

Das Investment in Immobilien hat seit der Finanzkrise Rückenwind. Viele Anleger setzen dabei auf Vorsorgewohnungen, um ihr Vermögen langfristig abseits der stark volatilen Kapitalmärkte abzusichern. Viele sind als „Wiederholungstäter“ auf den Geschmack gekommen, berichtet RVW-Geschäftsführerin Marion Weinberger-Fritz.

# Rundum sorglos

*Frau Weinberger-Fritz, die Immobilienpreise sind in Österreich in den vergangenen Jahren spürbar gestiegen. Wie ist aktuell die Entwicklung?*

**Marion Weinberger-Fritz:** Es hat nach den starken Preissteigerungen niemand geglaubt, aber die Immobilienpreise steigen wieder deutlich, allerdings nicht mehr so stark wie in den Boom-Jahren 2010 bis 2012. Die Nachfrage ist derzeit so stark wie noch nie. Wir haben heuer bereits drei Viertel des geplanten Verkaufs abgeschlossen.

*Was steht hinter dem Konzept Vorsorgewohnung?*

**Weinberger-Fritz:** Sie kaufen eine Wohnung, um sie zu vermieten und daraus ein gesichertes Zusatzeinkommen zu generieren. Die Rendite beträgt im Schnitt an die 3,5 Prozent netto, was im aktuellen Niedrigzinsumfeld durchaus attraktiv ist. Ab rund 50.000 Euro frei verfügbarem Vermögen ist man dabei, bei den teureren Bezirken wird man aber mehr Eigenkapital brauchen.

*Wie sieht es mit den steuerlichen Vorteilen aus?*

**Weinberger-Fritz:** Mit dem Erwerb der Vorsorgewohnung wird man steuerlich gesehen zum Unternehmer und kann sich 20 Prozent des Kaufpreises als Vorsteuer vom Finanzamt zurückholen. Allerdings muss man in einer Planrechnung dazu nach 20 Jahren einen sogenannten „steuerlichen Totalgewinn“ erwirtschaften, also zumindest einen Euro mehr verdienen, als man ausgegeben hat. Darüber hinaus kann man die persönliche steuerliche Last über die Abschreibung der Immobilie mindern.

*Warum wird derzeit gerade in Vorsorgewohnungen so stark investiert?*

**Weinberger-Fritz:** Ein treibendes Motiv ist offenbar die anhaltende Unsicherheit etwa in Bezug auf den Euro und die wirtschaftliche Entwicklung generell. Die Menschen sind sich bewusst geworden, dass die weltweite Finanzkrise 2008 nicht ein einmaliges Großereignis war, das abgehakt ist, sondern dass uns die Folgen länger beschäftigen werden. Deshalb setzen Anleger zunehmend auf reale Werte. Das ist, was derzeit jeder sucht. Für viele Anleger geht es um Vermögensabsicherung – oft auch generationenübergreifend etwa für die Kinder.

*Wie entwickelt sich der Markt?*

**Weinberger-Fritz:** In Wien ist das Angebot mit rund 1.000 klassischen Vorsorgewohnungen, die als reine Anlageprodukte konzipiert sind, sehr reichhaltig. Wir verkaufen pro Jahr im Schnitt 100 Wohnungen ausschließlich in der Bundeshauptstadt. Aufgrund der steigenden Immobilienpreise rückt aber der Speckgürtel rund um Wien immer stärker in den Fokus. Wir haben dort bisher zwar noch keine Projekte, aber das ist sicherlich ein Zukunftsthema. Die Realisierung eines Vorsorgeprojekts dauert rund zwei Jahre. Durchschnittlich erwirtschaften wir zu fünf ein nachhaltiges Jahresumsatz von 1,5 bis 2 Mio. Euro.

*Welchen Service bietet die Raiffeisen Vorsorge Wohnung den Kunden an?*

**Weinberger-Fritz:** Was uns vom Wettbewerb abhebt, ist unser „Rundum-Sorglos-Paket“. Die Kunden erhalten von uns ein umfassendes Beratungsgespräch mit Bauplänen und steuerlichen Planrechnungen auf dem gewohnten Qualitätsniveau des Giebelkreuzes, das bereits in der Planungsphase startet. Nach dem Kauf und der Fertigstellung der Wohnung betreuen wir diese auch über die nächsten 20 Jahre hinweg und kümmern uns um die Verwaltung und Vermietung – der Kunde braucht sich um nichts mehr sorgen.

