft, sondern eben im Verkauf. Und wann dafür der richtige Moment ist, ist die Gretchenfrage schlechthin – wer verkauft schon gerne die steil ansteigende Aktie, die Rolex vom Opa, den Porsche aus den 60er-Jahren oder eben das einmalige Zinshaus. Emotion und Herz spielen mit, wenn man sich 20 Jahre in die Zukunft denkt: Kann man den Kindern dann schlüssig erklären, dass dieses Haus einem einmal gehört hat, man sich aber zum Verkauf entschloss?



Foto: 3SI Immogroup / 12-34 Media



Foto: 3SI Immogroup

Markus Steinböck, Leiter Immobilienankauf bei der 3SI Immogroup: „Verkäufer bekommen für ihr Zinshaus heute im Durchschnitt um ein Drittel weniger als noch 2022. Es wird also schon eine Zeitlang dauern, bis diese Delle ausgebügelt wird.“

die monatlichen Mieteinnahmen nur bei durchschnittlich drei, vier oder fünf Euro pro Quadratmeter liegen. Das bedeutet, dass der Eigentümer alle Einnahmen sofort wieder investiert und sich selber nichts herausnimmt. Ich versteh, wenn der Eigentümer in solchen Fällen sein Vermögen versilbern will.“

Teilweise geänderte zukünftige Rahmenbedingungen erwartet Lukas Eybel, Geschäftsführender Gesellschafter Bontus Eybel Immobilienmanagement GmbH: „Erstens haben Zinshaus-Eigentümer mittlerweile realistischere Preisvorstellungen. Zweitens ist zu erwarten, dass die Vermietung in absehbarer Zeit einfacher umsetzbar sein wird. Der Vorteil: die Nachfrage nach Mietwohnungen ist aktuell ungebrochen.“ Dennoch gäbe es viele Unwägbarkeiten wie bestehende Mietverträge, künftige ESG-Richtlinien oder die Entwicklungen im jeweiligen Grätzl. Bei Vermietung zu bedenken gäbe es auch: Nicht jede Wohnung ist sofort nach Ende eines Mietvertrages wieder verwertbar. Oft steht eine (Komplett-)Renovierung (Kosten dafür schnell im fünfstelligen Bereich) ins Haus. Und die Neuvermietung verursacht seit dem Bestellerprinzip auch Vertriebskosten. Und je höher man im Vergleich zu anderen Wohnungen bepreise, umso länger werde es möglicherweise dauern, bis ein neuer Mieter gefunden ist. Eybel: „Aus meiner Sicht ist jedenfalls im Schnitt mit einem Leerstand von rund fünf Monaten zu rechnen.“



Foto: Neumayer Projektmanagement / Alexander Müller

Baumeister Markus Neumayer: „Unsaniert können Sie derzeit bei einem Verkauf etwa 3.500 Euro, für sanierte Wohnungen 5.000 bis 7.000 Euro pro Quadratmeter verlangen!“

Sanierte Wohnungen verkaufen

Ebenso ist die gesamtheitliche (Weiter-) Entwicklung des Zinshauses, dabei insbesondere der Dachgeschoßausbau eine Option. Eybel: „Damit besteht die Möglichkeit aus den Mietzinsbildungsregeln des MRGs zu entkommen, um den neugeschaffenen Wohnraum zu marktüblichem Mietzins zu vermieten.“ Oder die parifizierten Wohnungen zu verkaufen.



Foto: BE Real

Lukas Eybel (Bontus Eybel Immobilienmanagement GmbH): „Der Vorteil: die Nachfrage nach Mietwohnungen ist aktuell ungebrochen. Nachteil: Nicht jede Wohnung ist sofort nach Ende eines Mietvertrages wieder verwertbar. Mit Leerstand von rund fünf Monaten rechnen.“

