

STADT ODER

Ob Innsbruck oder - wie in dem Fall - Steinach am Brenner ist nicht nur eine Frage des Immobilien-Kaufpreises, sondern des eigenen Lebensmodells. Und: Gesamtheitlich betrachtet, ist „das Land“ nicht zwangsläufig immer günstiger.



Raus aus der Stadt, rein ins günstigere Eigenheim? In Tirol kann der Schritt aufs Land beim Kaufpreis viel Geld sparen – doch nicht jedes vermeintliche Schnäppchen zahlt sich aus.

TEXT: MICHAEL KORDOVSKY

LAND?

L

aut Immobilien-Preisspiegel 2026 des Fachverbands der Immobilien- und Vermögensstreuhänder der Wirtschaftskammer Österreich kostete im Jahr 2025 in Innsbruck Stadt eine gebrauchte Wohnung mit durchschnittlichem Wohnwert in normaler Lage im Schnitt exakt 4.009,46 Euro je Quadratmeter. Dieselbe Kategorie in Innsbruck Land kam auf 3.634,66 Euro war, also um 9,3 Prozent billiger. In Schwaz waren es 2.822,38 Euro, also ein Abschlag von 29,6 Prozent, während Landeck mit im Schnitt 1.880 Euro und minus 53,1 Prozent auf den ersten Blick wie ein Schnäppchen beim Sommerabschlussverkauf wirkt.

Warum aber ist das Preisgefälle zwischen Innsbruck und seinem Umland vergleichsweise gering? Für Dr. Daniel Köll, Sachverständiger für Immobilien aus Oberperfuß, liegt der Schlüssel in der außergewöhnlich engen Verzahnung von Stadt und Umland: „Innsbruck und sein Umland bilden einen ungewöhnlich eng verbundenen Wohn- und Wirtschaftsraum. Es wird deshalb auch vom ‚Zentralraum‘ gesprochen, mit starker Suburbanisierung, hohem Siedlungsdruck und intensiver funktionaler Verflechtung. Rund ein Drittel der Tiroler Bevölkerung lebt in diesem Bereich. Innsbruck Land ist zudem verkehrstechnisch sehr gut über diverse Landesstraßen, den öffentlichen Personennahverkehr, die Inntal- und Brennerautobahn angebunden und stark auf die Landeshauptstadt ausgerichtet. Diese Nähe macht viele Umlandgemeinden zu faktischen Wohnstandorten der Stadt. Dies wirkt sich auch auf den Immobilienmarkt aus.“ Auch Lorenz Sigl, Leiter Infina Immobilien, sieht hinter dem geringen Preisabstand vor allem strukturelle Faktoren: „Für Käufer*innen zählt weniger die Gemeindegrenze als die tatsächliche Erreichbarkeit von Arbeitsplätzen, Bildung und Versorgung. Entscheidend ist daher weniger Stadt gegen Land als die konkrete Kombination aus dieser Erreichbarkeit mit Flächenangebot, Lage- und Objektqualität.“

DIE GÜNSTIGSTEN REGIONEN TIROLS

Wo Käufer*innen in Tirol noch vergleichsweise günstig zum Zug kommen, zeigt Daniel



© CHRISTOPH SIMON

„VON EINEM ‚SCHNÄPPCHEN‘ SOLLTE MAN BEI TIROLER IMMOBILIEN NUR SEHR VORSICHTIG SPRECHEN. DER MARKT ZEIGT ZWAR DEUTLICHE REGIONALE PREISUNTERSCHIEDE, BEI VERMEINTLICHEN SCHNÄPPCHEN-ANGEBOTEN IST GRUNDSÄTZLICH JEDOCH NOCH GENAUER HINZUSEHEN, DA ES DAFÜR ZUMEIST EINEN TRIFTIGEN GRUND GIBT.“

Daniel Köll

Köll anhand der regionalen Preisunterschiede: „Bei Eigentumswohnungen zählen vor allem Lienz, Reutte und Imst zu den günstigeren Tiroler Bezirken. Der durchschnittliche Preis liegt in Lienz bei ungefähr 2.300 Euro pro Quadratmeter, in Imst bei rund 3.900 und in Reutte ist mit durchschnittlich ca. 3.500 Euro zu rechnen. Es geht in der Praxis aber auch noch – je nach Lage und Zustand – deutlich günstiger. In Bezug auf Einfamilienhäuser sind ebenfalls die Bezirke Landeck, Lienz und Imst die günstigsten.“

Doch selbst innerhalb günstigerer Bezirke entscheidet letztlich die konkrete Lage.

