

Corona-Trend: Das Haus im Grünen als Eigenheim oder Anlageobjekt.



BLÜTEZEIT FÜR ANLAGE-ALTERNATIVEN

Die Nachfrage nach direkten Immobilieninvestments wächst, trotz oder wegen der Wirtschaftskrise. Alternative Investitions- und Finanzierungsoptionen laufen konventionellen zunehmend den Rang ab – am Beispiel des aktuellen Booms bei den Bauherrenmodellen und beim Crowdfunding.

TEXT: CHRISTIAN LENOBLE

Von Marktschreiern, die außerordentliche Renditen versprechen, ist in der Investmentszene seit Monaten wenig zu hören. Der Fokus liegt in Zeiten der Unsicherheit eher auf soliden Investments mit geringer Volatilität. Geht es nach Gerold Pinter, Geschäftsführer des Immobilienentwicklers wohninvest, könnte die Coronakrise ein Auslöser für einen neuen Boom des altgedienten Bauherrenmodells sorgen: „Aktien sind derzeit zu risikobehaftet, Anleihen bieten ein schlechtes Risiko-Zinsen-Verhältnis und Sparbucheinlagen werden ‚weginflationiert‘. Die Alternative lautet: direkte Investitionen in eine Immobilie. Für das Bauherrenmodell als Spezialform spricht da eine Reihe von Argumenten.“ Interessant sei neben den steuerlichen Vorteilen, dass Anleger keine Wohnung oder ein ganzes Haus kaufen müssen, sondern sich prozentuell beteiligen können: eine Option für Personen mit geringer Liquidität. Dass sich Bauherrenmodelle gerade jetzt für Investments in Immobilien anbieten, betont auch Stefan Koller, Geschäftsführer des Grazer Anlagespezialisten Pericon: „Es ist eine sichere Anlageform mit stabilen Erträgen. Man schafft gefördertes und somit leistbares Wohnen und nutzt dabei steuerliche Begünstigungen.“ Von einer allgemein wachsenden Nachfrage nach direkten Immobilieninvestments spricht Michael Baert, Vorstand des Instituts für Anlagenberatung, kurz IFA, seit 1978 Spezialist für Bauherrenmodelle: „Unsere Projektpipeline für 2021 und die kommenden Jahre mit Schwerpunkt auf Wien, Graz und Salzburg ist sehr gut gefüllt.“

STEUERZUCKERL-GESCHICHTE. Historisch betrachtet soll die Entwicklung dieser Form des Erwerbs von Immobilieneigentum auf einen Satz aus dem Urteil des Deutschen Bundesgerichtshofes aus dem Jahre 1965 zurückgehen: „Wer die Pflicht hat, Steuern zu zahlen, hat auch das Recht, Steuern zu sparen!“ Die Grundidee ist damit auf den Punkt gebracht: die Ausnutzung von Steuervorteilen. Beim klassischen Bauherrenmodell investieren Anleger in der Regel in sanierungsbedürftige oder noch nicht gebau-

te Häuser. Rechtlich werden die Investoren dabei zu Bauherren, die Kapital investieren, bevor sie noch Mieterträge erwirtschaften. Der steuerliche Anreiz dies zu tun liegt darin, dass die Investitionen als Verluste in der Einkommenssteuererklärung geltend gemacht und dass die Baukosten beschleunigt abgeschrieben werden können. In Österreich boomte das Konzept erstmals, als im Einkommensgesetz 1972 die Möglichkeit zur steueroptimierten Sanierung innerstädtischer Wohnhäuser geschaffen wurde. Seither sorgen Bauherrenmodelle verlässlich dafür, dass mit dem Geld privater Anleger Investitionen ausgelöst und leistbare – weil zumeist geförderte – Wohnungen saniert oder gebaut werden. An eine Reihe von einschränkenden Gesetzgebungen haben sich die Modellanbieter in kreativer Weise angepasst.

RECHTLICHE FINESSEN. Bauherrenmodelle werden heute vor allem in zwei verschiedenen Varianten konzipiert. Variante eins ist die Miteigentümergeinschaft. Dabei beteiligen sich Anleger beispielsweise mit fünf Prozent an der gesamten Liegenschaft und werden mit diesem ideellen Miteigentum persönlich im Grundbuch eingetragen. Die Rechte und Pflichten der Miteigentümer werden im Rahmen eines Miteigentümergeinschaftsvertrages geregelt. Variante zwei ist ein Modell in Form einer Kommanditgesellschaft. Dabei wird eine GmbH & Co KG gegründet, die als Eigentümer im Grundbuch steht. Als Bauherr besitzt man einen Kommandit-

anteil in Höhe der Beteiligung, mit dem man im Firmenbuch eingetragen wird. Die GmbH fungiert gegen Entschädigung nur als Geschäftsführer und ist nicht am Vermögen (also der Liegenschaft selbst) beteiligt. Rechte und Pflichten werden durch einen Gesellschaftsvertrag geregelt. Für beide Varianten – Miteigentümergeinschaft und Kommanditgesellschaft – gilt laut Investmentberater Florian Costa von Costa Finanzconsulting: „Seriöse Bauherrenmodelle sind so konzipiert, dass die Entscheidungsgewalt immer bei den Eigentümern liegt und alle bevoll-

**Seriöse
Bauherrenmodelle
sind
variantenunabhängig
so konzipiert,
dass die
Entscheidungsgewalt
immer bei den
Eigentümern liegt.**





mächtigen Dienstleister (Verwaltung, Steuerberatung, Bauherrenvertreter, Geschäftsführung) austauschbar sind.“ Beschlüsse werden mit Mehrheiten gefasst, womit verhindert werden soll, dass Einzelne die Gesamtinteressen negativ beeinflussen.