Mit 1.500 bis 2.000 Euro pro Quadratmeter beziffert Neumayer die Sanierungskosten einer Wohnung. Bei hundert Quadratmeter macht das schnell mehr als 100.000 Euro aus. Und angesichts des derzeitigen Mietrechtsgesetzes (MRG) lässt sich dieses Geld nur sehr langfristig zurück verdienen. Der Einbau eines Aufzuges (Kosten 18.000 bis 25.000 € pro Station) etwa ermöglicht laut MRG lediglich 1,50 Euro pro Quadratmeter Richtwerterhöhung. Und zusätzlich tritt jetzt die Ende 2023 beschlossene Mietpreisbremse (3. Mietrechtliche Inflationslinderungsgesetz) in Kraft. Somit wird die Inflation 2023 in Höhe von 7,8 Prozent nicht berücksichtigt. Die Richtwerte im Altbau (Baujahr vor 1945, Mietverträge ab März 1994) werden deshalb um lediglich 2,9 Prozent angehoben. In Wien wahrscheinlich eine Anhebung von 6,67 auf 6,86 Euro, bei den Kategoriemieten um etwa 4,2 Prozent – beides per 1. April. Ein Scherz, um so die mehr als drei Millionen-Investition für die Aufwertung des Zinshauses (siehe auch Kasten) zu verdienen.

Einfacher und lukrativer ist da die Wohnungssanierung mit anschließendem Verkauf. Neumayer: „Unsaniert können Sie 3.500 Euro pro Quadratmeter verlangen. Für sanierte Wohnungen sind es derzeit 5.000 bis 7.000 Euro pro Quadratmeter!“ *(siehe auch Artikel auf der nächsten Seite).*

So viel kostet die Sanierung eines Zinshauses: 2,76 Millionen Euro für 800 Quadratmeter

Je größer ein Zinshaus und sein Dachbodenpotenzial, umso günstiger im Verhältnis seine Sanierung und der Ausbau.
Für ein **Zinshaus mit 800 Quadratmeter** Wohnnutzfläche können folgende Richtwerte angenommen werden.

Bauliche Maßnahmen	Kostenschätzungen (netto)
Sanierung der Wohnungen:	1.500 Euro/m² (gesamt ca. 1,2 Mio. €)
DG-Ausbau (300m²):	5.500 Euro/m² (gesamt ca. 1,35 Mio. €)
Aufzug (5 Stationen):	24.000 Euro/Stat. (gesamt ca. 120.000 €)
Sanierung Stiegenhaus:	ca. 90.000 €
Gesamt:	**2.760.000 Euro**

Preise für Eigentumswohnungen 2025



Foto: 3SI Immogroup / Zackplan

Von nun an gehts bergauf!

Sinkende Zinsen und steigendes Bevölkerungswachstum. Geringere Bautätigkeit und steigende Mieten. Noch ein guter Zeitpunkt, eine Wohnung zu kaufen. Denn die Preise beginnen langsam wieder zu steigen.

Insgesamt liegt der Bedarf laut Vertretern der Baubranche bei 40.000 bis 60.000 Wohnungen pro Jahr. Folgt man diversen Berechnungen, dann „fehlen" heuer zwischen 15.000 und 35.000 neue Wohneinheiten. Kamen laut Remax-Makler beispielsweise in Wien 2022 noch rund 6.000 frei finanzierte Mietwohnungen auf den Markt, waren es im Vorjahr nur noch 1.800! Der simple Grund: Es wird weniger gebaut bzw. saniert, denn Geld ist knapp (wenn auch wieder etwas günstiger). Und auch die Baugenehmigungen dauern (länger).

Gleichzeitig hält der Zuzug nach Wien weiter an. Bei österreichweit rund 9,2 Millionen Menschen verzeichnet Wien mit einem Plus von 1,1 Prozent auf etwas über zwei Millionen Einwohner das stärkste Wachstum innerhalb von Österreich.

Mietwohnungen stark gefragt

Im Vorjahr ging die Zahl der Immobilienverkäufe auf rund 100.000 (entspricht in etwa dem Niveau von 2012) zurück. Viele weichen auf Mietwohnungen aus. „Die Nachfrage nach Mietwohnungen ist aktuell ungebrochen.", beobachtet Lukas Eybel, Geschäftsführender Gesellschafter von BE Real, auf dem Markt.

