

GELD & VORSORGE PORTFOLIO

PROMOTION

*Anleger und Sparer sind in Österreich gut abgesichert.
Auf knifflige Details sollten sie dennoch achten.*

VON ROBERT PRAZAK

Nach dem Abendessen noch rasch ein paar Aktien kaufen oder in Zertifikate investieren? Kein Problem, versprechen Online-Broker: Über Apps und Websites lassen sich Wertpapiere heute so einfach bestellen wie eine Pizza. Vor kurzem ist beispielsweise die deutsche Trade Republic Bank mit ihrem Angebot eines provisionsfreien Wertpapierhandels in Österreich gestartet. Direktbanken rittern ebenso wie Finanzportale schon länger um die Gunst der Privatanleger, die auf der Suche nach erträglichen Renditen sind. Der Handel mit Wertpapieren wird dadurch einer immer größeren Zielgruppe zugänglich. Das birgt Gefahren: Werden die Risiken unterschätzt, könnten Anleger rasch mal ihre Ersparnisse in den Sand setzen. Wer sich mit Finanzmärkten und deren Schwankungen bisher nur am Rande beschäftigt hat, sollte daher nur mit kleinen Beträgen hantieren.

Doch was passiert, wenn die Bank selbst vor dem Aus steht? Sparer und Anleger sind in Österreich und in Europa insgesamt gut abgesichert. Das Zauberwort lautet Einlagensicherung. Zuletzt wurde beim Fall der burgenländischen Commerzialbank ersichtlich, wie wichtig das ist, denn dadurch sind Konten und Spareinlagen prinzipiell bis zu 100.000 Euro abgesichert. Für ausländische Banken aus dem EU-Raum wie die oben erwähnte Trade Republic kommt die Einlagensicherung ihres Heimatlandes zum Tragen – in Deutschland wie für die meisten anderen EU-Staaten sind es ebenfalls 100.000 Euro. Wertpapiere sind in Österreich nur bis zu 20.000 Euro geschützt, doch das kommt nur in Ausnahmefällen wie Betrugereien zum Einsatz. Denn eigentlich werden die Wertpapiere ja nur von der jeweiligen Bank verwahrt, bleiben also im Insolvenzfall im Besitz des Kunden und können jederzeit auf ein anderes Depot bei einer anderen Bank übertragen werden.

SICHERHEIT'S HALBER

Was gilt sonst für die Einlagensicherung? Die wichtigsten Fakten:

- Prinzipiell sind durch die Einlagensicherung Guthaben bis zum Betrag von 100.000 Euro pro Kunde und Bank abgesichert. Daraus ergibt sich: Höhere Beträge besser auf mehrere Banken verteilen.
- Aufpassen heißt es bei Banken, die in Wirklichkeit Marken anderer Banken sind (etwa Datat oder easybank): Die Einlagensicherung gilt je Bankkonzession.
- Bestimmte Guthaben bis zu einer halben Million Euro, etwa aus dem Verkauf von Immobilien, können für einen gewissen Zeitraum länger abgesichert sein.
- In Anspruch nehmen können die Einlagensicherung natürliche Personen, aber auch juristische wie Vereine, OGs oder GesmbHs.

AKTIEN FÜRS ALTER

Im Pensionsalter Geld zu investieren, ist kein Kinderspiel. Denn ohne Zinsen wird, wer sicher anlegt, sicher Geld verlieren. Experten klären, ob ein Aktieninvestment für reifere Semester geeignet ist und was es zu beachten gilt.

