

„Die Nachfrage nach Immobilien wird steigen“

Der Immobilienmarkt ist eng und umkämpft. Gute Projekte zu vernünftigen Preisen sind schwer zu bekommen. Trotzdem haben **Julia Holzinger** und **Harald Kitzberger** die **Wertsecure GmbH** gegründet, um selbst Bauherrenmodelle zu initiieren.

Wir immobilisieren Werte“, lautet der Slogan der jungen Immobiliengesellschaft Wertsecure. In der Medizin klingt das nach einer gefährlichen Drohung, im Anlagemarkt soll der Spruch die Sicherheit von Immobilieninvestments unterstreichen. Immerhin hat Wertsecure seit der Gründung Anfang 2018 13 Bauherrenmodelle mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 75 Millionen Euro angestoßen.

Dabei geht es den beiden Firmengründern Julia Holzinger und Harald Kitzberger gar nicht um große Zahlen. Sie wollen stattdessen im kleinen Rahmen kontinuierlich leistbare Mietwohnungen bauen. Bisher haben sich „nur“ rund 80 Investoren an den Bauherrenmodellen beteiligt. Im Vergleich zu ihrem früheren Arbeitgeber, einem marktführenden Anbieter von Bauherrenmodellen, bäckt Wertsecure also kleinere Brötchen. Und das soll sich nicht ändern, erklären Holzinger und Kitzberger im Gespräch mit FONDS professionell.

Sie beide haben früher bei einem großen Anbieter von Bauherrenmodellen gearbeitet.

» Handschlagqualität und Transparenz haben bei unserer Zielgruppe eine hohe Wertigkeit. Die Investoren haben ein besseres Gefühl bei Leuten, die das leben, was sie sagen.«

Harald Kitzberger, Wertsecure

Wie hat sich Ihre Arbeit verändert? Aus welchem Grund haben Sie sich mit Wertsecure selbstständig gemacht?

Harald Kitzberger: Unser früherer Arbeitgeber hat sich vom erfolgreichen Kerngeschäft mit Projekten mit maximal 2.000 Quadratmetern für eine überschaubare Anlegeranzahl verabschiedet. Die Prioritäten lagen immer mehr bei Großprojekten, die teilweise nicht mehr den Charakter eines Bauherrenmodells hatten. Damit kann man zwar große Volumina generieren, aber es gibt auch negative Aspekte wie Bauzeitverlängerungen, Kostensteigerungen und

Vertriebsprobleme, weil die Platzierung länger als erwartet dauert. Meine Kollegin und ich wollten aber zurück zum Kerngeschäft, und deshalb haben wir unsere eigene Firma gegründet.

Wozu braucht es einen neuen Anbieter, und was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Julia Holzinger: Wir sind ein kleines Unternehmen und direkt an den Projekten und Kunden dran. Auch unsere Kollegen kennen alle Projektpartner und Investoren.

Kitzberger: Wir haben langjährige Erfahrung, die kaum einer in der früheren Firma hat, und diese Erfahrung werden wir für unsere Kunden und Vertriebspartner entsprechend nutzen.

Sie meinen also, dass Sie es besser machen als Ihr früherer Arbeitgeber.

Kitzberger: In gewisser Weise ja.

Und was genau zeichnet Ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen Anbietern aus?

Holzinger: Die Investoren wollen nicht einfach nur Geld anlegen, sondern möglichst nahe am Projekt sein. Bei uns ist das möglich und das wird sehr geschätzt.

Kitzberger: Handschlagqualität und Transparenz haben bei unserer Zielgruppe eine hohe Wertigkeit. Die Investoren haben ein besseres Gefühl bei Leuten, die das leben, was sie sagen.



»Bei uns gibt es keine Exklusivität, weil die Berater ihren Kunden das Produkt anbieten sollen, das zu ihnen passt.«

Julia Holzinger,
Wertsecure

Wie sieht Ihre Produktstrategie aus? Wofür steht Ihr Unternehmen?