Lorenz Sigl warnt deshalb davor, sich allein an Bezirksdurchschnitten zu orientieren: „Innerhalb eines Bezirks können touristisch geprägte Gemeinden, gut angebundene Hauptorte und periphere Lagen völlig unterschiedliche Teilmärkte darstellen. Entscheidend ist deshalb die Mikrolage. Besonders interessant sind Standorte, an denen ein günstigerer Einstiegspreis mit guter Nahversorgung, einem tragfähigen regionalen Arbeitsmarkt und vernünftiger Erreichbarkeit zusammentrifft. Dort kann gegenüber dem Zentralraum ein tatsächlich attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis entstehen.“

SCHNÄPPCHENPREISE – SONDERCHANCEN ODER KOSTENFALLEN?

Warum Immobilien in manchen Tiroler Regionen deutlich günstiger sind, erklärt Daniel Köll mit einem ganzen Bündel an Standortfaktoren: „Niedrigere Preise in peripheren Regionen sind nicht auf einen einzelnen Faktor zurückzuführen, sondern immer eine Mischung aus vielen. Entscheidend ist meist das Zusammenspiel aus Erreichbarkeit, regionalem Arbeitsplatzangebot, Infrastruktur, Bevölkerungsentwicklung und Nachfrage. In den schmalen V-Tälern des Tiroler Oberlands spielt insbesondere der Tourismus eine wichtige Rolle, der Arbeitsplätze vor Ort schafft und mit einer Verbesserung der Infrastruktur einhergeht. Damit kommt es zu weniger Abwanderung in die Ballungsräume und zu einer entsprechenden Nachfrage an Immobilien im Tal.“

Auch die demografische Entwicklung hinterlässt Spuren am Immobilienmarkt, denn die Tiroler Bevölkerungs- und Arbeitsmarktprognoze zeigt durchaus regionale Unterschiede: Bis 2040 soll die Erwerbsbevölkerung Lienz um 9,3 Prozent und in Landeck um 8,1 Prozent zurückgehen, während für Kufstein, Innsbruck und Schwaz Zuwächse prognostiziert werden. Solche Faktoren begrenzen typischerweise die Zahl potenzieller Käufer*innen und somit die Immobilienpreise. In abgelegenen, strukturschwächeren und von Abwanderung betroffenen Regionen sind die Immobilienpreise entsprechend günstiger. Der gleichzeitige Zuzug in die Ballungsräume erhöht dort die Nachfrage und lässt die Immobilienpreise steigen. Eine wichtige Stichschraube sieht der Sachverständige deshalb in der Erreichbarkeit: „Das Ziel sollte unter anderem sein, den öffentlichen Personen-

nahverkehr weiter und dichter auszubauen, um auch das Pendeln aus abgelegeneren Regionen in die Ballungsräume zu erleichtern und somit einen Zuzug in diese nicht mehr notwendig zu machen.“

Doch selbst ein objektiv günstiger Standort macht noch kein Immobilien-Schnäppchen. Für „günstige“ Preise gibt es meist einen Grund: „Dies können sowohl standortbezogene Faktoren wie schlechte Verkehrsanbindung, mögliche Gefahren durch Wildbach oder Lawinen oder extreme Schattenlage, als auch Mängel am Objekt selbst sein. Hinzutreten können in der Praxis auch rechtliche Mängel wie eine fehlende Widmung, abweichende Bauführung oder errichtete ‚Schwarzbauten‘, so Köll. Bei Eigentumswohnungen erweitert sich die Liste möglicher Stolpersteine nochmals etwa um (Rechts-)Streitigkeiten unter den Eigentümer*innen, unliebsame Nachbarn, eine in Aussicht gestellte kostenintensive Sanierung mit hohen Einmalzahlungen der Eigentümer*innen oder Streitigkeiten mit der Hausverwaltung. Für Lorenz Sigl steht die Gesamtwirtschaftlichkeit im Mittelpunkt: „Niedrigere Preise sind am Land nicht automatisch ein Nachteil. Ökonomisch spiegeln sie häufig einen kleineren potenziellen Käuferkreis, längere Wege oder eine geringere Dichte an Arbeitsplätzen und Dienstleistungen wider.“ Neben Zustand und Rechtslage zählt für ihn vor allem auch der spätere Verkauf: „Für die wirtschaftliche Bewertung ist außerdem die spätere Marktliquidität entscheidend. Eine günstige Immobilie kann technisch in Ordnung sein, aber nur einen kleinen Kreis an Wiederkäufer*innen ansprechen.“ Dass es dennoch echte Sonderchancen gibt, steht für Sigl außer Frage: „Echte Kaufgelegenheiten gibt es auch in Tirol, aber sie entstehen nicht dadurch,