Doch erstens sind freie Mietwohnungen limitiert – in Wien hat sich das Angebot seit 2022 mehr als halbiert – und zweitens stiegen infolgedessen 2024 die Mieten in Wien je nach Lage, Ausstattung und Wohnungsgröße um bis zu 7,7 Prozent an. Für heuer rechnen Experten in guten Lagen mit einem Plus von etwas über fünf Prozent! Schon ist zu befürchten, dass auch hierzulande „deutsche Verhältnisse" Einzug halten und hundert Interessenten bei Besichtigungsterminen Schlange stehen.

Auch wenn der Verkauf von – besonders gebrauchten – Eigentumswohnungen während der letzten Jahre etwas zurückging, stiegen die Verkaufspreise seit der Finanzkrise 2010 schneller als die Mieten. Nach einem kurzen Rückgang 2022 gehts nun wieder bergauf (siehe auch untenstehende Grafik). „Jetzt läuft's richtig an! 2025 wird wesentlich besser!", ist Gerhard Klein, Geschäftsführer von 3SI Makler, überzeugt: „Wir haben im Vorjahr rund 190 Wohnungen verkauft. Bis Mitte Februar waren es bereits 30 Kaufverträge und über fünfzig Angebote!"

Idealer Zeitpunkt für Wohnungskauf

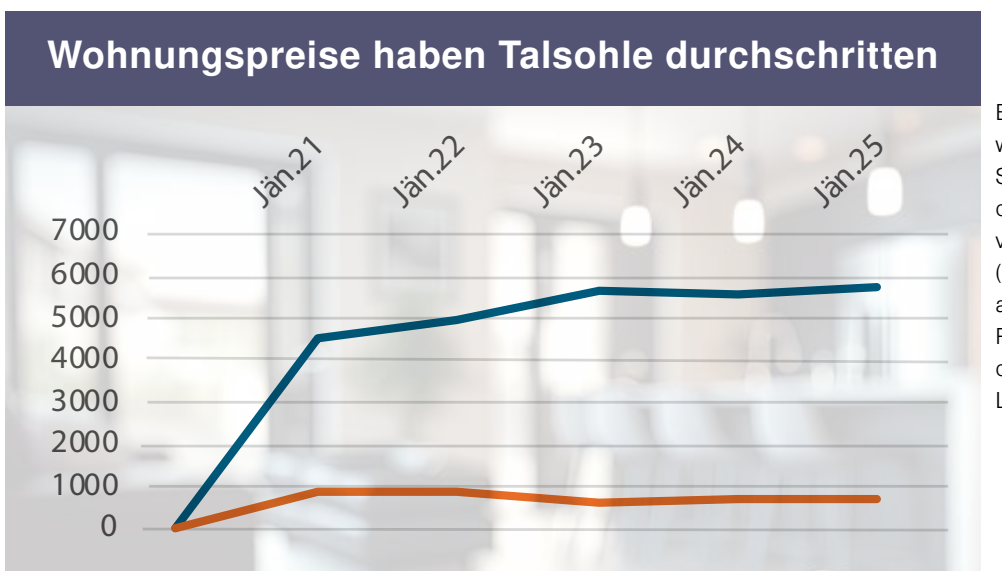
Wobei Wien bekanntlich anders ist. In der Bundeshauptstadt kletterte der Immobilienpreisindex der Nationalbank für neue Eigentumswohnungen zuletzt auf den Wert 283, während er im restlichen Österreich bei 199 lag.

Besonders in guten Lagen steigen die Nachfrage und damit die Preise wieder kräftig an! Klein: „Die Lage ist mehr denn je das A und O! Gefragt sind Innere Bezirke und an den Gürtel angrenzend. Gesucht wird gute Qualität und die Käufer sind vielfach Eigennutzer. Ein hoher Prozentsatz unserer Käufer kommt aus den Bundesländern oder dem Ausland."

In Wien zahlt man derzeit für eine sanierungsbedürftige Wohnung ab etwa 3.500 Euro pro Quadratmeter, gebrauchte Wohnungen in besserer Qualität kosten etwas unter 5.000 Euro Quadratmeterpreis. Der Kaufpreis für Neubau-Erstbezug beginnt bei 6.000 Euro aufwärts.