Holzinger: Wir haben uns auf kleinere Projekte mit maximal 30 Investoren spezialisiert. Die Nutzfläche der Häuser ist zwischen 800 und rund 2.000 Quadratmeter groß. In dieser Größenordnung können wir bei den Ankäufen der Liegenschaften schnell und flexibel agieren. Wir haben nicht vor, jedes Jahr Hunderte Millionen Euro umzusetzen, sondern in einem Rahmen zu bleiben, in dem die Individualität der Projekte gewahrt werden kann.

Sie haben die Betreuung der Investoren angesprochen, die üblicherweise der Berater übernimmt. Welche Vertriebsstrategie verfolgen Sie?

Kitzberger: Wir kooperieren mit selbstständigen Vermögensberatern und haben seit gut einem Jahr einen angestellten Vertriebsmitarbeiter, der unserer verlängerter Arm und unmittelbar an den Kunden dran ist.

Holzinger: In der laufenden Betreuung informieren wir die Anleger direkt über den Verlauf ihrer Projekte, und bei Fragen

melden sich die Miteigentümer direkt bei uns. Die Vertriebspartner erhalten die Informationen zeitgleich.

Kitzberger: Wir sprechen verstärkt Freiberufler an, die in einer homogenen, überschaubaren Gruppe und nicht mit Hunderten anderen Anlegern ein Haus besitzen wollen. Damit sind sie auch flexibler, wenn es später einmal um die Verwertung geht.

Die Vertriebslandschaft ist überschaubar. Wie kommen Sie zu Vertriebspartnern?

Kitzberger: Es gibt nur relativ wenige Berater mit langjähriger Erfahrung mit Bauherrenmodellen. Einige arbeiten ständig mit einem Emittenten zusammen und haben vielleicht sogar eine Exklusivität vereinbart, andere entscheiden pro Projekt, ob sie es anbieten. Es gibt genügend Berater, die bereit sind, mit uns zusammenzuarbeiten.

Holzinger: Bei uns gibt es keine Exklusivität, weil die Berater ihren Kunden das Produkt anbieten sollen, das zu ihnen passt. Ein Bauherrenmodell ist nicht für jeden Investor geeignet, und deshalb muss es eine individuelle Beratung geben.

Finden Sie größere Projekte grundsätzlich nicht gut?

Holzinger: Nein, aber für uns ist es angenehmer, mit einer Gruppe von Personen zu arbeiten, deren Namen wir kennen.

Kitzberger: Uns ist auch wichtig, dass die Investoren direkt und nicht über einen Treuhänder oder über eine Kommanditbeteiligung im Grundbuch stehen. Bei uns können die Miteigentümer wirklich mitbestimmen.

Bisher haben Sie Wohnprojekte initiiert. Wie flexibel sind Sie bei den Nutzungsarten?

Holzinger: Wir errichten in den Wohnimmobilien nur in der Sockelzone Geschäftsräume, wenn das im Bebauungsplan vorgesehen ist.

Kitzberger: Unser Modell eignet sich auch für besondere Wohnformen wie „Betreutes Wohnen“. So eine Umsetzung hängt in erster Linie von den Grundrissen ab, ist aber bei uns bisher kein tragendes Thema.

Wohnimmobilien bauen viele Unternehmer. Was machen Sie anders?



Kitzberger: Wir schaffen leistbare Mietwohnungen und konzentrieren uns im städtischen Bereich auf die Nachverdichtung, das heißt, die bestmögliche Nutzung bestehender Objekte, wo schon eine Infrastruktur vorhanden ist, ohne dass weiteres Grünland verbaut wird.

Dadurch werden die Städte doch noch mehr und noch dichter zubetoniert.

Holzinger: Nein, denn wir beseitigen sogenannten „städtebaulichen Missstand“ wie bei unserem Projekt in der Breitenfurter Straße. Häuser, die über die Baulinie hinausgehen, werden abgebrochen und durch einen zurückversetzten Neubau ersetzt.

Kitzberger: Wir wollen nicht auf der grünen Wiese bauen, wo im Umfeld die Nahversorgung und die Infrastruktur erst geschaffen werden müssen.

