

Terrasse auf Wohnebene, möglichst wenig Dachschrägen, Parkplatz im Haus, elegante Oberflächengestaltung, Klimaanlage beziehungsweise -decke und vor allem: Lage, Lage, Lage – im Luxussegment muss bei einer Mietwohnung »alles passen«, weiß Andrea Purkl, Bereichsleiterin Asset Management bei WertInvest. »Einem Investor sollte immer bewusst sein, dass der Markt für Luxus-Mietwohnungen eingeschränkt ist und eine Konkurrenzsituation zur Eigentumswohnung besteht. Viele potenzielle Mieter bevorzugen den Kauf einer Wohnung, Luxuswohnungen lassen sich daher vor allem an Diplomaten und Manager aus dem Ausland vermieten.« Hierbei muss einem klar sein: Die Fluktuati-

on ist hoch. wohninvest-Eigentümer Robert Fotter sekundiert: »Im hochwertigen Segment will man sich etwa die Küche selbst aussuchen und keine Kompromisse machen müssen.« Das Interesse an einer Investition in Immobilien ist aufgrund der anhaltend niedrigen Zinsen nach wie vor hoch – ob der Kauf und die Weitervermietung des Überdrüber-Penthouses wirklich sinnvoll sind, ist dagegen fraglich. Purkl: »Wir machen immer wieder die Erfahrung, dass große und teure Wohnungen in der Zweit- und Drittvermietung oftmals länger leer stehen.« LIVING sprach neben WertInvest (aktuelles Veranlagungsprojekt: Traungasse 12, 1030 Wien) und wohninvest auch mit Experten der Immobiliendienstleister EHL und Otto. Das Feedback war einhellig: Wer clever

und nachhaltig investieren möchte, sucht nach kleinen Wohnungen mit kompaktem Grundriss in guter Lage. David Breitwieser von EHL nennt die Eckdaten: »Zwei Zimmer und Balkon, circa 45 Quadratmeter, Neubau, U-Bahn-Nähe.« Eine Luxuswohnung sollte man, so der Makler, »in erster Linie für sich selbst kaufen. Der Anlageerfolg wird selten mit dem einer typischen Vorsorgewohnung vergleichbar sein.« Wenig verwunderlich also, dass das »Interesse an Vorsorgewohnungen ungebrochen gut« ist, wie Richard Buxbaum von Otto Immobilien, attestiert. »Anleger sind heute, wohlgeemerkt, kritischer als früher und überlegen ganz konkret, wo sie investieren.« Eine Mitsprache der Investoren ist sowohl bei Vorsorgewohnungen als auch beim Bauherrenmodell prin-

zipiell möglich, teils sogar gewünscht, wenn auch, so Buxbaum, »die Wohnbauprojekte so professionell konzipiert sind, das meistens kein Adaptierungsbedarf besteht«.

NUR KEIN LEERSTAND!

Wer eine Vorsorgewohnung erwirbt, ist Eigentümer einer ganz speziellen Wohnung. Wird sie nicht vermietet, bleiben die Einnahmen aus. Auf der anderen Seite lässt sich das Investment im besten Fall leicht weiterverkaufen. Beim Bauherrenmodell dagegen investieren Private Kapital in ein gefördertes Bauprojekt (Beispiel: Wiener Wohnfonds), teilen sich also das Eigentum an einem Haus. Die Wohnungen werden nicht parifiziert. Das Spannende an diesem Modell: Durch >

INVEST NOW!

Soll eine High-End-Wohnung weitervermietet werden, muss einfach alles passen. »Alles« ist aber recht subjektiv. Warum es sich lohnt, gemeinsam in Altbauten oder alleine in kleine Neubauwohnungen zu investieren: eine Blitzumfrage.

TEXT NICOLA SCHWENDINGER

Wiener Wohnungen als Kapitalanlage
... können sich durchaus lohnen. So wie das Projekt »WMG 22«:
Die Wohnungen mit Größen von 38 bis 123 Quadratmeter eignen sich perfekt als Anlageobjekte.
www.otto.at

Fotos/Shutterstock

Residenz Montleart
 Eigengärten, Loggien, Dachausbauten – alles ist möglich.
 Noch kann in dieses Projekt investiert werden.
www.wohninvest.at



> eine verkürzte Abschreibung der Bau- und Planungskosten können 15 Jahre lang Einkommen und Lohnsteuer reduziert werden. »Gerade bei Stiftungen ist der Veranlagungsdruck groß«, erklärt Gerold Pinter, Steuerberater und Eigentümer von wohninvest. Das Bauherrenmodell ist die »flexibelste Form der direkten Immobilienbeteiligung, mit dem Ziel, langfristiges, wertgesichertes und arbeitsfreies Zusatzeinkommen zu generieren. wohninvest versteht sich hierbei als One-Stop-Shop für Investoren, wir kümmern uns auch um die Vermietung.« Der »Boutique-Anbieter für exklusive Immobilien« (O-Ton Fotter) hat sich auf die Sanierung von Altbauten »mit besonderem Charme« spezialisiert. 30 Objekte mit 45.000 Quadratmeter Wohnnutzfläche und 200 Millionen Euro Projektvolumen sind es mittlerweile, das älteste Gebäude stammt aus dem Jahr 1618. »Denkmalschutz ist für uns aus steuerlichen Gründen sogar vorteilhaft«, so Fotter. Zehn Bauherren beteiligen sich im Schnitt an einem Projekt, ab 100.000 Euro – verteilt auf drei Jahre – ist man dabei. »Die kurzfristige Rendite mag in einem Neubau mit 2,5 Meter hohen Decken höher sein, aber wir dürfen mit schöner, alter Substanz (Raumhöhen über 3,20 Meter) arbeiten und profitieren von der Wertsteigerung durch Verknappung des Angebots. Altbauten verschwinden immer mehr, werden abgerissen, oder Wohnungen werden parifiziert.« Der durchschnittliche Investor: 46 Jahre alt, Arzt, Manager – oder Profisportler. Die Bonität aller wird vorab überprüft. Einmal im Jahr treffen sich die Bauherren, viele verbindet bei Projektende eine Freundschaft oder man kommt sogar miteinander ins Geschäft. Wer sich dagegen mit der Weitervermietung der eigenen Luxuswohnung beschäftigt, sollte sich die Dienste eines Staging-Ser-

vice überlegen. Seit fünf Jahren im Geschäft ist etwa die »Wohn.Fee«. Marketing-Verantwortliche Jutta Wallner: »Nach mehr als 200 gestagten Objekten können wir sagen, dass sowohl Verkauf als auch Vermietung doppelt so schnell gehen, wenn das Objekt nicht leer,

sondern möbliert präsentiert wird.« Die Kostenseite: ein Richtwert von ein bis drei Prozent des Verkaufspreises, zwei Monate Leihmöbel inklusive. Gerade die Lampen, so erzählt Wallner, werden übrigens gerne übernommen. <