VON RUTH REITMEIER

war einmal und damals galt: Je jünger der Anleger, desto mehr Aktien im Portfolio; je älter, desto mehr Anleihen. Investoren, die auf den Ruhestand zusteueren, brachten ihre Schäfchen ins Trockene und reduzierten den Aktienanteil zugunsten sicherer Papiere. Es ist auch eine Daumenregel überliefert: 100 minus Alter = maximaler Aktienanteil im Portefeuille. Demnach hätte ein 30jähriger eine Aktienquote von 70 Prozent im Depot, ein 65jähriger, frischpensionierter Anleger nur noch rund ein Drittel. „Diese Formel hat ausgedient“, sagt Peter Böhler, Vorstand des Bankhauses Schelhammer & Schattera AG. Das Problem: Sie stammt aus einer Zeit, als es noch Zinsen gab. Im Zuge der Corona-Pandemie wurde der Zins nun endgültig abgeschafft und kommt auch nicht wieder. Anders wären die enormen Staatschulden, die sich weltweit im Zuge der Pandemiebekämpfung angehäuft haben, nicht zu bedienen. Fazit: Nicht nur Geld am Konto und Spareinlagen, sondern auch sichere Anleihen sind Wertvernichter, eine Rendite aus Zinsen zu lukrieren heute nicht mehr machbar. „Der Ertrag muss aus den Aktien kommen“, meint Wolfgang Ules, Chief Investment Officer bei Schelhammer & Schattera.

Die Rahmenbedingungen für Anleger, insbesondere für ältere, haben sich also grundlegend geändert. Sichere Staatsanleihen bringen keine oder negative Renditen. Ein Portfolio im klassischen Pensionisten-Beige mit vorwiegend sicheren Rentenpapieren fällt unter Geldvernichtung. Was bedeutet das nun für (angehende) Pensionisten und ihre private Vorsorge? Was tun, wenn die Abfertigung und/oder ausbezahlte Lebensversicherung in Wertpapieren veranlagt oder ein vorhandenes Depot altersgerecht umgeschichtet werden soll? Investiert wird freilich nur Geld, das nicht zum Leben benötigt wird.

„Eine Aktienquote deutlich unter 25 Prozent macht wenig Sinn, weil damit nahezu kein Gewinn erzielt werden kann“, sagt Jens-David Lehnen, Bereichsleiter Private Ban-



„Viel Vermögen wird nicht aufgebraucht.“

HELMUT SIEGLER,
SCHOELLERBANK

king der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG. Damit sich die Wertpapieranlage rechnet, empfehlen Experten eine Aktienquote von mindestens 50 Prozent. Soll die Kaufkraft des Kapitals erhalten werden – also nach Inflation, Kapitalertragsteuer, Depot- und Transaktionskosten – muss jährlich eine Rendite von vier bis fünf Prozent erzielt werden. Und das ist erst ab einer Aktienquote von 50 Prozent machbar, was freilich eine gewisse Risikobereitschaft des Anlegers voraussetzt.

Die alte 100-minus-Lebensjahre-Formel hinkt aber nicht allein wegen des Zinsdilemmas. „Wir leben länger. Hat man früher für 10 bis 15 Jahre Ruhestand vorgesorgt, sind es mittlerweile im Schnitt mehr als 20 Jahre“, sagt Helmut Siegler, Vorstandsmitglied der Schoellerbank. Wer heute zum gesetzlichen Eintrittsalter in Pension geht, verbringt im Schnitt 21,4 Jahre im Ruhestand. Die gestiegene Lebenserwartung erfordert eine andere Finanzplanung. Hinzu kommt, dass betuchten Pensionisten trotz eines längeren Lebens am Ende Geld übrig bleibt. „Viel Vermögen wird nicht aufgebraucht und weitergegeben“, sagt Siegler. Wer generationenübergreifend investiert, hat automatisch einen weiteren Anlagehorizont. Das Alter des Anlegers spielt dann keine große Rolle mehr.

Für eine Langzeitbetrachtung ist ein Blick in den größten Aktienmarkt der Welt aufschlussreich. Bei US-Aktien liegt die Rendite seit 1926 – durch Kriege und Krisen, durch Bullen- wie Bärenmärkte – bei im Schnitt 10,1 Prozent. Aus einer 100-Dollar-Investition in den Aktienindex S&P-500 (mit Dividenden) wären inzwischen 892.231 US-Dollar geworden. Am Geldmarkt hingegen ernüchternde 2432 Dollar. Und wer 1974 die besagten 100 Dollar in den Aktienindex investiert hätte, könnte sich heute immerhin über 17.440 Dollar freuen.

