

von links: Roman Steiger, Kerstin Mayr, Julia Holzinger, Waltraud Maureder, Angela Görner, Harald Kitzberger, Sabine Palmetzhofer und Caroline Preslmayer.



AUF PRINZIPIEN BAUEN

*„Werte schaffen. Werte sichern.“ So lautet das zum Namen passende Motto des Linzer Unternehmens WertSecure. Julia Holzinger und Harald Kitzberger bieten ihren anspruchsvollen Kunden höchste Sicherheit, Nachhaltigkeit und Wertbeständigkeit bei ihren Investments – ihre Expertise sind **Immobilien mit Perspektive**. Im Interview sprechen die beiden Geschäftsführer über gemeinsame Ziele, die Vorzüge des Bauherrenmodells und die Auswirkungen der Coronakrise auf ihre Branche.*

Warum haben Sie WertSecure vor drei Jahren gegründet?

KITZBERGER_Im Anschluss an mein BWL-Studium startete ich bei einem Immobilienentwickler als Vertriebsleiter. Dort habe ich das sogenannte Bauherrenmodell kennengelernt. Eine Investitionsart, die der Gesetzgeber geschaffen hat, damit mehr private Anleger in leistbaren Wohnbau investieren. Der Gründungsgedanke kam mir nach rund 30 Jahren Firmenzugehörigkeit, als sich mein Arbeitgeber immer weiter in Richtung großer Immobilienprojekte entwickelte. Meine damalige Kollegin Julia Holzinger und ich haben die Chance gesehen, uns auf das klassische Bauherrenmodell zu konzentrieren. Mit WertSecure sind wir mittlerweile mehr als drei Jahre als Nischenplayer in diesem Immobiliensegment erfolgreich am Markt tätig.

HOLZINGER_Wir legen großen Wert darauf, überschaubare Projekte anzubieten, damit wir die Investoren individuell betreuen können. Das gesamte Team und unsere Projektpartner sind mit Herzblut dabei – dieses Feedback geben uns die Investoren. Harald Kitzberger ist für den Vertrieb und die Zahlen hauptverantwortlich, ich für den Ablauf des gesamten Bauherrenmodells. Ich habe Jus studiert und dadurch ergänzen wir uns hervorragend.

Welche Highlights gab es auf Ihrem bisherigen Weg?

KITZBERGER_Ein Highlight war natürlich, als wir unser erstes Projekt „plaziert“ – also vermarktet – haben. Heuer im März folgte das zweite Highlight: Da stellten wir unser erstes Objekt in der Breitenfurterstraße in Wien fertig und konnten es an die

Investoren übergeben. Trotz Corona blieb es kostentechnisch und auch zeitlich im Rahmen.

Wie groß ist Ihr Team?

HOLZINGER_Vor drei Jahren haben wir zu viert begonnen. Mittlerweile sind die Aufgaben immer mehr geworden, weil wir unsere Projekte durch alle Phasen begleiten. Mit dem Erfolg hat sich unser Team verdoppelt. Im Büro sind wir sieben, ein Kollege ist im Außendienst tätig.

Worin liegt der große Mehrwert Ihres All-in-Konzeptes?

KITZBERGER_Wir suchen und erwerben eine geeignete Liegenschaft, prüfen die Fördermöglichkeiten, checken die Infrastruktur und wie die Immobilie zu bebauen ist. Bis hin zur Vermietung der Liegenschaft ist alles all inclusive. Das erspart privaten Investoren viel Zeit und Aufwand.

Wodurch heben Sie sich von anderen Investitionsmodellen am Immobilienmarkt ab?

KITZBERGER_Durch unser Produkt, das Bauherrenmodell, schaffen wir gemeinsam mit Privatinvestoren und der öffentlichen Hand leistbaren Wohnraum für Mieter. Die Investoren gelangen dabei in den Genuss von Förderungen und Zu- schüssen sowie dem „Steuerzuckerl“ der beschleunigten Gebäudeabschreibung über fünfzehn Jahre.