Laut von Ernst & Young aktuell befragten Immobilienexperten sei spätestens im Sommer ein deutlicher Anstieg der privaten Wohnungsnachfrage zu erwarten. Die höchsten Preise werden für gute Lagen (U-Bahn Nähe) und Freiflächen bezahlt. Und apropos Sommer: Eine Klimaanlage zählt bei Wohnungen angesichts heißer Sommermonate heutzutage fast schon zum Standard.

Und auch die Anforderungen an die Wohnung 2025 hat sich teils gewandelt. Klein: „Einerseits sind es kleine Zwei-Zimmer-Wohnungen oder andererseits schöne Familienwohnungen ab 130m² in guten Lagen." Seit Corona sind Freiflächen, egal ob kleiner Garten, Balkon oder Terrasse, und die Raumaufteilung mit einem (zumindest zeitweisen) Homeoffice ebenso stärker in den Vordergrund gerückt. Und den Wohnungskäufern ist eine nachhaltige Bauweise wichtig. „Das spart nicht nur Betriebskosten,", so Klein: „Sondern ist auch für unsere Umwelt gut."



Grafik: Quelle IMMOunited

Es geht langsam wieder bergauf: Sowohl die Zahl der Wohnungsverkäufe (orange Linie) als auch die Preise pro Quadratmeter (blaue Linie) steigen.



Foto: 3SI Immogroup

Gerhard Klein (3SI Makler): „Jetzt läuft es richtig an! Wir haben im Vorjahr rund 190 Wohnungen verkauft! Bis Mitte Februar waren es bereits 30 Kaufverträge und über fünfzig Angebote!"

INTERVIEW



Foto: Alvarea

Mag. Florian Wöhrle
ALVAREA Immobilien

Zinshausmarkt ist Käufermarkt

ZZ: *Wie hat sich der Zinshausmarkt 2024 im Vergleich zu den Vorjahren entwickelt?*
Wöhrle: Hohe Baukosten, lange Genehmigungsverfahren, erhöhte Zinsen sowie strengere Vorschriften für Immo-Kredite bremsten den Zinshausmarkt ganz besonders. Es blieben nur mehr jene Käufer übrig, die mit Eigenkapital oder einer hohen EK-Quote kaufen konnten.

ZZ: *Was war die Folge?*
Wöhrle: Zinshäuser, die auf den Markt kamen, wurden meist mit Preisvorstellungen angeboten, die den aktuellen Marktpreisen nicht (mehr) entsprachen, sodass es bis auf wenige Transaktionen fast völlig zum Stillstand kam. Als Folge werden nun verstärkt Zinshäuser angefragt, die man zu Serviced Appartement-Objekten umbauen und als solche – vorbehaltlich aller Genehmigungen – betreiben kann.

ZZ: *Inwiefern hat sich die Zahl bzw. die Art der Käufer verändert?*
Wöhrle: Der Markt hat sich zum Käufermarkt gedreht, sodass jene Käufer, die (meist mit einer hohen Eigenkapitalquote) Zinshäuser ankaufen können ihre Investments genauer überlegen und mit zahlreichen Alternativen vergleichen – oft entscheiden dann Kleinigkeiten im direkten Objekt-Vergleich.

ZZ: *Wie haben sich die Preise entwickelt?*
Wöhrle: Die Preise in „guten" Lagen sind relativ stabil geblieben. Jene in den „Randbezirken" sind teils drastisch gesunken.

ZZ: *Wie erwarten Sie die Entwicklung des Zinshausmarktes für 2025?*
Wöhrle: Für das neue Jahr 2025 erwarten wir eine generelle leichte Entspannung am Immobilienmarkt. Die prognostizierten zusätzlichen Zinssenkungen bis Sommer 2025 werden diesen Trend weiter unterstützen. Entwicklungsfähige Zinshäuser zum späteren Wohnungsabverkauf dürften ob der erwarteten Wohnungsknappheit wieder attraktiver werden.

Kolumne: Die Zinshaustouristin

Wien schöner und damit sicherer machen



Foto: Zinshaustouristin

Sie nennt sich selbst die „Zinshaustouristin“, weil sie ähnlich einer Reisenden durch Wiens Stilaltbauten flaniert und sie mit den Augen einer „Fremden“, eben einer Touristin, betrachtet.

