



IN KOOPERATION MIT   Immobilien Investment

# „DIE BAUHERRENMODELLE KENNEN KEINE KRISE“

Das Bauherrenmodell trotz offensichtlich jeder Krise. Im Interview erklären **WALTER EICHINGER, GESCHÄFTSFÜHRER VON SILVER LIVING**, und **WOLFGANG STABAUER, GESCHÄFTSFÜHRER VON ÖKO-WOHNBAU**, warum dieses Investitionsmodell an Attraktivität gewinnt und welche Wohnformen künftig boomen.



WALTER EICHINGER,  
Geschäftsführer von Silver Living.



WOLFGANG STABAUER,  
Geschäftsführer von Öko-Wohnbau.

**TREND:** Wie hat sich die Pandemie auf Ihre Branche ausgewirkt? Sind sichere Immobilieninvestments nun gefragter denn je?

**WOLFGANG STABAUER:** Das letzte Jahr war im Segment des Bauherrenmodells und der Vorsorgewohnungen rückläufig. Man hat gemerkt, dass die Investoren zögerlicher waren, sie haben länger gebraucht, bis sie Entscheidungen treffen. Im Herbst hat die Nachfrage nach steueroptimierten Immobilieninvestments wieder massiv angezogen. Die Leute haben gesagt, sie wollen wieder investieren und somit unsere Produkte. Egal, ob das jetzt betreutes Wohnen, Generationenwohnen oder das Bauherrenmodell mit Topzuordnung war. Wir sehen dem heurigen Jahr äußerst positiv entgegen.

**WALTER EICHINGER:** Die Ankündigung, dass man für Bankeinlagen eine Gebühr zahlen wird müssen, bringt viele Investoren zum Überlegen, ob sie ihr Geld nicht besser in Immobilien anlegen. Denn ein Barzeichner hat ab Fertigstellung der Immobilie für einen

gewissen Zeitraum steueroptimierte Mieteinnahmen. Im Vergleich zum Sparbuch ist das eine sehr interessante Sache.

**Heißt das, die Bauherrenmodelle sind attraktiver denn je?** **EICHINGER:** Es

war immer schon so, dass Wohnimmobilien in Krisenzeiten ein sicherer Hafen waren. Auch die Serviceimmobilien, wie wir sie mit dem Generationenwohnen oder dem betreuten Wohnen machen, boomen jetzt.

**STABAUER:** Blicken wir zurück: Die Finanzkrise 2008 hat die ganze Weltwirtschaft verändert. Die Immobilie selber und jetzt speziell die Bauherrenmodelle kannten keine Krise. Das heißt, wir haben von den Jahren 2008 bis jetzt permanente Umsatzsteigerungen. ▶

➔ **DAS BAUHERRENMODELL** ist ein Investitionsmodell unter Inanspruchnahme steuerlicher Begünstigungen. Dabei schließen sich mehrere Investoren durch Beteiligung an einer Miteigentümergeinschaft zusammen, um zu erwerben (persönlichen Besitz aufbauen), zu sanieren (Wertgehalt generieren) und langfristig zu vermieten (Einkunftsquelle erschließen).

TREND  
 WIRTSCHAFT  
 ↓  
 IMMOBILIEN

# SPEZIAL

IN KOOPERATION MIT Immobilien Investment

## Sie setzen in erster Linie auf Revitalisierung und Sanierung von alten Häusern. Gibt es Regionen in Österreich, die hier besonderes Potenzial für Ihre Projekte aufweisen?

**STABAUER:** In den Bundesländern gibt es verschiedene Förderansätze. Ich sage zu unseren Kunden immer: Die Immobilie, die wir sanieren, soll so alt, kaputt und hässlich wie möglich sein, weil dann bekommen wir sehr viel Unterstützung von der öffentlichen Hand. Die beste Situation bei der Sanierung finden wir derzeit in der Steiermark vor, weil es dort zwei unterschiedliche Förderarten gibt. Bei einer umfassenden Sanierung liegt der übliche Zuschuss (*nicht rückzahlbare Annuitätenzuschüsse, aufgeteilt auf 15 Jahre, Ann.*) bei zumindest rund 50 Prozent. **EICHINGER:** Sanierungswürdige Altbestände sind nicht nur in den größeren Städten zu finden, auch in der Region draußen, also in Gemeinden und in den Bezirkshauptstädten. Dort bekommt man eine höhere Rendite, weil der Liegenschaftsankauf natürlich günstiger ist. Viele Investoren sagen, wir sind absolut renditeorientiert, wir hätten gerne etwas in den sogenannten peripheren Lagen.

