

Wohnungen zum Vorsorgen

Finanzierungen. Die Nachfrage nach Vorsorgewohnungen ist nach wie vor hoch. Für 2013 sind viele neue Projekte in Planung. SOLID führte ein Exklusivinterview mit den beiden Geschäftsführerinnen der RVW.

Die Raiffeisen Vorsorgewohnungserichtungs GmbH sucht Bauträger als Projektpartner. Um Finanzierung und Vorverwertung zu optimieren, bietet die RVW ihren Projektpartnern Abnahmegarantien. Dadurch habe der Bauträger so gut wie kein Risiko, sagt RVW-Geschäftsführerin Marion Weinberger-Fritz. Ein weiterer Anreiz für Projektpartner: Die RVW übernimmt das gesamte Marketing und den Verkauf der Vorsorgewohnungen. Damit muss der jeweilige Bauträger nur noch die geprüften Kaufanbote gegenfertigen und kann das große Raiffeisen-Netzwerk nutzen, um schneller zu verkaufen und Projekte rasch und effizient zu platzieren.

„Im Moment wird rund ein Viertel aller Vorsorgewohnungen der RVW über die niederösterreichischen Raiffeisenbanken vermittelt“, erklärt Weinberger-Fritz' Kollegin in der Geschäftsführung, Elisabeth Binder. „Die Grundidee war, dem Bankvertrieb mit den Raiffeisen-Vorsorgewohnungen ein zusätzliches attraktives Produkt zur Portfoliooptimierung zur Verfügung zu stellen. Hier haben wir ins Schwarze getroffen, Vorsorgewohnungen sind nach wie vor voll im Trend.“ Den

Kunden wird ein Rundum-Service offeriert, laut Binder ein „Sorglos-Paket“, „d. h. wir kümmern uns neben der Planung der Projekte auch um Gewährleistungsverfolgung, Vermietung (inkl. Mietpool), Verwaltung sowie steuerliche Planrechnungen und unterstützen bei der Vertragsabwicklung.“

Das Raiffeisen-Netzwerk wird auch bei Anlässen wie der Wiener Immobilien Messe mit einem gemeinsamen Stand genutzt. „Ansonsten suchen wir uns gezielt aus, wo wir präsent sind. Wir setzen bei unseren Messeauftritten nicht auf Quantität, sondern auf Qualität – vor allem deshalb, da wir eine gute Auslastung haben und unseren Bekanntheitsgrad mit gezielten Aktionen weiter stärken.“

Aufstockung um ein Fünftel

Seit der Gründung 2006 hat die RVW mehr als 350 Wohnungen verkauft. 2011 wurde ein Umsatz von 1,9 Millionen Euro erzielt, im Geschäftsjahr 2012 wird die RVW laut Weinberger-Fritz rund 1,6 Millionen ausweisen. „Für 2013 streben wir eine Steigerung von rund 20 % an, das scheint uns realistisch. Die Nachfrage ist unbremst, die Tendenz steigend.“

Die neuen Projekte stellen wir dann im Frühjahr vor, wenn entsprechende Baugenehmigungen vorliegen. Es sind jedenfalls wieder interessante Lagen dabei. Im Moment konzentrieren wir uns noch auf die Verwertung unserer drei aktuellen Projekte Walcherstraße in 1020, Wilhelmstraße in 1120 und Kainzgasse in 1170 Wien.“

Mit einem Marktanteil von etwa 22 % ist RVW der führende heimische Anbieter von Vorsorgewohnungen. „Das bestätigt uns, dass der Kurs, den wir schon bei der Gründung eingeschlagen haben, der richtige ist“, meint Weinberger-Fritz. „Mit einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis von 3.200 Euro bewegen wir uns in Österreich im Mittelfeld – das bedeutet für die Anleger ein höheres Wertsteigerungspotenzial.“ Die Anleger profitieren von sorgfältiger Auswahl, Planung und Kalkulation – nahezu alle Vorsorgewohnungen werden gewinnbringend vermietet, der Vermietungsgrad liegt bei annähernd 100 %. Neben dem Wertzuwachs ist die Vermietbarkeit von Vorsorgewohnungen ein wichtiger Faktor für die Rendite. Binder: „In Summe erzielt die RVW eine Gesamtrendite von mehr als 3 % (netto, nach Steuern) und liegt damit im Spitzenfeld am heimischen Markt.“