Wie attraktiv ein Standort im Innsbrucker Umland tatsächlich ist, hängt wesentlich davon ab, wie schnell und verlässlich Arbeitsplätze, Versorgung und Stadtzentrum erreichbar sind.

Die Zukunft wird im Kreislauf gebaut.



Patrick Weber
Landesinnungsmeister



dass eine Immobilie einfach nur billig angeboten wird. Ein Schnäppchen liegt wirtschaftlich erst dann vor, wenn Kaufpreis, Erwerbsnebenkosten, notwendige Investitionen und Risiken zusammen unter dem nachhaltig erzielbaren Wert vergleichbarer Immobilien bleiben. Chancen entstehen etwa durch Verkaufsdruck, Verlassenschaften, unzureichende Vermarktung oder behebbare Mängel, die im Preis stärker berücksichtigt sind als ihre tatsächlichen Kosten. Dauerhafte Standortnachteile oder ungeklärte rechtliche Verhältnisse sind dagegen kein Schnäppchen, sondern ein Bewertungsabschlag.“ Entsprechend umfassend sollte die Prüfung ausfallen: „Vor dem Kauf gehören Grundbuch, Widmung, baurechtlicher Konsens, Gebäudezustand und bei Wohnungseigentum insbesondere Rücklage, geplante Sanierungen und relevante Beschlüsse geprüft.“

DER EINFLUSSFAKTOR VERKEHRSANBINDUNG

Wie attraktiv ein Standort im Innsbrucker Umland tatsächlich ist, hängt wesentlich davon ab, wie schnell und verlässlich Arbeitsplätze, Versorgung und Stadtzentrum erreichbar sind. „Die Verkehrsanbindung ist ein wesentlicher Preisfaktor, weil sie den nutzbaren Arbeits- und Lebensraum einer Immobilie vergrößert. Ökonomisch relevant ist dabei nicht, ob eine Gemeinde nominell an Bahn oder Autobahn liegt, sondern die gesamte Reisezeit von der Haustür bis zum Arbeitsplatz oder Stadtzentrum. Taktfrequenz, Umstiege, Parkmöglichkeiten und die sogenannte letzte Meile spielen ebenso eine Rolle“, sagt Sigl. Allerdings sei gute Erreichbarkeit nicht automatisch gleichbedeutend mit einem Preisaufschlag: „Die unmittelbare Nähe zu stark befahrenen Verkehrsachsen kann durch Lärm oder andere Immissionen einen Teil des Lagevorteils wieder reduzieren.“ Für Käufer*innen zählt daher vor allem die Alltagstauglichkeit des Standorts: „Wie verlässlich und wie schnell funktioniert der Standort an einem normalen Arbeitstag? Je größer der dadurch erreichbare Käuferkreis, desto positiver wirkt sich die Anbindung tendenziell auf Marktgängigkeit und Preisstabilität aus.“ Gerade bei weiter entfernten Wohnlagen sollte der vermeintliche Preisvorteil zudem nicht isoliert betrachtet werden, findet Sigl: „Bei einem Einfamilienhaus am Land sollten Kaufpreis, Finanzierung und Erwerbsnebenkosten gemeinsam mit künftig notwendigen Investitionen und den laufenden Haushaltskosten betrachtet

werden. Ein zweites Fahrzeug, längere Fahrstrecken, höherer Energiebedarf oder absehbare Investitionen in Heizung, Dach, Fenster und Gebäudehülle können einen Teil des Preisvorteils über die Jahre aufzehren. Umgekehrt kann ein technisch guter Bestand mit niedrigen Betriebskosten wirtschaftlich sehr attraktiv sein.“ Entscheidend ist damit die Gesamtrechnung: „Erst wenn der niedrigere Kaufpreis auch nach diesen Folgekosten bestehen bleibt und die Finanzierung langfristig tragbar ist, liegt tatsächlich ein wirtschaftlicher Vorteil gegenüber einer teureren Stadt- oder Umlandimmobilie vor.“