Welche geografischen Ziele haben Sie, und welche Kriterien muss die Objektlage erfüllen? Warum bauen Sie als oberösterreichisches Unternehmen auch in Wien, obwohl es hier ohnehin schon teuer ist?

Holzinger: Wir sind nicht nur in Wien tätig, sondern haben kürzlich unser erstes Pro-

»Wir schaffen leistbare Mietflächen und setzen durch Sanierung städtebauliche Akzente.«

Julia Holzinger, Wertsecure

jekt in Linz zur Zeichnung aufgelegt. Hier würden wir sehr gern weitere Projekte durchführen. Wien ist interessant, weil die Förderungen des Landes nach wie vor sehr gut sind. In Niederösterreich und damit auch im Wiener Umland sind sie für uns im Moment nicht optimal. Sollte sich das ändern, wäre zum Beispiel St. Pölten durchaus interessant für uns.

Sie haben vorhin gesagt, dass Sie nur kleine Projekte machen wollen. Spricht das nicht gegen Wien oder Innsbruck, wo die Preise in guten Lagen hoch sind?

Holzinger: Wir stehen grundsätzlich allen Städten offen gegenüber und haben uns auch Projekte in Melk und Eisenstadt angesehen. Diese haben für uns nicht gepasst. In Graz werden wir aus heutiger Sicht in den nächsten Jahren nicht bauen, weil hier bereits sehr viele Anbieter tätig sind.

Kitzberger: Und wir haben Bedenken, dass es in den kommenden Jahren ein Überangebot in Graz geben könnte. Außerdem haben wir gesehen, dass uns angebotene Projekte davor schon durch mehrere Hände gegangen sind.

Wie schaffen Sie es, im Konkurrenzkampf in Wien neue Projekte anzubinden?

Kitzberger: Wir bekommen zwei Drittel der Liegenschaften aus dem Privatbesitz, also nicht über den öffentlichen Markt. Projekte von Maklern sind für uns meistens zu teuer.

Holzinger: Es ist auch in Linz nicht einfach, weil die Stadt kleiner ist. Hier haben wir zwei Jahre für unser erstes Projekt benötigt.

Warum bauen Sie nur mit Förderungen? Geht es nicht auch ohne?

Holzinger: Doch, es geht auch ohne. Aber das Bauherrenmodell beruht schon darauf, dass man Förderungen nach dem jeweiligen Landesgesetz in Anspruch nimmt, um gewisse Steuerbegünstigungen zu erlangen. Denn durch die Förderung kann der Investor die auf 15 Jahre verkürzte Abschreibung (1/15 Afa) vornehmen.

Sind Steuervorteile für die Investoren immer ein entscheidendes Anlagekriterium?

Holzinger: Die 1/15 Afa bringt ein Prozent in der Bruttorendite. Das ist für den Anleger durchaus attraktiv.

Kitzberger: Ein Investor, der seine Beteiligung ohne Fremdkapital zeichnet, bekommt dadurch 15 Jahre die Miete steuerfrei. Das ist ein Vorteil gegenüber einer Vorsorgewohnung oder einem Bauherrenprojekt ohne begünstigte Abschreibung.

Viele nutzen die Förderungen und Steuervorteile für unrealistische Prognosen, die langfristig nicht aufgehen ...

Kitzberger: Daran ist nicht die Förderung schuld. Sie bringt aber einen weiteren Vorteil: Durch die mit der Förderung verbundene Deckelung der Mieten können die Investoren mit einer durchgehenden

Vollvermietung im Förderzeitraum rechnen. In Zeiten wie diesen wird das an Bedeutung gewinnen.

Wie meinen Sie das?

Kitzberger: Es macht einen Unterschied, ob der Mieter neun oder elf Euro Miete bezahlt. Wenn es wirtschaftliche Einbrüche gibt, wird es Nomadentum geben, weil sich die Leute die teuren Wohnungen nicht mehr leisten können.