QUALITÄT ZÄHLT

Wer sich für einen höheren Aktienanteil entscheidet, will jedoch umso stärker auf die Qualität der Papiere achten. „Die qualitative



„Mit spätestens 55 sollte man beginnen.“

GABI KREINDL, VKI



„Qualitative Auswahl ist altersunabhängig.“

JENS-DAVID LEHNEN,
RAIFFEISENLANDESBANK
NÖ-WIEN

Zeitgerecht planen

Die Wahl des richtigen Produkts ist nicht die Schlüsselfrage, wenn es um den Finanzplan für die Pension geht. „Mit spätestens 55 sollte damit begonnen werden“, sagt Gabi Kreindl vom Verein für Konsumenteninformation (VKI). Das ist ein Zeitpunkt im Leben vieler, an dem Weichen noch gestellt werden können und zugleich der Finanzbedarf im Ruhestand kalkulierbar wird. Beim Berechnen der vermeintlichen Pensionslücke wird viel Schindluder getrieben, und sie dient mitunter als emotionsgeladenes Verkaufsargument der Finanzberatungsbranche. Deshalb besser selbst nachrechnen. Der VKI hat dafür einen Pensionsrechner entwickelt, der einen guten Überblick verschafft.

Um zu wissen, wo man im Ruhestand finanziell stehen wird, kommt man um einen Kassasturz und eine Einnahmen-Ausgabenrechnung der Zukunft nicht herum. „Viele Menschen wissen nicht einmal, wie hoch ihre staatliche Pension sein wird“, sagt Kreindl. Die Höhe der zu erwartenden Rente kann über das Pensionskonto online abgerufen werden. Wer keines hat, kann eine Berechnung bei der Pensionsversicherungsanstalt anfordern. Addiert werden betriebliche und private Vorsorge wie Lebens- oder private Pensionsversicherungen, Abfertigung alt oder neu, Bausparverträge und andere Guthaben. Diesen zu erwartenden Einnahmen werden die künftigen Ausgaben gegenübergestellt. Mit dem VKI-Pensionsrechner können unterschiedliche Szenarien durchgerechnet werden: Mit oder ohne Weltreise, ein Auto oder wie gewohnt zwei? Das Einfamilienhaus im Speckgürtel altersgerecht renovieren oder lieber in eine Wohnung mit günstiger Verkehrsanbindung ziehen?

Die gute Nachricht: Im Pensionsalter sinken üblicherweise die monatlichen Fixkosten, zumal Lebensversicherungsprämien wegfallen und hohe Kreditraten wie für den Wohnkredit hoffentlich abbezahlt sind. Die beste Vorsorge ist nämlich, schuldenfrei in Pension zu gehen ist.



„Die Formel für die Aktienquote hat ausgedient.“

PETER BÖHLER,
SCHELHAMMER & SCHATTERA



„Der Ertrag muss aus den Aktien kommen.“

WOLFGANG ULES,
SCHELHAMMER & SCHATTERA

Aktien für jedes Alter

Ein paar Aktien, die bei Vermögensverwaltern in Österreich und Deutschland gefragt sind. Diese Liste ist weder vollständig noch stellt sie eine Empfehlung dar. Zudem sind nicht alle der hier angeführten Aktien für Ethik-Investoren geeignet.

