

# WEG zum Steg

Welcher See, welche Lage, welche Käufer? Die Unterschiede zwischen heimischen Seen sind historisch gewachsen. Gemeinsam sind rares Angebot und Preise, die nach OBEN TREIBEN.

VON MADELEINE NAPETSCHNIG

Zweite Reihe. **Exklusive neue Wohnanlage, 150 Meter vom Schieflinger Strandbad, Wörthersee, entfernt.**

Große Liegenschaft. **Über 1000 Quadratmeter mit neuer Villa am Wolfgangsee.**



Eigener Strand. **Villenapartements unweit des Zentrums von Velden mit Seezugang und kleinem Wald.**

Privater Seezugang. **Haus am Südufer des beliebten Mattsees in unverbaubarer Hanglage.**

**B**elebtes Nord- oder ruhiges Südufer? Einen Campingplatz als Nachbarn oder einen Magnaten, den man nur einmal im Jahr zu Gesicht bekommt? Hängt vom See ab, und vor Ort noch einmal vom Mikrokosmos, denn oft entscheiden nur ein paar Ufermeter über die Atmosphäre. Sie steht und fällt zunehmend auch mit der Qualität der Aussicht aufs Gegenüber – was hilft es, in einem parkähnlichen Idyll zu residieren, wenn der Blick auf eine Großbaustelle fällt?

Dass sich Unterschiede in der heimischen Seen-Immobilienlandschaft herausgebildet haben, liegt nicht nur an Geografie und Klima, sondern erklärt sich auch aus der Geschichte von Besiedlung und Tourismus. Am Traunsee zeugt der Villenbestand von der gesuchten Nähe zur Kaiser-Sommerresidenz Bad Ischl, vieles war und blieb in aristokratischer Hand. Man trifft hier heute auf sportlich Interessierte, die den guten Wind und das Bergerlebnis suchen. Am Attersee wiederum ließ

sich um die Wende zum 20. Jahrhundert eine liberalere, großbürgerliche und kulturgeneigte Gesellschaft nieder. Understatement prägt die Stimmung, zurückgezogen wohnen emeritierte Skirennläufer, Fußballklubbesitzer, Zeitungsmacher, Lebensmittelindustrielle. Am Wörthersee hingegen war es üblich, nicht unbedingt zu verstecken, was man hat – auch wenn sich die aus Gesellschaftskolumnen Bekannten baulich abschotten wollen, sind ihnen Wasser und Ufer doch Bühne. Ablesbar am Baubestand ist zudem, dass sich im Kleinen am Millstätter See vollzieht, was beim großen Konkurrenten mondän ist: ehemals romantische Landhäuser und Villen. Heute sind es

Der Markt ist eng, die Käufer sind bereit zum **Kompromiss.**

lichte, helle Kuben. Und grundsätzlich fährt die Klientel in Kärnten gern mit dem Motorboot, wobei Zulassungen dafür äußerst limitiert sind. Eine Sache, die im Salzkammergut oft gar nicht erst nachgefragt wird, „da



sich die Klientel ohnehin bewusst ist, dass es nur sehr wenige Lizenzen gibt, die untereinander gehandelt werden“, meint Elisabeth Rauscher von Finest Homes. Gleichwohl würden Bootshäuser stark nachgefragt. Laut Günther Seidl, der sich auf Immobilien am Wörthersee konzentriert, liege das daran, „dass neue Bootshäuser derzeit nicht mehr genehmigt werden. Dies ist eine absolutes Highlight für jede Seeliegenschaft. Bei Wohnungen sind das Marinaplätze, die ebenfalls nur schwer zu bekommen sind.“

**Kleiner ist teurer.** Seezugang ist rar und teuer bei allen relevanten Gewässern. „Seegrundstücke können je nach Größe, Lage, Uferlänge und Widmung von 1500 bis 3500 Euro im Verkauf bringen. Und je kleiner sie sind, desto teurer sind sie auch in Relation“, sagt Seidl über den Wörthersee. Auch im Salzkammergut beginnen Liebhaberpreise am See mit 1000 Euro für den Quadratmeter. Hier existieren noch größere Anwesen, 5000 Quadratmeter mit 300 m<sup>2</sup> Wohnfläche schlagen etwa mit fünf Millionen Euro zu Buche, rechnet Rauscher.

Am Wörthersee hat Seidl es traditionell mit Käufern aus Wien, Niederösterreich und der Steiermark zu tun. „Es kommen auch Deutsche und Italiener. Für sehr exklusive Liegenschaften wie Penthouses und Seevillen gibt es Käufer aus den GUS-Staaten.“ Nachschub gibt es immer wieder, Objekte mit mehreren Wohnungen, man teilt



Eigene Marina. Grundstücke und Planvorschlag am Wörthersee-Südufer, in Reifnitz.

sich Strand, Steg und Anlegeplatz. „Kunden aus dem Großraum Wien bevorzugen nach wie vor die gegenden um Attersee, Wolfgangsee oder Wörthersee“, erzählt auch Marlies Muhr aus der Praxis. Die Interessenten für Traunsee und Mondsee seien regionaler. „Die Seen nördlich von Salzburg haben wie der Mondsee eine starke Nachfrage vor allem aus Salzburg selbst und aus dem süddeutschen Raum.“ Mattsee oder Obertrumersee würde auch sehr viele Salzburger Unternehmerfamilien anziehen, die dort ihren Hauptwohnsitz haben, meint Rauscher, die nicht kategorisieren möchte. „Was aber auffällt, ist, dass der Attersee, Bad Aussee und Altausse im Speziellen, bei Wienern beliebt ist.“ Weiters würde sie eine starke Nachfrage von Auslandsösterreichern sehen, die wieder nach Österreich kommen.

Unterschiede nimmt offensichtlich nur eine nationale Klientel wahr. Mit der Entfernung sinkt die Distinktionskraft: „Der Markt am Attersee, Wolfgangsee und Wörthersee ist absolut vergleichbar, da diese Seen auch über eine starke internationale Nachfrage verfügen“, meint Muhr. Was wohl bedeutet, dass es für den vermögenden Käufer aus dem Ausland keine große Sache ist, ob er in Velden investiert oder in St. Gilgen. ✍