In welche Immobilien wird zurzeit gerne investiert und warum?

KITZBERGER_Bei Privatinvestoren sind es Wohnimmobilien. Sicherheit ist momentan ein wesentliches Kriterium bei der Investitionsentscheidung. Wohnen ist ein Grundbedürfnis und jeder will dies erstmal erfüllt wissen, bevor er alles, was darüber hinausgeht, mit seinen finanziellen Mitteln bedient.

HOLZINGER_Viele kennen das Bauherrenmodell als Investitionsform nicht so genau. Bei Immobilien denken sie zuerst nur an Eigentumswohnungen, die als Anlageform durchaus Nachteile haben. Denn deren Vermietung ist nicht immer leicht, da hohe Anschaffungskosten auch sehr hohe Mieten nach sich ziehen. Dann muss sich der Eigentümer meist noch selbst um die Vermietung kümmern. Hingegen stellt der Mietennpool einen großen Vorteil des Bauherrenmodells dar: Die Liegenschaft wird gemeinsam verwaltet und der Investor hat keinen Aufwand. Dabei werden Anteile am Gesamtobjekt erworben und die Wohnungen gemeinschaftlich professionell vermietet. Einen möglichen Leerstand federt die Gemeinschaft viel leichter ab. Diese Sicherheitsaspekte sprechen für das Bauherrenmodell.

Attraktive Investitionsmöglichkeiten bieten wir aktuell in Linz und Wien an.

Wer gehört zu Ihrer Zielgruppe?

KITZBERGER_Im Wesentlichen gibt es zwei Zielgruppen: Zum einen Privatpersonen, die sich in der höchsten Steuerprogression befinden oder auch Stiftungen. Das beginnt bei einem steuerpflichtigen Einkommen von 60.000 Euro im Jahr. Diese wollen die Abschreibungen steuerlich bestmöglich nutzen. Die zweite Zielgruppe sind Personen mittleren Einkommens, die ab einer Steuerpflicht von jährlich 31.000 Euro dieses Modell genauso optimal nutzen können. Voraussetzung sind allerdings 100.000 Euro an frei verfügbarem Kapital. Ab da kann man als Barzeichner Anteile erwerben und von den Steuerbegünstigungen profitieren.

HOLZINGER_Wir sprechen somit eine breite Zielgruppe an, die großen Wert auf sichere Investitionen legt. Und noch ein wesentliches Merkmal hat unser Produkt: den sozialen Aspekt, weil leistbarer Wohnraum geschaffen wird. Man kann also ruhigen Gewissens investieren, und dabei trotz derzeitiger Niedrigzinsphase profitieren. ▶

Bahrgasse 6, 4020 Linz





#Gedanken

von Julia Holzinger und Harald Kitzberger

Meine Traumimmobilie ist_

HOLZINGER_für mich jedes unserer Häuser.

KITZBERGER_für mich jenes WertSecure-Bauherrenmodell, das besser performt als versprochen.

Das zeichnet uns als Team aus_

HOLZINGER_gegenseitiges Vertrauen, eine hohe Kompetenz, Liebe zum Produkt und ein guter Schmäh.

KITZBERGER_ein tolles Netzwerk, rasche Entscheidungen aufgrund der flachen Hierarchie und die Nähe zum Kunden.

Am spannendsten finde ich an meinem Beruf_

HOLZINGER_dass es nie langweilig ist.

KITZBERGER_dass man mit so vielen verschiedenen Menschen auf unterschiedlichsten Ebenen zu tun hat.

Nervös werde ich, wenn_

HOLZINGER_nichts weitergeht. Ich bin ein bisschen ungeduldig (*lacht*).

KITZBERGER bei mir mehrere Tage kein Vertriebspartner anruft (*lacht*).

Glücklich macht es mich, wenn_

HOLZINGER_ein Problem gelöst ist - das ist echt ein gutes Gefühl!