3M

AbbVie

Alibaba

Alphabet (Google)

Amazon

Apple

Axa

Berkshire Hathaway

Best Buy Co

Coca Cola

Deutsche Post

Facebook

Mastercard

Medtronic

Microsoft

Nestlé

Reckitt Benckiser

Roche

Siemens

Union Pacific

Auswahl ist altersunabhängig“, betont Lehnen. Solide und renditenstark sollen die Titel sein. Nachdem sich Erträge über Kursgewinne und Dividenden erzielen lassen, drängen sich dividendenstarke Papiere als Ersatz für die Zinsen auf – möchte man meinen. Die Begeisterung der befragten Private Banker zu einer auf Dividenden fokussierten Anlagestrategie bleibt allerdings aus, und sie haben gute Gründe dafür: Wer primär auf die Dividendenrendite schaut, übersieht viel. Unternehmen, die hohe Dividenden ausschütten, wirtschaften zwar ertragreich, sie benötigen das Geld allerdings nicht fürs Wachstum. Umgekehrt zahlen Unternehmen, die stark wachsen, ihren Aktionären in der Regel keine Dividenden. Ein paar der großen Tech-Titel gehören heute trotzdem in jedes Depot.

„Die Dividende zahlt der Aktionär über den Dividendenabschlag immer selbst“, meint Ules von Schelhammer und Schattera. Werden etwa fünf Euro Dividende pro Aktie ausbezahlt, so wandert das Geld quasi von der linken in die rechte Hosentasche. Davon müssen 27,5 Prozent Kapitalertragsteuer abgegeben werden, und die Aktie ist nach der Dividendenausschüttung im Depot statt 100 Euro nur noch 95 Euro wert. Bei der Qualitätskontrolle schauen die Finanzprofis auf andere Kriterien, bevor sie einen Titel ins Portfolio packen: Das Geschäftsmodell muss überzeugen. Idealerweise ist das Unternehmen Weltmarktführer und hat einen klaren Wettbewerbsvorteil. Außerdem müssen die Unternehmenszahlen passen, Investitionsneigung und hohe Transparenz gegeben sein. Bei Schelhammer und Schattera, Spezialist für ethisch-nachhaltiges Investment wird zudem überprüft, ob das Unternehmen nach den haus-eigenen Nachhaltigkeits- und Ethikkriterien

investierbar ist. Am Ende laufen diese Auswahlprozesse auf Blue Chips hinaus. Mit diesen Aktien im Depot partizipiert der Anleger automatisch am Weltmarkt (siehe Liste).

Einzeltitle sollten aber keinesfalls das Fundament der Geldanlage sein. Der Mix macht es aus, zumal Risikostreuung als eine der besten Anlagestrategien gilt. Dabei stellen sich praktische Probleme. Viele Anleger sind mit der Aufgabe, Aktien von mindestens 20 und mehr Unternehmen auszuwählen und im Auge zu behalten, überfordert. Eine Lösung bieten fertige Fondsprodukte. Auch sie wollen sorgfältig ausgewählt werden und die Nebenkosten müssen streng im Auge behalten werden, denn sie bedrohen die Rendite.

BALANCEAKT

Das Ausbalancieren von Aktien und Staatsanleihen allein funktioniert zwar im Niedrigzinsumfeld nicht mehr. Völlig verzichtbar sind Bonds in einem gut diversifizierten Portefeuille dennoch nicht, zumal noch kein Ersatz gefunden ist.

Um das Depot stabil zu halten, kann zudem bis zu zehn Prozent in Gold investiert werden. Experten empfehlen physisches Gold, zumal es jederzeit zu Geld gemacht werden. Eine solide Liquiditätsreserve ist wichtiger denn je, um Kursschwankungen aussitzen zu können und nicht zum denkbar ungünstigsten Zeitpunkt verkaufen zu müssen, weil man gerade Geld braucht. Wie dick dieser Polster sein soll, daran scheiden sich die Geister, zumal täglich verfügbares Geld unverzinst bleibt. Eine Cash-Reserve von drei Monatsgehältern gilt dennoch als das Minimum. Und wer auf Nummer sicher gehen will, hat Geld für ein halbes Jahr auf der hohen Kante. Lehnen: „Es bleibt volatil an den Börsen, damit muss man zurechtkommen.“

WERTSCHÄTZUNG

Wie kann Vermögen sicher und ertragreich angelegt werden? Beim schwierigen Drahtseilakt bleibt persönliche Beratung trotz des Ausbaus digitaler Services unverzichtbar, meinen die Experten für Private Banking.