Die beiden Geschäftsführerinnen der Raiffeisen Vorsorgewohnungserichtungs GmbH (RVW), Marion Weinberger-Fritz (Akquisition neuer Projekte, Finanzen, Controlling, Recht und Personal), Elisabeth Binder (Vertrieb und Marketing)

RVW FÜR BAUTRÄGER

Als einer von wenigen österreichischen Vertriebspartnern garantiert die RVW die Abnahme sämtlicher Wohnungen und übernimmt das gesamte Marketing sowie die vertragliche Abwicklung mit dem Kunden. Der Bauträger kann dadurch seine Finanzierungskosten optimieren und sich voll auf die Bauträgertätigkeit konzentrieren. Damit haben sowohl Bauträger als auch Kunde hohe Ertrags-sicherheit.

Weiterhin hohe Nachfrage

Die Nachfrage nach Vorsorgewohnungen ist weiterhin hoch. Aufgrund der strategisch gut durchdachten Standortauswahl sind die meisten Wohnungen der aktuellen Projekte bereits verkauft – wie z. B. in der Wilhelmstraße in 1120 Wien. Hier wurden erst im Dezember 2012 63 Wohnungen fertiggestellt, bis auf acht sind bereits alle verkauft. „Vor allem die gute öffentliche Anbindung und die Bauweise als Niedrigenergiehaus waren hier Gründe für die Kaufentscheidung“, erklärt Elisabeth Binder.



Aktuelle Wiener RVW-Projekte in der Kainzgasse sowie in der Walcher- und Wilhelmstraße

Erfolgreich umgesetzt wird auch das Wohnbauprojekt in der Walcherstraße unweit des Wiener Praters. Hier ist die Fertigstellung für 2014 geplant, dennoch sind schon heute mehr als zwei Drittel aller Wohnungen verkauft.

Die Preise für Vorsorgewohnungen sind in Österreich im EU-Vergleich noch relativ moderat, weiß Binder: „Die Immobilienpreise werden in den nächsten Jahren wahrscheinlich nicht mehr sinken, aber stabil bleiben.“ Der beste Zeitpunkt, in Immobilien zu investieren sei immer jetzt: Man müsse sich nur ansehen, was eine Eigentumswohnung vor zwei Jahrzehnten gekostet hat und was sie heute wert ist.

Die Investition in eine Vorsorgewohnung ist risikoarm, eine Rendite von 2,5 bis 5 % so gut wie sicher und die Mieterträge sind durch die sorgsame Auswahl der Standorte ebenfalls gegeben.

Die RVW werde auch in den nächsten Jahren auf Erfolgskurs bleiben, sind Binder und Weinberger-Fritz überzeugt. Die umfangreiche Berichterstattung über Finanzkrisen innerhalb der EU und die damit verbundenen Warnungen, dass auch Österreich in die Krise schlittern könnte, sorgen für ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis bei Anlegern.

Der Trend zur Niedrigenergie

Auch im Vorsorgewohnungssegment sei Niedrigenergie ein Qualitätsmerkmal, meinen Binder und Weinberger-Fritz – insbesondere im höherpreisigen Bereich. „Der Trend geht zur Betriebskostenoptimierung, vor allem um der steigenden Gesamtbelastung entgegenzuwirken. Außerdem legen wir großen Wert auf gute Grundrisse, um die Vermietbarkeit noch mehr zu sichern – wir bringen uns gerne schon frühzeitig in die Planung ein. Ideal ist eine Zweizimmerwohnung mit rund 55 m² und Wohnküche, hier herrscht die größte Nachfrage am Mietmarkt.“ (pj)