WERTSTABILITÄT UND WIEDERVERKAUFBARKEIT

Stadt gegen Land ist auch bei der Wertentwicklung keine einfache Rechnung. Daniel Köll betont: „Eine pauschale Aussage, Stadt ist wertstabiler, Land ist riskanter“ lässt sich aus den österreichischen Daten nicht ableiten.“ In Innsbruck sorgt zusätzlich die hohe Zahl an Student*innen für anhaltenden Druck auf den Wohnungsmarkt: „Als Universitäts- und Fachhochschulstandort müssen hier zwischen 30.000 und 35.000

Student*innen wohnversorgt werden. Dies kann durch die Studentenheime allein nicht abgedeckt werden. Es besteht daher auch von dieser Seite ein zusätzlicher Druck auf den privaten Wohnungsmarkt, der sich einerseits auf die Wohnungspreise auswirkt und zudem zu einer entsprechenden Wertstabilität der Immobilien führt. Speziell gut vermietbare 1- bis 2-Zimmer-Wohnungen halten den Wert bzw. steigern diesen noch, da sie sich zudem durch eine einfachere Wiederverkaufbarkeit und eine vergleichsweise kurze Verwertungszeit auszeichnen.“ Bei größeren Wohnungen kann sich das Bild verändern: „3- bis 4-Zimmer-Wohnungen sind schon allein auf Grund ihrer Größe teurer. Hinzu kommen teilweise noch diverse Vorgaben der kreditfinanzierenden Banken in Bezug auf monatliche Haushaltsbelastungen und geforderten Eigenmitteleinsatz. Dies erschwert es potenziellen Interessent*innen, eine Wohnung zu erwerben. Hier ist in weiterer Folge auch mit längeren Verwertungszeiten zu rechnen.“ Lorenz Sigl erweitert den Blick: „Stadtimmobilen sind nicht automatisch wertstabiler, verfügen aber meist über einen breiteren potenziellen Käufer- und

Die demografische Entwicklung hinterlässt Spuren am Immobilienmarkt, denn die Tiroler Bevölkerungs- und Arbeitsmarktprognose zeigt durchaus regionale Unterschiede.

Mietermarkt. Das reduziert das Liquiditätsrisiko beim späteren Verkauf. Im ländlichen Raum hängt die Wiederverkaufbarkeit stärker von Mikrolage und Objekttyp ab. Ein energieeffizientes Haus in einem regionalen Zentrum kann sehr gut handelbar sein, während ein großes, sanierungsintensives Objekt in peripherer Lage trotz niedrigen Einstandspreises einen deutlich kleineren Käufer*innenkreis hat.“ Auch dieser mögliche spätere Verkauf sollte bereits beim Kauf mitgedacht werden: „Wer den späteren Verkauf bereits bei der Finanzierung berücksichtigt, sollte nicht nur mit einem optimistischen Zielpreis rechnen, sondern auch ein Szenario mit längerer Vermarktungsdauer und geringerem Erlös abbilden. Das ist besonders wichtig, wenn der Verkaufserlös für den nächsten Immobilienkauf benötigt wird.“

GÜNSTIGER KAUFEN HEISST NICHT LEICHTER FINANZIEREN

Der niedrigere Kaufpreis einer Landimmobilie bedeutet im Übrigen keineswegs automatisch eine einfachere Finanzierung. Infina-Geschäftsführer Mag. Harald Draxl verweist auf einen entscheidenden Unterschied zwischen Kaufpreis und bankseitiger Bewertung: „Wohnimmobilien am Land sind trotz der meist deutlich niedrigeren Kaufpreise nicht grundsätzlich leichter finanzierbar. Der Vorteil der geringeren absoluten Kreditsumme wird in der Praxis häufig durch banken- und marktbezogene Faktoren relativiert. Vor allem werden Immobilien am Land meist schlechter von der Bank bewertet.“ Gerade bei weniger liquiden Standorten könne sich das unmittelbar auf den Eigenkapitalbedarf auswirken: „Die Lage der Immobilie spielt eine absolut entscheidende Rolle für die Einwertung der Immobilie. Strukturschwache Regionen erhöhen das Verwertungsrisiko einer Immobilie für die Bank signifikant.“ Hinzu kommen mögliche Sicherheitsabschläge: „Es kann durchaus sein, dass der Kaufpreis von der Bank nicht als Bemessungsgrundlage für die Belehnung