VON ROBERT PRAZAK

Das

Geld vermehrt sich nicht mehr von selbst – das haben Anleger aller Größenordnungen die vergangenen Jahre mit Schrecken zur Kenntnis nehmen müssen. Anhaltend niedrige Zinsen und ein zunehmend volatiles Umfeld machen es schwierig, den Spagat zwischen Sicherung des Vermögens und dessen (sachter) Vermehrung zu schaffen. „Wir haben einen Paradigmenwechsel, was Anlagen betrifft. Früher gab es dank der Staatsanleihen den risikolosen Zins, heute haben wir zinsloses Risiko“, konstatiert Werner Zenz, Vorstand der Salzburger Privatbank Carl Spängler.

Was kann getan werden? Die Rezepte der Experten ähneln sich: Mehr Aktien als bisher, dazu eine kräftige Portion Immobilien und etwas Gold, eventuell eine Brise der vormals so beliebten Anleihen. Um sicher im Sinne eines realen Kapitalerhalts investieren zu können, werde man an Themen wie Gold, Aktien und Immobilien nicht länger vorbeikommen, empfiehlt Zenz. „Multi-Assets-Strategien stehen nun im Vordergrund. Wesentlicher Bestandteil dabei sind Aktien mit überdurchschnittlich hohen und stabilen Dividendenrenditen.“ Auch nach Ansicht von Mauro Maschio, Vorstand Privatkundenbank der UniCredit Bank Austria, braucht es heute andere Ansätze. „Die aktuelle Niedrigzinspolitik macht es in absehbarer Zeit unmöglich, mit klassischen Sparprodukten eine Rendite über der Inflation zu erzielen.“ Daher seien Investments in die pas-

senden Wertpapierprodukte oder Angebote für Vermögensmanagement unerlässlich, um Renditen zu erzielen. Genau hinsehen sei dabei unerlässlich: „Wir legen eine fundierte Risiko-Ertrags- und Portfolio-Qualitäts-Analyse zu Grunde.“ Für Christoph Raninger, Vorstandsvorsitzender der Wiener Privatbank, steht beim Wunsch nach Ertrag und Sicherheit die Immobilie im Blickpunkt. „Die Suche nach der eierlegenden Wollmilchsau ist nicht einfach, aber gerade für die auf den ersten Blick gegensätzlichen Ansprüche haben wir die passende Antwort in Form von Betongold.“ Dabei biete man einerseits die Veranlagung in Anleihen, die entsprechende Wohn- und Zinsausportfolios verwalten und zugleich das Risiko streuen, andererseits das direkte Investment in Vorsorgewohnungen mit grundbürgerlicher Sicherstellung sowie Bauherrenmodelle. Für Werner Zenz hat darüber hinaus Gold wieder an Bedeutung gewonnen: „Früher galt es wegen der fehlenden Zinsen als unattraktiv. Dieser Nachteil ist durch die Nullzinspolitik verschwunden, heute ist Gold als krisenfeste Assetklasse begehrt.“

Was mache ich nur mit dem Geld? Diese bange Frage vermögender Privatanleger führt dazu, dass die Beratungsangebote der Privatbanken und auch die Wealth-Management-Abteilungen anderer Institute begehrt sind als je zuvor. An Kunden mangelt es nicht: Immerhin rund 320.000 Personen in Österreich sind Dollar-Millionäre, verfügen also

ZAHLEN

531 Milliarden Euro beträgt das laut Allianz Wealth Report das Nettovermögen der Österreicher.

22,6 Prozent davon sind in der Hand von einem Prozent.