## Eines Ihrer Erfolgsrezepte ist die Kombination der Bauherrenmodelle mit betreutem Wohnen. Wie stark ist die Nachfrage danach?

**EICHINGER:** Es funktioniert sowohl in der ländlichen Gegend als auch im städtischen Bereich ausgesprochen gut. Im ländlichen Bereich sogar noch etwas besser, weil man in Bezirkshauptstädten und in Gemeinden einfach die Bürgermeister mit an Bord hat. Es ist die Hausaufgabe des Projektentwick-

➔ **SILVER LIVING** ist mit Erfahrung von über 105 Projekten, mit mehr als 2.136 Wohneinheiten und Projektvolumen von mehr als 404 Millionen Euro Experte im Segment von freifinanzierten Serviceimmobilien. Das Unternehmen bietet Investoren ein Rundumservice und deckt neben der Projektentwicklung – mit Planung und Errichtung –, der Vermarktung und Vermietung auch das Betriebsmanagement und die Hausverwaltung ab. Infos unter [silver-living.com](http://silver-living.com)



**EIN VORZEIGEPROJEKT.** Die Villa Assman in Leibnitz ist ein Generationenhaus mit betreutem Wohnen und Kindergarten.

lers oder des Initiators, dass er sich im Vorfeld die jeweilige Makro- oder respektive auch Mikrolage anschaut, ob dort betreutes Wohnen aufgrund der demografischen Zusammensetzung funktionieren kann oder nicht. Denn ich kann aufgrund der Statistik ganz genau sagen, wie viele Menschen betreutes Wohnen nutzen, das habe ich bei keiner anderen Immobiliennutzungsart. **STABAUER:** Das sind auch Mieter, die länger bleiben, denn beim betreuten Wohnen geht es um selbstbestimmtes Wohnen im Alter. Das sind ja alles Menschen, die keine Pflegefälle sind, sondern die sagen: „Mir ist das zu Hause einfach zu behäbig, ich schaffe das nicht mehr, ich nutze dieses Angebot.“ Es hat sich am Markt durchgesetzt.

**Gibt es Projekte, die für Sie besonders hervorstechen?** **STABAUER:** Da fällt mir jetzt nicht ein spezielles Haus ein, sondern eine Systematik. Wir haben das Bauherrenmodell mit einem speziellen Thema bestückt, dadurch ist auf einmal betreutes Wohnen entstanden. Dann hat man gesehen, dass man auch Studentenwohnen und Generationenwohnen in Form eines Bauherrenmodells machen kann. In Graz in der Annenstraße haben wir in der Fußgängerzone zum Beispiel ein Haus übergeben, wo wir Wohnungen, Kindergarten und Kinderkrippe kombiniert haben. Da ist richtiges Leben dahinter, das ist einfach schön anzusehen. **EICHINGER:** Ganz persönlich gefällt mir das Modell in

Leibnitz sehr gut. Die Villa Assmann ist ein Generationenhaus. Dort konnten wir drei Generationen in einem Ensemble vereinigen, also ältere Menschen, betreutes Wohnen, einen Kindergarten und noch Wohnungen für Familien.

**Wohin geht der Trend in den kommenden Jahren?** **STABAUER:** Das betreute Wohnen ist sehr gut kalkulierbar, und wir werden es nicht einmal annähernd in den nächsten zehn bis 15 Jahren schaffen, den Bedarf an Wohnraum für ältere Menschen zu decken. Ein wichtiger Trend ist sicherlich das Generationenwohnen, weil Kindergarten und Kinderkrippen mit dabei sind, und in Österreich ist leistbares Wohnen eines der wichtigsten Dinge. **EICHINGER:** Der Zukunftsmarkt gehört den Senioren. Wir können von unserer Bauleistung gar nicht so viel Wohnraum zur Verfügung stellen durch den Neubau, der aufgrund der demografischen Entwicklung notwendig wäre. Die Zukunft liegt daher in der Sanierung von Altbeständen für betreutes Wohnen. **I**

➔ **ÖKO-WOHNBAU** ist exklusiver Vertriebspartner im Bereich der Bauherrenmodelle für die Silver-Living-Gruppe. Das Thema Nachhaltigkeit in all ihren Dimensionen – ökologisch, ökonomisch und sozial – spielt für das Unternehmen eine wichtige Rolle in der Unternehmensstrategie und in der Auswahl des Produktportfolios. Infos unter [oeko-wohnbau.at](http://oeko-wohnbau.at)