KITZBERGER_wieder ein Projekt platziert ist.

Was ist aktuell die größte Herausforderung in Ihrer Branche? Und was die größte Chance?

HOLZINGER_Die Baukosten steigen enorm an, verbunden mit Lieferengpässen. Das sind teilweise Nachwirkungen von Corona. Die zweite große Herausforderung ist die Immobilienbeschaffung. Auch hier steigen die Preise stark – das ist aber Chance und Risiko zugleich.

KITZBERGER_Wenn es schwierig wird, besteht nämlich eine Chance für diejenigen, die diese Schwierigkeiten meistern können. Das spricht für uns, weil wir erstens über geeignete Immobilien,

zweitens ein umfassendes Know-how und drittens ein großartiges Netzwerk sowohl im planerischen und baulichen wie auch im steuerrechtlichen Bereich verfügen. Da das Bauherrenmodell ein Nischenprodukt ist, gibt es nicht allzu viele Mitbewerber.

Welchen Einfluss hat die Coronakrise auf den Immobilienmarkt und auf das Kaufverhalten von Immobilieninvestoren?

HOLZINGER_In jeder Krise profitiert der Sachwert. Denn Grund und Boden sind nicht vermehrbar, somit handelt es sich hierbei um etwas wirklich Werthaltiges. Wohnimmobilien genießen eine besonders hohe Nachfrage. Unsere Immobilien sind für Investoren eine gute Anlage, da sie hochwertig ausgestattet sind und über Freiflächen verfügen – dadurch kann man von einer langfristigen sicheren Vermietung ausgehen.

KITZBERGER_Corona hat in der zweiten Phase die Inflation ziemlich angeheizt. Deshalb ist ein indexgebundenes Investment eine feine Sache. Außerdem trägt die Null-Zins-Politik der EZB dazu bei, dass man bei Ertrags- und Sicherheitsaspekten keine Alternative zur Immobilie findet. Eine Wohnimmobilie ist ertragreicher als alle Produkte, die annähernd ähnliche Sicherheitskriterien erfüllen.

Der Immobilienmarkt boomt. Wie werden sich die Immobilienpreise weiterentwickeln? Sehen Sie die Gefahr einer Blasenbildung?

KITZBERGER_In meinen 35 Jahren Berufserfahrung sind die Immobilienpreise noch nie gesunken, sie haben höchstens zeitweise stagniert. Ich gehe davon aus, dass sie moderat steigen werden, jedoch nicht mehr im selben Ausmaß wie in den letzten fünf Jahren. Von einer „Immobilienblase“ würde ich nicht sprechen. Gerade im hochpreisigen Segment wird das Angebot geringer, da sieht man einen Knick. Bei erschwinglichen Immobilien ist die Nachfrage besonders hoch. Diese Tendenz hilft uns, weil wir leistungsfähigen Mietwohnraum schaffen. Mietinteressenten bevorzugen Wohnungen, die bei gleicher Qualität weniger kosten. Unsere Mietwohnungen sind um ein Viertel günstiger als freifinanzierte.

Sind Immobilien Ihrer Meinung nach Krisengewinner?

HOLZINGER_Auf jeden Fall! In der Krise hat die Sachwertinvestition eine hohe Nachfrage. Wir haben ein gutes und sicheres Produkt anzubieten – insbesondere das Bauherrenmodell ist ein echter Gewinner. Wir dürfen aber auch die Klimakrise nicht vergessen. Unsere Häuser werden nach den aktuellen Vorschriften, also mit sehr guter Wärmedämmung und mit alternativen Energiesystemen, gebaut. Das reduziert die Betriebskosten. Wir verbauen außerdem keine grünen Flächen, sondern erweitern Wohnflächen dort, wo bereits eine gewachsene Infrastruktur vorliegt. Eine unserer Maximen lautet: nachverdichten statt grünvernichten!_