„Wir haben noch nie so viele Gespräche geführt.“

WERNER ZENZ,
BANKHAUS SPÄNGLER



„Es ist nach wie vor ein People's Business.“

MAURO MASCHIO,
UNICREDIT BANK AUSTRIA



„Symbiose aus Tradition und Trends.“

CHRISTOPH RANINGER,
WIENER PRIVATBANK

über ein Nettovermögen (Vermögen ohne Schulden) von mindestens einer Million Dollar aufwärts. Dazu kommen potenzielle Kunden, die zwar deutlich weniger Geld parat haben, es aber dennoch klug angelegt wissen wollen – für die Pension, für Enkelkinder, für die Erfüllung langfristiger Wünsche wie eine Eigentumswohnung oder eine Yacht. Unter den reichsten Ländern der Welt steht Österreich immerhin auf Rang 16 und die Coronakrise hat in den oberen Vermögensklassen bisher kaum für Einbrüche gesorgt. „Wir sehen einen deutlichen Zuwachs in der Vermögensverwaltung“, konstatiert Werner Zenz (Bankhaus Spängler). Die Anlagewelt sei für den klassischen Anleger schlichtweg zu kompliziert geworden, man will das Management an führende Experten delegieren. Kein Wunder, dass die Großbanken in diesem Bereich immer aktiver werden – so hat die UniCredit Bank Austria ihr Beratungsangebot im Bereich Private Banking zuletzt ausgebaut. „Unser wichtigstes Alleinstellungsmerkmal sind Synergien und eine starke Zusammenarbeit mit anderen Bereichen der gesamten UniCredit-Gruppe“, sagt Mauro Maschio, Vorstand der Privatkundenbank des Unternehmens. Auch die ebenfalls zur UniCredit gehörende Schoellerbank mischt in diesem Bereich mit, ebenso die Private-Banking-Abteilung der Erste Bank; zu den weiteren Anbietern zählen die Privat Bank der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich und die Kathrein Privatbank. Der Wettbewerbsdruck ist hoch, was den Kunden nur recht sein kann.

Individuelle Betreuung lautet das Motto, das angesichts des Trends zur Automatisierung und Anonymisierung offenbar noch wichtiger wird. Bei der Wiener Privatbank beispielsweise will man auf eine „Symbiose aus Wiener Tradition und aktuellen Trends“ setzen, wie Chef Christoph Raninger ausführt.

Sauber investieren

Nachhaltige Geldanlagen werden nicht nur für institutionelle Anleger, sondern auch für vermögende Privatkunden immer wichtiger. Mauro Maschio, Chef der Privatkundenbank der UniCredit Bank Austria, sagt: „Nachhaltige Veranlagungen sind für uns schon seit langer Zeit eine wichtige Entwicklung, die wir aktiv gestalten, diese haben während der Coronakrise einen zusätzlichen Schub erhalten.“ Die Kunden könnten auf diese Weise dafür sorgen, dass klimaschonend arbeitende Unternehmen leichter an Kapital kommen und damit schneller wachsen können.

„Wir verfolgen nicht den klassischen Privatbankansatz eines ausschließlichen Vermögensmanagements.“ Die Unsicherheiten an den Märkten hätten zu einer Renaissance der Nähe geführt, erzählt Werner Zenz. „Wir haben noch nie so viele Beratungsgespräche geführt wie heuer. Je unsicherer die Welt wird, desto mehr müssen sich Kunden gut aufgehoben fühlen.“ Der Mehrwert sei daher nicht nur die Performance, sondern auch die emotionale Komponente. Beratung statt anonymen Tipps aus dem Internet, so die Devise der Private-Banking-Profis: Gerade die Beratung vermögender Kunden und derer vielschichtiger Portfolios wie Wertpapiere oder Unternehmensanteile sei nach wie vor ein „People's Business“, erklärt Mauro Maschio.