PLUS, KLEIN, GROSS. Unterschieden wird bei den Konstruktionen auch zwischen „klein“ und „groß“. In der kleinen Variante (Eigenkapitalinvestition im Durchschnitt zwischen 30.000 und 50.000 Euro) steigen die Investoren in ein fertig geplantes Modell ein, bei dem der Anbieter schon wesentliche organisatorische Vorleistungen erbracht hat (z. B. Einholen der Baugenehmigung, der Ausschreibungsergebnisse hinsichtlich der Baukosten u. v. m.). Große Bauherren bekommen hingegen kein Gesamtpaket angeboten und müssen sich selbst aktiv um die Abwicklung des Projekts kümmern. „Große Bauherrenmodelle sind zumeist steuerlich etwas attraktiver, allerdings ist auch das steuerliche und wirtschaftliche Risiko durchaus höher“, betont man bei Costa Finanzconsulting.

Zu den grundsätzlichen Varianten gesellen sich im Detail unterscheidbare Spielformen. Bei IFA hat man beispielsweise das Modell Plus im Angebot: „Statt eines ideellen Anteils wie beim klassischen Modell investieren die Anleger in eine von Ihnen gewählte Wohnung. Nach Fertigstellung des Objekts wird die Wohnung parifiziert, verbleibt aber im gemeinsamen Mietpool“, erläutert Vorstand Baert das Spezifikum. Für Anleger, die lieber in Wohnungseigentum investieren wollen, hat man auch beim Grazer Anlagespezialisten Pericon eine Lösung: „Wir kombinieren die Vorteile einer Vorsorgewohnung mit jenen eines klassischen Bauherrenmodells: So entsteht ein förder- und steueroptimiertes Investment in eine Einzelwohnung oder in Wohnungspakete - das ist steuerlich und organisatorisch möglich; es kennt nur fast niemand“, erklärt Geschäftsführer Stefan Koller.

NACHHALTIG. Dass Bauherrenmodelle mit der Zeit gehen, zeigen jene Anbieter, die auf Wohnformen mit großem Zukunftspotenzial setzen. Als Beispiel dient Öko-Wohnbau, das in den letzten sieben Jahren mehr als 70 Bauherrenmodelle platziert hat und dabei die Kerngeschäftsbereiche

Wohnen am Puls, Betreutes Wohnen, Studenten Wohnen und Generationen Wohnen bedient. „Die Kunden sind auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten, die auf langfristigen gesellschaftlichen Megatrends wie der demografischen Entwicklung fußen. Der Bedarf an Sozialimmobilien wird in den nächsten Jahren stark steigen“, sagt Geschäftsführer Wolfgang Stabauer. Nachhaltige Nutzungskonzepte und damit eine langfristig hohe Vermietungssicherheit sind aus seiner Sicht entscheidende Kriterien für Projekte der Zukunft. Statt von einem kommenden coronabedingten Boom spricht er lieber von einem „kaum nachlassenden Interesse“. Stabauers Marktbeobachtung: „Die Anleger nehmen sich etwas mehr Zeit, bevor sie sich für ein Investment entscheiden, und die Erwartungen haben sich relativiert. Früher hat man beispielsweise Stiftungen Bauherrenmodelle mit Renditen unter vier Prozent gar nicht erst anbieten brauchen. Heutzutage ist das Interesse bei 2,5 bis drei Prozent geweckt.“ Gerade in Großstädten gehe es vielen Investoren jetzt mehr um die Wertsteigerung der Immobilien als um die Höhe der Renditen.

NEUSTART IN DER KRISE. Von bescheidenen Erwartungen kann bei einem anderen, frisch aufgetauchten Spieler am Immobilieninvestmentmarkt keine Rede sein. „Bis zu acht Prozent Zinsen, Null Euro Gebühren“ prangt auf der Startseite von RECrowd, einer neuen Plattform im Internet, die es Anlegern ermöglicht, online in Immobilien zu investieren. Erledigen kann man dies in drei Schritten: Registrieren und ein Profil anlegen, Projekt auswählen, Investieren per Mausclick. „Nun sind Sie Immobilieninvestor und verdienen ganz einfach mehr“, heißt es dazu passend im Begleittext der Website.

Bedenken, dass die eher reißerische Aufmachung Anleger verschrecken könnte, hat Gründer und CEO Kurt Praszl keine: „Crowdinvesting hat für den Anleger grundsätzlich eine sehr schlanke Struktur. Zudem sind zum einen keine Gebühren oder Kosten für Investoren fällig. Es wird ja vorab von uns genau geprüft, ob und in welchem Maße mit dem jeweiligen Projekt auch Erträge lukriert werden können. Und hier haben wir ein sehr hohes Maß an Erfahrung.“ (siehe auch Interview auf Seite 66)

Die Erfahrung bezieht das Team aus der Partnerschaft mit der Immobilienplattform RE/MAX DCI

Insbesondere die Wohn- und Logistiksektoren sind eindeutig Gewinner der Krise. Seit Corona fließt noch mehr Geld in Immobilienanlagen.