© INFINA

„GUTE GELEGENHEITEN ENTSTEHEN DURCH BESSERE INFORMATION, RICHTIGE BEWERTUNG UND GESICHERTE FINANZIERUNG, NICHT DURCH DEN NIEDRIGSTEN QUADRATMETERPREIS.“

Lorenz Sigl



© SIMONRAINER.COM

Kathrin Reitz verfügt über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung mit Liegenschaften im Wohnungsmarkt sowie im gewerblichen Bereich. Sie absolvierte das Masterstudium Immobilienwirtschaft – Immobilienmanagement, ist konzessionierte Immobilienreuhänderin und allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Sachverständige für Liegenschaftsbewertung.

ERFOLGREICH VERKAUFEN

*Bewertung und Vermarktung:
zwei Kompetenzen – ein Ziel.*

Eine erfolgreiche Immobilienvermarktung beginnt mit einer fundierten Bewertung. Sie schafft eine nachvollziehbare und objektive Grundlage für die Preisfindung und gibt sowohl Verkäufer*innen als auch Käufer*innen Sicherheit.

In einem derzeit anspruchsvollen Markt ist der richtige Angebotspreis entscheidend: Zu hohe Preisvorstellungen verlängern die Vermarktungsdauer, führen zu wiederholten Preiskorrekturen und können eine Immobilie am Markt nachhaltig schwächen. Wird hingegen bereits zu Beginn auf Basis von Lage, Objektqualität und aktuellen Marktdaten realistisch bewertet, entsteht eine solide Basis für die richtige Vermarktungsstrategie.

Genau hier liegt für uns die Synergie aus Sachverständigentätigkeit und Maklerkompetenz: den Wert fachlich nachvollziehbar bestimmen, Potenziale erkennen und daraus eine gezielte Vermarktung entwickeln. Bewertung und Verkauf sind keine Gegensätze – richtig verbunden schaffen sie Transparenz, Vertrauen und die Grundlage für einen erfolgreichen Abschluss.

PR

IMMOBILIS
IMMOBILIEN- UND SACHVERSTÄNDIGENBÜRO OG

IMMOBILIS

Sparkassenplatz 2/2, 6020 Innsbruck
office@immobilis.co.at, www.immobilis.co.at



© INFIMA

„DIE FINANZIERUNG LÄNDLICHER
OBJEKTE IST EINFACHER HINSICHTLICH
DES ABSOLUTEN GELDBETRAGS, ABER
ANSPRUCHSVOLLER HINSICHTLICH
DER OBJEKTBEWERTUNG.“

Harald Draxl

herangezogen wird. Weiters spielt das Verwertungsrisiko eine entscheidende Rolle.“ Die Konsequenz kann paradox erscheinen: Eine deutlich günstigere Immobilie verlangt prozentuell mehr Eigenmittel. „Das hat damit zu tun, dass die Bank bei der Immobilienwertermittlung in strukturschwachen Regionen häufig nicht auf den Angebots- bzw. Kaufpreis der Immobilie kommt. Das erhöht den Eigenkapitalbedarf bei der Finanzierung“, erklärt Draxl.

Besonders genau müssen Käufer*innen bei älteren Einfamilienhäusern kalkulieren. Sanierungskosten sind nicht bloß ein späteres Zusatzthema, sondern Bestandteil des Finanzierungskonzepts. Draxl: „Sanierungskosten sind mittels Fotodokumentation, umfangreicher und vollständiger Baukostenaufstellung mit Kostenvoranschlägen für ca. 80 Prozent der Gesamtsanierungskosten plausibel zu erklären. Diese Kosten sind Teil des Finanzierungsplanes und können je nach Sanierungsart auch zum Teil werterhöhend angesetzt werden.“ Allerdings wird nicht jeder investierte Euro von der Bank als entsprechende Wertsteigerung anerkannt. „Da die Sanierungskosten selten zur Gänze

werterhöhend angesetzt werden, sind bei solchen Fallkonstellationen meist erhöhte Eigenkapitalanforderungen nötig.“ Gleichzeitig warnt Draxl vor pauschalen Urteilen über Altbestand: „Ein günstigeres älteres Haus muss nicht zwangsläufig schlechter sein als eine moderne, sanierte oder gar neuwertige Immobilie. Was in jedem Fall berücksichtigt werden muss, ist der unterschiedliche Energiebedarf.“ Zur Kreditrate kommen bei einem Haus am Land außerdem häufig höhere laufende Mobilitätskosten. „Es ist eine Tatsache, dass die Mobilitätskosten durch längere Pendelwege zur Arbeit absolut höher sind als bei einer Stadtwohnung“, so Drax.