An Kunden für entsprechende Beratungsleistungen mangelt es also nicht und vor diesem Hintergrund haben sich traditionelle Privatbanken längst neuen Zielgruppen geöffnet, unter anderem durch Online-Werkzeuge zur Vermögensverwaltung. So hat Spängler schon vor zwei Jahren eine Online-Vermögensverwaltung entwickelt, die Kunden ab 30.000 Euro nutzen können. „Man muss nicht unbedingt eine große Bank sein, um solche innovativen Entwicklungen voranzutreiben“, sagt Zenz. Online-Banking und Apps sind heute eine Selbstverständlichkeit, wobei Sicherheit unverzichtbar ist. „Die Herausforderung für die Bereitstellung von digitalen Services ist es, eine perfekte Abstimmung zwischen Benutzerfreundlichkeit und größtmöglichem Schutz zu finden“, berichtet Christoph Raninger. Digitale Services werden auch von vermögenden Privatkunden gefordert, bestätigt Zenz, dazu zählen beispielsweise eine App oder das Bezahlen mit Apple Pay. „Aber Technik hat immer eine dienende Funktion, der persönliche Kontakt ist nicht digitalisierbar.“

„ES IST VIEL GELD UNTERWEGS“

profil Portfolio:

Markus Arnold

*expandiert mit der
Vermittlung von*

Immobilien

sind derzeit als sicheres Investment gefragt. Achten Käufer noch auf die Rendite oder geht es vor allem darum, Vermögen zu bewahren?

Markus Arnold: Rendite ist schon lange kein großes Thema mehr. Es ist nicht mehr so wichtig, ob man ein oder zwei Prozent schafft, der Sachwert ist heute wichtiger als die Rendite.

Die Zinsen sind niedrig und daran wird sich so rasch nichts ändern: Wird das Angebot an Immobilien knapp?

Ich sehe dieses Thema nicht. Es sind immer gleich viele Häuser am Markt, nur die Preise ändern sich. Eine Ausnahme sind erstklassige Liegenschaften in bester Lage und mit bester Ausstattung – die werden weniger. Aber das Produkt Immobilie an sich gibt es überall im selben Ausmaß, weil die Käufer wieder verkaufen, um einen Gewinn zu lukrieren. Auch wir verkaufen Liegenschaften schon zum zweiten oder dritten Mal. Ich sehe daher keine Verknappung.

Zu Ihrem Unternehmen: Sie haben Anfang des Jahres Tochterunternehmen in Italien und Spanien gegründet, also mitten in der Krise. Weshalb?

Wenn wir ein Büro aufsperrten, haben wir eine Vorlaufzeit von einem Jahr. Die Situation war dann aber interessant: Wir haben aber eine Niederlassung am Vormittag aufgesperrt und am Nachmittag schon wieder geschlossen. Rückblickend betrachtet sind wir aber froh, dass wir vor Ort sind – das eröffnet für uns ganz neue Möglichkeiten. Wir sind seit zweieinhalb Jahren ein digitalisiertes Unternehmen, das Arbeiten im Home Office ist für uns kein Problem. Unsere Kunden wissen es zu schätzen, dass wir trotz der Krise voll funktionsfähig waren.

Immobilieninvestments in Europa. Im Interview erläutert er, weshalb Renditen nicht mehr im Vordergrund stehen und was der Markt noch hergibt.

VON ROBERT PRAZAK



Sie bezeichnen Ihr Unternehmen als internationales Brokerhaus. Was kann man sich darunter vorstellen?

Wir sind Investmentmakler, wir wollen eine Nische bedienen, die im Volumen heute groß ist. Anders gesagt: Wir sind ein Maklerunternehmen, das sich um die Vermittlung von Immobilieninvestments kümmert. Wir sind keine Käufer, keine Entwickler und keine Assetmanager. Und wir werden in Zukunft der einzige europäische Investmentmakler sein.

Wie sieht Ihr typischer Kunde aus?

Es gibt den typischen institutionellen Kunden: Bank, Versicherung, Fonds. Dann gibt es das große Feld der Family Offices, der vermögenden Privaten und der Stiftungen, die das eigene Geld veranlagen – für uns ist das der wichtigste Bereich. Da kann man keine Schablone drüberlegen, weil jeder andere Ansprüche hat. Der vermögende Private kauft derzeit am meisten, weil es darum geht, das Vermögen zu halten.

Wie wichtig ist ein europaweites Netzwerk?

