

Lohnende Wohnimmobilien für alle Generationen

Investitionen in Immobilien zählen zu den profitabelsten Anlagen. Das **BAUHERRENMODELL** ermöglicht dabei nicht nur Optimierung von Förderungen, Zuschüssen und steuerlichen Effekten, sondern begünstigt durch alternative Nutzungen, wie etwa Seniorenwohnen, auch die langfristige Vermietbarkeit.

BAUHERREN-MODELLE mit alternativen Nutzungen bringen die Generationen zusammen.



Ein Sparbuch als gewinnbringende Geldanlage? Diese Zeiten sind schon lange vorbei. Investiert wird heute an der Börse – oder in das sogenannte Betongold, nämlich Immobilien. Denn die Attraktivität von Immobilieninvestments bleibt auch von der Krise großteils unberührt.

Dabei sticht vor allem das Bauherrenmodell hervor, das sich mittlerweile seit Jahrzehnten am Markt bewährt. Bei diesem schließen sich mehrere Investoren zusammen, die sich die Eigentümerschaft an einer Immobilie im geförderten Wohnbau teilen. Der Investor besitzt dann im Normalfall also keine eigene Wohnung, sondern erwirbt prozentuale Anteile an der Immobilie, die in den meisten Fällen saniert oder manchmal auch neu errichtet wird. Beim Bauherrenmodell mit Topzuordnung wird der Investor letztendlich Eigentümer einer konkreten Wohnung.

SERVICEIMMOBILIEN BOOMEN. Die Vorteile dieses Modells liegen klar auf der Hand, sind Walter Eichinger, der Geschäftsführer von Silver Living, und Öko-Wohnbau-Geschäftsführer Wolfgang Stabauer überzeugt. Eichinger ist Projektentwickler mit dem Schwerpunkt

betreutes Wohnen und kooperiert im Rahmen der Silver-Living-Gruppe mit Öko-Wohnbau als exklusivem Vertriebspartner im Bereich der Bauherrenmodelle. „Wohnimmobilien waren immer ein sicherer Hafen, das hat sich auch in der Pandemie wieder gezeigt und bewährt. Unsere Serviceimmobilien, wie das betreute Wohnen oder das Generationenwohnen, boomen jetzt richtiggehend“, sagt Eichinger.

Denn das Bauherrenmodell bietet nicht nur die Vorteile von steuerlichen Begünstigungen und Fördermöglichkeiten durch die Bundesländer, auch das Leerstandsrisiko wird für die Investoren durch Faktoren wie gemeinsame Vermietung, demografische Entwicklung und nachfragegerechte Ausgestaltung beziehungsweise einfache Konversion der Nutzungsart minimiert.

Vor allem jene Immobilien, die dem betreuten Wohnen gewidmet sind, sind heiß begehrt. „Diese Projekte sind entweder schon bei der Übergabe oder spätestens nach ein, zwei Monaten voll vermietet – ein wichtiger Aspekt hierbei ist die Leistbarkeit“, bestätigt Öko-Wohnbau-Chef Stabauer. „Selbstbestimmtes Wohnen im Alter wird immer wichtiger.

Das sind auch Mieter, die langfristig bleiben.“

GENERATIONENHAUS ALS KÖNIGSKLASSE. Neben dem betreuten Wohnen hat Silver Living auch weitere Service- und Sozialimmobilien, wie Studentenwohnen und Generationenwohnen, im Portfolio. Das Generationenhaus gilt als echte Königsklasse unter den Bauherrenmodellen. Hier trifft nämlich betreutes Wohnen auf leistbares Wohnen und Familien, gepaart mit Kindergärten und Kinderkrippen. „Das ermöglicht zusätzliche Förderungen, die wiederum Investoren anlocken“, sagt Eichinger.

Auf den ersten Blick könnte ein Nachteil des Bauherrenmodells darin liegen, dass der Investor hier – im Gegensatz zu den Vorsorgewohnungen – keine konkrete Wohnung erwirbt. „Viele wollen eine Wohnung kaufen, um sie später zum Beispiel ihren Kindern zur Verfügung zu stellen. Hier spielen auch emotionale Einflüsse eine Rolle“, weiß Eichinger. Hier kommt das sogenannte Bauherrenmodell mit Topzuordnung ins Spiel. Dabei investiert der Anleger tatsächlich in eine von ihm ausgewählte Wohnung. Dennoch gelten darüber hinaus noch sämtliche Vorteile des herkömmlichen Bauherrenmodells. **T**

VON MARKUS MITTERMÜLLER