Die baulichen Gegebenheiten eines Ortes sowie die städtebauliche Gestaltung sind wichtige Faktoren in einer Stadt. Stadtviertel haben jeweils Ihr eigenes Image, werden mit spezifischen Eigenschaften assoziiert. Das subjektive Angstempfinden kann sich auf physische, also bauliche Eigenschaften beziehen und sollte ernst genommen werden. In Wien bezieht sich dies beispielsweise auf Menschen in Substandard-Altbaugebieten, die oft einem baulichen Verfallsprozess zum Opfer fallen.

Doch wie kann man dem entgegenwirken?

Vorbild sind Investoren wie die 3SI Immogroup, die es zu Ihrer Leidenschaft gemacht haben, den Altbau in Wien zu revitalisieren und diese wunderschöne Stadt durch aufwendige und detailverliebte Sanierungen schöner zu gestalten. Genau dies wirkt sich entscheidend auf das „Image“ eines Gebäudes, einer Siedlung oder eines ganzen Quartiers aus. Der Altbau wird aus seinem Dornröschenschlaf erweckt und in der Folge das öffentliche Sicherheitsgefühl positiv bestärkt,.

Durch liebevolle Altbausanierungen fühlt sich Bewohner verantwortlich für die Nachbarschaft und das Wohnumfeld – somit tragen sanierte Zinshäuser zu diesem Lebensgefühl bei. Ein positives Image trägt zusätzlich zur Senkung von Leerstands- und Neuvermietungskosten bei.

Die Bewohner und die Nachbarschaft, die sich in ihrem persönlichen Lebensraum „gut aufgehoben“ fühlen und sich mit ihm identifizieren, zeigen respektvolleren Umgang miteinander, mehr Rücksichtnahme und Nachbarschaftshilfe sowie größere Bereitschaft zu Eigenengagement und informeller sozialer Kontrolle.

Die konsequente Pflege und Instandhaltung von Gebäuden ist mitentscheidend für den Erhalt der objektiven und subjektiven Sicherheit. Sie sind eine Intervention gegen Straftaten und Ordnungsstörungen und erhöhen das Sicherheitsgefühl am jeweiligen Ort. Denn jedes sanierte Zinshaus lädt zum (Er) Leben ein.

Folgen Sie mir auf: instagram.com/die_zinshaustouristin

Jetzt auf der Kärntner Straße nahe der Oper



Foto: 3SI Immogroup

Der neue 3SI Showroom auf der Kärntner Straße wurde Mitte Februar feierlich eröffnet. Interessierte können dort aktuelle 3SI Projekte als Modelle oder digital erleben.

Neuer 3SI Luxury Real Estate Showroom

Vom bisherigen Standort am Graben übersiedelt der 3SI Showroom nach 18 Monaten auf die Kärntner Straße 39 in unmittelbare Nähe zur 3SI Zentrale gegenüber der Albertina. Am ehemaligen Standort von Hallhuber präsentiert das Familienunternehmen auf insgesamt drei Stockwerken (Untergeschoss, Eingangsbereich und erster Stock für Besprechungen) und über 400 Quadratmeter für aktuelle Premium-Projekte, zu sehen als Modell und digital mittels VR-Brille: vom atemberaubenden Penthouse über luxuriöse Villen bis hin zu Wohnungen in einzigartigen Gründerzeithäusern. „Ich glaube an die Digitalisierung.“, erklärte Michael Schmidt anlässlich der Eröffnung: „Mit unserem Showroom setzen wir neue Maßstäbe und wollen für unsere Kunden ebenso Wohnzimmeratmosphäre schaffen – mit Design und Kunst!“ Hautnah und zum Angreifen können hier edle Parkettböden, hochwertige Fliesen oder eleganten Armaturen erlebt werden.

