Zweitmarkt für Immobilien

Die Öko Wohnbau GmbH hat eine neue Handelsplattform für Immobilien ins Leben gerufen. Deren Geschäftsmodell ist auf Finanzberater ausgerichtet.

Auch wenn sich zwei alte Hasen zusammentun, kann etwas Neues entstehen. Ein aktuelles Beispiel dafür ist die Immobilienplattform „Öko Wohnbau", die seit Mitte Mai online ist. Gegründet wurde das Internetportal von Wolfgang Stabauer und Peter Maierhofer. Beide Herren sind schon sehr lang im Geschäft. Nun wollen sie mit dem Projekt eine Marktlücke schließen und Finanzberatern neue Einkünfte bescheren.

Das Portal www.oeko-wohnbau.at ist als Handelsplattform für Immobilieninvestments aufgesetzt, die anbieterübergreifend funktionieren soll. Alle Anbieter, ob gewerblich oder privat, können ihre Wohnimmobilien zum Kauf anbieten. Neu ist daran, dass sich die Plattform an Finanzberater und nicht an Endkunden richtet, weshalb die angebotenen Serviceleistungen für diese Zielgruppe konzipiert wurden. Das heißt zum Beispiel, dass Mitarbeiter der Öko Wohnbau den Vermögensberater auf Wunsch zum Kunden begleiten, um ihn bei speziellen Fragen – etwa zum Thema Steuern – zu unterstützen. „Dieses Angebot ist einzigartig in Österreich", meint Geschäftsführer Peter Maierhofer, der Vorstand der WM AG ist und bei Öko Wohnbau die Vertriebssteuerung leitet. Dem Endkunden bietet die Firma Unterstützung bei der Fremdfinanzierung an. Zwei Bankinstitute haben zugesagt, dass Kunden der Plattform Kredite mit einem Aufschlag von einem Prozent auf den Zwölf-Monats-Euribor erhalten. Der Eigenkapitalanteil muss 30 Prozent betragen. „Diese Finanzierungszusage ist in Zeiten wie diesen absolut konkurrenzlos", betont Stabauer das „sehr wichtige Alleinstellungsmerkmal".

Vermögensberater Mag. Wolfgang Stabauer hat kürzlich die Plattform www.oeko-wohnbau.at ins Leben gerufen.

Handel mit Beständen

Berater sollen aus einem breit segmentierten Angebot schöpfen können. Dementsprechend ist der Internetmarktplatz strukturiert. In der Rubrik „Immochance" werden derzeit 156 vermietete Bestandswohnungen angeboten, die eine Privatperson verkaufen möchte. Das Ertragspotenzial besteht in der Sanierung und Neuvermietung der Wohnungen, sobald die bestehenden Mieter ausgezogen sind.

Im „Immozweitmarkt" werden bereits platzierte Bauherrenmodelle aller Anbieter gehandelt. Hinsichtlich der Initiatoren dieser Kapitalanlagen gibt es keine Einschränkungen. In der Regel sollen Berater hier Anteile von Investments finden, die schon sehr lang laufen und somit für den Anleger, der die Beteiligung übernimmt, Planungssicherheit bieten. Die Plattformbetreiber gehen davon aus, dass sich auf dem Zweitmarkt Nettomietrenditen von 5,5 bis sechs Prozent erzielen lassen. Den Preis für den Secondhand-Anteil bestimmt der Verkäufer. „Wir sind in die Preisbildung nicht involviert und nehmen keinen Einfluss auf das Pricing", betont Maierhofer auf eine entsprechende Nachfrage.

Eine Vertriebsplattform für Immobilieninvestments kommt nicht ohne Angebote aus dem Erstmarkt aus. Daher können über Öko Wohnbau auch Vorsorgewohnungen und Bauherrenmodelle bezogen werden. Bei den Anbietern gibt es grundsätzlich keine Einschränkungen. Allerdings werden derzeit nur von der IFA Bauherrenmodelle angeboten. Vorsorgewohnungen sind hingegen auch von anderen Initiatoren wie der Wiener Privatbank und der C&P Immobilien AG erhältlich. Das Geschäft mit den Vorsorgewohnungen ist in den vergangenen Jahren sehr gut gelaufen (siehe auch Ausgabe 3/2013). Dementsprechend zuversichtlich sind Stabauer und Maierhofer für den Umsatz der Öko Wohnbau. „Im Segment Vorsorgewohnungen sollte sich ein Volumen von fünf bis zehn Millionen Euro bewegen lassen", meint Maierhofer. Auf dem Zweitmarkt erwartet er drei bis sieben Millionen Euro Transaktionsvolumen.

Die Plattform soll sich hauptsächlich über Gebühren, die von den Anbietern der Immobilien zu bezahlen sind, refinanzieren. Die Finanzberater werden in erster Linie von ihren Kunden entlohnt. Denn sie müssen eine Maklergebühr von drei Prozent (inklusive Mehrwertsteuer) und fallweise eine Konzeptionsgebühr, die Maierhofer nicht beziffern wollte, bezahlen. Somit erhalten die Berater die Maklergebühr und je nach Projekt einen Schnaps obendrauf. Wesentlich für die Finanzdienstleister ist noch, dass sie keine umfassende Vertriebsvereinbarung abschließen müssen, sondern Einzelgeschäfte abschließen können, und dass Endkunden, die direkt über die Plattform investieren wollen, nicht spesenfrei kaufen können. FP

Foto: © Günter Menzl