QUADRATMETER GEGEN ZEIT
UND MOBILITÄT

Für Draxl stehen sich bei der Entscheidung zwischen kleinerer Stadtwohnung und größerem Haus am Land letztlich zwei unterschiedliche Lebensmodelle gegenüber: Quadratmeter-Optimierung (Land) versus Zeit- und Mobilitäts-Optimierung (Stadt): „Das Haus am Land sollte gewählt werden, wenn die Käufer*innen dauerhaft

(auch langfristig) mindestens zwei bis drei Tage pro Woche im Homeoffice arbeiten können, der Platzbedarf Priorität hat und sie bereit sind, handwerklichen oder organisatorischen Instandhaltungsaufwand selbst zu tragen. Die Stadtwohnung sollte gewählt werden, wenn täglich gependelt werden muss, man Flexibilität beim Wiederverkauf sucht und man seine Freizeit nicht mit Gartenarbeit oder langen Fahrzeiten verbringen möchte.“ Die tatsächlichen Mobilitätskosten werden laut Draxl dabei besonders häufig unterschätzt: „Der Kaufpreis am Land ist niedriger, die laufenden Transportkosten werden jedoch massiv unterschätzt. Während in der Stadt oft ein Auto (oder Fahrrad) reicht, erfordert das Leben am Land bei Paaren oder Familien fast zwingend zwei Fahrzeuge.“ Und ein zweites Fahrzeug kann dabei die finanzielle Relation zwischen Stadt und Land deutlich verschieben. Ein Mittelklassewagen schlägt inklusive Anschaffung, Wertverlust, Versicherung, Treibstoff und Wartung mit etwa 500 bis 750 Euro monatlich zu Buche. Draxl verdeutlicht die Tragweite: „600 Euro monatliche Autokosten entsprechen bei einem Zinssatz von 3,5 Prozent einem Kreditvolumen von rund 100.000 bis 120.000 Euro, das stattdessen in eine Stadtwohnung investiert werden könnte.“ Bei einem Einfamilienhaus verursacht auch das Gebäude selbst andere Kostenstrukturen: „Ein Haus am Land hat im Vergleich zu einer Eigentumswohnung eine deutlich größere Hüllfläche – Dach, Fassade, Keller, Garten. Bei einer Eigentumswohnung werden die Sanierungskosten (z. B. Dacherneuerung) mit der gesamten Eigentümergemeinschaft über die Reparaturrücklage geteilt. Beim Einfamilienhaus trägt der Eigentümer zu 100 Prozent die Kosten allein.“ Und schließlich wird hier dauerhaft mehr Fläche bewirtschaftet. „Ein weiterer oft nicht kalkulierter Punkt sind die Bewirtschaftungs- und Nebenkosten. Große Wohnflächen am Land müssen geheizt, beleuchtet und instandgehalten werden. 140 Quadratmeter Wohnfläche am Land verursachen bei Heizung, Müll, Grundsteuer, Gebäudeversicherung und Abwasser oft mehr als das Doppelte an laufenden Nebenkosten im Vergleich zu einer kompakten 70-Quadratmeter-Stadtwohnung.“ Die Entscheidung zwischen Stadt und Land ist damit keine reine Kaufpreisfrage. Draxl bringt sie auf eine einfache Formel: Das Land punktet bei Platz und langfristiger Eigennutzung, die Stadt bei kurzen Wegen, Flexibilität und geringeren Mobilitätskosten.

FALLBEISPIEL

Nicht immer heißt günstiger wohnen auch günstiger leben.
Ein Beispiel anhand einer 100-Quadratmeter-Wohnung in
Landeck bzw. Innsbruck und Arbeitsplatz in Innsbruck.