Holzinger: Wir schaffen leistbare Mietflächen und setzen durch Sanierung und Neubau städtebauliche Akzente. Die frei finanzierten Wohnungen sind viel teurer, und hier ist es wahrscheinlicher, dass die kalkulierte Miete nicht durchsetzbar ist.

Immobilienprojekte in den Großstädten werden in der Annahme ewigen Wachstums aufzogen: Immer mehr Einwohner sorgen für weiter steigende Preise. Wie sehen Sie das – nicht zuletzt in der Coronakrise, die allen die Enge der Stadt vor Augen geführt hat?

Holzinger: In den kleinen Wohnungen ist das so. Allerdings kann sich nicht jeder eine große Wohnung mit zwei Dachterrassen oder ein Einfamilienhaus auf dem Land leisten. Eine aktuelle Studie vor der Coronakrise besagt, dass der Anteil der Bevölkerung, die im urbanen Umfeld lebt, bis 2030 von 50 auf 60 Prozent steigen wird. Wir gehen davon aus, dass sich die Urbanisierung trotz Corona weiter fortsetzt. Sie dürfen nicht vergessen, dass es am Land nur wenige Arbeitsplätze gibt und die Infrastruktur ausgedünnt wird.

Die Coronakrise zeigt doch, dass keine Annahme in Stein gemeißelt ist. Homeoffice funktioniert entgegen allen Erwartungen.

Holzinger: Das ist richtig, und es zeichnet uns Menschen aus, dass wir uns flexibel auf neue Situationen einstellen können.

Glauben Sie, dass durch die neue Krise die Gestehungskosten sinken könnten?



»Solange es Negativzinsen gibt, wird das Kapital weiter in Immobilien investiert.«

Harald Kitzberger, Wertsecure

Kitzberger: Dafür sind aber sowohl die öffentliche Hand als auch die Baufirmen ins Boot zu holen, weil die öffentliche Hand das Bauen teuer macht, indem sie ständig neue Vorschriften macht. Die Baufirmen und auch das Baunebengewerbe haben in den vergangenen Jahren die Gunst der Stunde genutzt und die Preise erhöht. Würden sich die Kosten normalisieren, könnte für das gleiche Geld mehr Nutzfläche errichtet werden. Wir rechnen allerdings nicht mit sinkenden Kosten.

Glauben Sie, dass sich die Investorennachfrage in der Krise verändern wird?

Holzinger: Davon gehen wir nicht aus, denn die Angst vor der Geldentwertung steigt, und sehr viele Menschen verfügen über Geldmittel, die sicher angelegt werden sollen. Dafür eignen sich Immobilien.

Kitzberger: Ich glaube, dass die Nachfrage

nach Immobilieninvestments – auch bei Leuten mit der kleinen Brieftasche – steigen wird.

Bedeutet das, dass die Investoren zu jedem Preis investieren, oder werden sie wegen der Wirtschaftskrise preissensibler?

Holzinger: Bei Gewerbeimmobilien ist das vermutlich so, die Preise der Wohnimmobilien sind jedoch stabiler.

Kitzberger: Solange sich die Rahmenbedingungen nicht ändern und es Negativzinsen für größere Geldbeträge gibt, wird das Kapital weiter in Immobilien, mit denen immer noch positive Renditen möglich sind, investiert. Dazu gibt es kaum Alternativen.

Vielen Dank für das Gespräch.

ALEXANDER ENDLWEBER 

KURZ-VITA: Julia Holzinger

Julia Holzinger hat Rechtswissenschaft studiert und ist außerdem ausgebildete Immobilienreuhänderin. Vor der Gründung der Wertsecure GmbH arbeitete sie mehr als 14 Jahre bei der IFA AG, zuletzt als Leiterin Projektabteilung.

KURZ-VITA: Harald Kitzberger

Der Betriebswirt Harald Kitzberger absolvierte sein Studium in Linz und gründete Anfang 2018 die Wertsecure gemeinsam mit Julia Holzinger. Davor war er mehr als 30 Jahre beim Immobilienanbieter IFA tätig und seit 2010 Prokurist der IFA.