Anlässlich der offiziellen Eröffnung am 13. Februar segnete Dompfarrer Toni Faber die neuen Räumlichkeiten. Gemeinsam mit der Galerie Hartinger wurden „diamond dust“-Werke des Britisch-amerikanischen Künstlers Russel Young präsentiert – ikonenhafte Siebdrucke von Porträts mit Marilyn Monroe, Jacqueline Kennedy oder James Dean, bei denen Glas- und Diamantkristalle in Emaille eingearbeitet werden. Der Showroom ist Montag bis Freitag zwischen 10 und 18 Uhr und jeden Samstag zwischen 10 und 14 Uhr für alle Wohnungsinteressierte geöffnet.



Die Segnung des neuen 3SI Showroom übernahm Dompfarrer Toni Faber (Mitte) – im Bild mit den drei Schmidts Harald, Michael und Claus (v.r.n.l.) und Gerhard Klein (3SI Makler ganz re.).

THE ANTHONY in der Antonigasse



Fotos: 3SI Immogroup / JamJam

Gold zertifiziertes Neubauprojekt

Während allerorts die Neubautätigkeit zurückgeht, schafft die 3SI Immogroup wertvollen Wohnraum. Und das nicht nur, weil das aktuellste Neubauprojekt auch mit ÖGNI Gold zertifiziert wurde.

Das Haus mit Klinkerfassade an der Grenze vom 17. zum 18. Bezirk reiht sich perfekt in die historischen Altbauten der Umgebung und verbindet elegante Architektur mit modernstem Wohnkomfort in bester Lage. Die ÖGNI-Gold-Zertifizierung bestätigt die herausragende Bauqualität und Nachhaltigkeit. Mit innovativen Heiz- und Kühlsystemen sowie einer Photovoltaikanlage wird der Energieverbrauch gesenkt und ein wichtiger Beitrag zum Umweltschutz geleistet.

28 exklusive Eigentumswohnungen bieten kompakte 2-Zimmer- bis hin zu geräumigen 5-Zimmer-Einheiten (36 bis 156 Quadratmeter). Ein besonderes Highlight sind die vier Townhouses mit Gartenterrassen (inklusive Vorbereitungen für Whirlpool und Outdoor-Küche). Sämtliche Einheiten verfügen über großzügige Freiflächen wie Terrassen, Loggien, Balkone oder Gärten, die den Blick in die Umgebung noch intensiver erleben lassen.

„THE ANTHONY ist das einzigartige Wohnkonzept in Top-Lage mit atemberaubendem Ausblick auf die Stadt.“, betont Michael Schmidt, Geschäftsführer der 3SI Immogroup.

Dank Luftwärmepumpe für Heizen und Kühlen sowie einer hauseigenen Photovoltaikanlage ist THE ANTHONY nachhaltig und somit zukunftsorientiert ausgestattet (inklusive Tiefgaragenplätzen vorbereitet für E-Ladestationen). Die temperierten Fußböden sorgen selbst in den Sommermonaten für ein angenehmes Raumklima. Smart-Home-Ready- Technologien garantieren maximalen Wohnkomfort. „THE ANTHONY punktet mit seiner Lage angrenzend an den ruhigen 18. Bezirk mit hervorragender Lebensqualität“ erklärt Gerhard Klein, Geschäftsführer von 3SI Makler. Schulen, Kindergärten, Ärzte und der beliebte Kutschkermarkt oder der Türkenschanzpark laden zu entspannten Freizeitaktivitäten ein. Dank mehrerer Straßenbahnlinien sowie der U6 ist das Stadtzentrum öffentlich in weniger als 20 Minuten erreichbar.





Dank herausragender Bauqualität, innovativen Heiz- und Kühlsystemen sowie einer Photovoltaikanlage wird der Energieverbrauch gesenkt. Die ÖGNI-Gold-Zertifizierung bestätigt diese Nachhaltigkeit.

IMPRESSUM

ZINSHAUS-ZEITUNG

Medieninhaber und Herausgeber:
3SI Immogroup GmbH
Tegetthoffstraße 7, 1010 Wien,
Ing. Michael Schmidt,
Mail: zinshauszeitung@3si.at,
+43 1 607 58 58-15;

Redaktion: kommpany, Dietrichgasse 46/34,
1030 Wien, Mag. Christian Rothmüller

Herstellungsort:
Wien und Oberwart

Richtung der Zeitung:
Aktuelle Infos aus der Welt der Immobilien

Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach §44 Abs. 1 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.