Während eine 100 Quadratmeter große gebrauchte Wohnung mit durchschnittlichem Wohnwert in normaler Lage in Innsbruck 400.946 Euro an Investition erfordert, sind es in Landeck nur 188.000 Euro, also um 212.946 Euro weniger. Unter der Annahme, dass nach Abdeckung der Nebenkosten beim Kauf (in der Regel ca. 10 %) der Kaufpreis kreditfinanziert wird, zeigen sich bei 30 Jahren Laufzeit und 4,5 Prozent Kreditzinsen (z. B. im Fall einer 20-jährigen Fixzinsbindung) folgende Unterschiede bei den monatlichen Raten: 2.031,53 Euro in Innsbruck vs. 952,57 Euro in Landeck – also ein Unterschied von monatlich fast 1.079 Euro (Quelle: zinsen-berechnen.de).

Während man in Innsbruck mit dem KlimaTicket Tirol für rund 52 Euro monatlich gut zurechtkommt und durchaus schon binnen 20 Minuten am Arbeitsplatz sein kann, ist in weiter entfernten ländlicheren Gegenden ein Auto erforderlich. Wer in Landeck lebt, in Innsbruck arbeitet und 47 Wochen (fünf Wochen sind Urlaub) im Jahr fünf Tage in der Woche hin- und herpendelt, ist mit hohen Mobilitätskosten konfrontiert: Laut ADAC Maps liegt die Entfernung bei 74 Kilometern, die Fahrzeit ohne verkehrsbedingte Umleitungen bei 52 Minuten. Rechnet man Unwägbarkeiten mit ein, wären es beispielsweise 75 Kilometer und jeweils eine Stunde Fahrzeit zur Arbeit und retour. Das wären bei 235 Tagen im Jahr insgesamt 35.250 Kilometer. Ein guter pauschaler Vollkostenindikator für einen Pkw ist das amtliche Kilometergeld von 0,50 Euro je Kilometer. Dies bedeutet für den Arbeitsweg jährliche Mobilitätskosten von 17.625 Euro bzw. monatlich 1.468,75 Euro.

DAMIT ERGIBT SICH FOLGENDE
GESAMTRECHNUNG:

In Innsbruck stehen monatlich 2.031,53 Euro Kreditrate plus 52,13 Euro für das KlimaTicket, also insgesamt 2.083,66 Euro, zu Buche. In Landeck sind es 952,57 Euro Kreditrate plus 1.468,75 Euro an Pkw-Kosten, insgesamt also 2.421,32 Euro. Trotz des um 212.946 Euro niedrigeren Kaufpreises ergibt sich damit bei täglichem Autopendeln ein monatlicher Mehraufwand von 337,66 Euro gegenüber Innsbruck.

Enorm vorteilhaft hingegen wäre ein Homeoffice-Job in der Wohnung in Landeck. Dann wäre das KlimaTicket in Kombination mit einem E-Bike ausreichend.

Wer Zeit nicht als kostbare Ressource sieht, kann auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln von weiter entfernten Standorten zur Arbeit fahren. Das spart zwar Geld, kostet aber entsprechend Zeit.

Angenommen in diesem Fallbeispiel würde der Arbeitsweg in Innsbruck 20 Minuten dauern, wäre es schon ein täglicher Zeitvorteil von 80 Minuten. Auf 235 Tage im Jahr hochgerechnet wären das 18.800 Minuten bzw. 313:20 Stunden oder rund 6:40 Stunden pro betreffender Arbeitswoche. Würden davon nur drei Stunden in der Woche für eine lukrative Erwerbstätigkeit zu 15 Euro netto pro Stunde genutzt, wären dies bereits 45 Euro wöchentlich bzw. 2.115 Euro über 47 Wochen. Zeitersparnis kann durchaus – bei passender Gelegenheit zumindest zum Teil – in Geld umgewandelt werden.

WO WOHNEN IN TIROL NOCH GÜNSTIGER IST

Durchschnittspreise ausgewählter günstigerer Tiroler Bezirke –
Transaktionen 2026 bis Anfang September

BEZIRK	EIGENTUMSWOHNUNGEN Euro/m ² (Durchschnitt)	EINFAMILIENHÄUSER Kaufpreis in Euro (Durchschnitt)	TRANSAKTIONEN HÄUSER
Reutte	2.700	470.600	12
Lienz	2.800	373.400	16
Landeck	4.000	588.300	9
Imst	4.600	534.500	30

Quelle: Lorenz Sigl, Leiter Infima Immobilien und diverse Datenbanken; Transaktionen 2026 bis Anfang September.