*Wie sieht die Finanzierung einer Vorsorgewohnung aus?*

**Weinberger-Fritz:** Da arbeiten wir mit der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien und den niederösterreichischen Raiffeisenbanken zusammen, wo wir fixe Ansprechpartner haben. Viele Kunden finanzieren die Vorsorgewohnung aber komplett aus Eigenkapital und wollen keine Fremdfinanzierung. Durch die niedrigen Kreditzinsen kommt nun eine zusätzliche Kundenschicht für uns hinzu, die sich aufgrund der günstigen Rahmenbedingungen eine Vorsorgewohnung leisten kann. Für solche Anleger ist es derzeit genial, wenn sie sich den niedrigen Zinssatz langfristig sichern können.

*Wie sieht es mit dem Leerstandsrisiko aus?*

**Weinberger-Fritz:** Um dieses Risiko zu vermeiden, setzen wir häuserspezifisch auf sogenannte Mietenpools, die für stabile Erträge sorgen. Dabei werden je Haus die Mietnahmen aller Vorsorgewohnungen zusammengefasst, die



notwendigen Aufwendungen abgezogen und entsprechend der Nutzwerte auf die Eigentümer wieder verteilt. In Wien hat ein Mietenpool aufgrund der großen Nachfrage allerdings nur eine eingeschränkte Bedeutung. Von unseren 450 in solchen Mietenpools zusammengefassten Wohnungen steht derzeit lediglich eine leer. Außerdem operieren wir nicht mit Fantasiemieten, sondern sind mit 10 Euro netto pro Quadratmeter quer über die Bezirke gerechnet konservativ unterwegs.

*Worauf muss man bei der Auswahl einer Vorsorgewohnung achten?*

**Weinberger-Fritz:** Eine besondere Rolle spielt die Verkehrsanbindung. Das Allerwichtigste bei einer Vorsorgewohnung ist nicht die Grünfläche, sondern die U-Bahnnähe. Wenn es dann noch gelingt, in einem Stadtteil zu investieren, der noch Entwicklungspotenzial aufweist, dann steigt auch die Wahrscheinlichkeit, von einer Wertsteigerung zu profitieren. Wir haben erstmals ein Projekt im Wien Simmering, wo die Immobilienpreise noch attraktiv sind und das Entwicklungspotenzial nicht ausgeschöpft ist.

*Wie kommen Sie zu ihren Projekten?*

**Weinberger-Fritz:** Wir suchen Bauträger, die Interesse daran haben, einen Vertriebsapparat für Vorsorgewohnungen zu nutzen. Der Bauträger erhält von uns eine Abnahmegarantie zu einem bestimmten Stichtag und wir erhalten im Gegenzug dafür einen Alleinvermittlungsauftrag, übernehmen das gesamte Marketing und alle Vertriebsthemen. Der Bauträger kann sich somit auf sein Kerngeschäft konzentrieren, und muss sich darüber hinaus um nichts mehr kümmern. In der Regel sind bei Fertigstellung 90 Prozent der Wohnungen verkauft, oft sind wir auch schon ausverkauft.

*Worauf achten Sie in der Planungsphase?*

**Weinberger-Fritz:** Die klassische Vorsorgewohnung ist zwischen 45 und 60 Quadratmeter groß und hat in der Regel zwei Zimmer. Wir sind besonders darauf bedacht, langlebige und qualitativ hochwertige Materialien einzusetzen, um langfristig die Instandhaltungskosten überschaubar zu halten. Auch eine grundsätzliche Innenausstattung wie Küche und Bad ist unbedingt notwendig. Das unterscheidet die Vorsorgewohnung von der Eigennutzerwohnung.

*Wird der Trend zu Vorsorgewohnungen auch künftig anhalten?*

**Weinberger-Fritz:** Die Nachfrage nach Vorsorgewohnungen wird auch in sichereren Zeiten nicht abreißen, denn es ist eine risikoärmere Anlage als etwa auf dem Kapitalmarkt. Wir haben Vorsorgewohnungen auch schon vor Ausbruch der Finanzkrise und dem Niedrigzinsumfeld verkauft. Mittlerweile leben wir sehr stark von „Wiederholungstätern“, die sagen, hätte ich 2010 bloß zwei Wohnungen statt einer gekauft, denn heute bezahle ich um mindestens 15 Prozent mehr.

Wir verkaufen pro Jahr im Schnitt 100 Wohnungen, drei Viertel des für heuer geplanten Verkaufs haben wir schon abgeschlossen.

RZ/A. BLACH (3)