Man muss heute international auftreten, denn es ist viel Geld unterwegs, das in sichere Häfen gebracht werden muss. Heute hat man nicht mehr den klassischen Käufer für ein einzelnes Land: Ein Schweizer kauft auch in Österreich, ein Österreicher in Berlin oder in Prag. Diese Internationalisierung ist in der letzten Dekade geschehen.

Wie sieht es mit der Bereitschaft der Banken für Finanzierungen aus?

Das ist sicher ein Thema. Wir arbeiten ja nicht nur für Leute, die ausreichend Geld parat haben, sondern auch für jene, die finanzieren müssen. Dafür braucht man die Bank,

Markus Arnold ist CEO des 2009 von ihm gegründeten Wiener Immobilienmaklerunternehmens Arnold Immobilien. Zu den Spezialgebieten zählen traditionell Zinshäuser; Auslandsniederlassungen gibt es unter anderem in Berlin, Madrid, Mailand und Prag. Im Vorjahr betrug das Transaktionsvolumen rund 500 Millionen Euro.

denn wir tauschen Geld gegen Steine – das ist das Konzept. Die Banken überprüfen nun genauer.

Wie sehen Ihre konkreten Wachstumspläne aus?

Wer werden in den nächsten Jahren auf allen großen Märkten sein. Ob das schon innerhalb von zwei Jahren sein wird, hängt auch von den Reisemöglichkeiten ab. Wir haben ja viele Cross-Country-Geschäfte, daher muss man reisen können. Unsere Auslandsniederlassungen sind jedenfalls immer hundertprozentige Töchter.

Wollen Sie rasch oder langsam wachsen?

Langsam wachsen geht nicht mehr, dazu sind wir schon zu groß. Mir wäre am liebsten, wir hätten die Expansion in Europa in fünf Jahren abgeschlossen. Wir wollen sagen können: Wir sind europäische Makler. Aber die Planung ist nun schwieriger geworden.

Zurück zum Markt in Österreich: Sie sind als Profi für Zinshäuser bekannt geworden. Wie hat sich dieses Segment entwickelt?

Das Zinshaus ist wieder sexy geworden. Wegen des Aufwands galt es früher als wenig attraktiv, das hat sich grundlegend geändert: Ein schönes Zinshaus in guter Lage ist heute ausgesprochen begehrt. Jeder unserer Kunden hat in den letzten Jahren ein Zinshaus gekauft.

Wie wird sich die Coronakrise auf den Markt für Büroimmobilien auswirken?

Hier werden auf Grund der Pandemie andere Konzepte benötigt. Ich habe ohnehin nie verstanden, was das bringen soll. Interessant ist, dass der erste Bezirk nun als Standort gewinnt, auch weil man in den Büros dort maximal zu zweit sitzen kann. Bürotürme hingegen werden nachhaltig beeinträchtigt bleiben. Die Preise für Büroimmobilien werden aber nicht unbedingt sinken.

MASSENKLASSE

Crowdinvesting für Immobilien wird in Österreich als Anlagevariante beliebter. Auch für die Baubranche bieten sich dadurch Chancen.

Die Masse macht es aus – das ist die Idee hinter Crowdinvesting. Eine Vielzahl von Anlegern steckt vergleichsweise geringe Beträge in ein Projekt und trägt damit zu dessen Finanzierung bei. Es ist sozusagen die erwachsene Variante des Crowdfundings, bei dem Start-ups und mehr oder weniger marktaugliche Innovationen mit frischem Geld und Aufmerksamkeit ausgestattet werden. Beim Crowdinvesting steht allerdings die Rendite im Vordergrund; angesichts der mickrigen Zinsen für die üblichen Investments sehen sich Anleger um Alternativen um. Im Vorjahr wurden in Österreich immerhin 67 Millionen auf diese Weise veranlagt, wobei rund 80 Prozent auf Immobilien entfielen.

Die Anleger stecken ihr Geld dabei nicht direkt in das Immobilienprojekt, sondern die Investition wird als Nachrangdarlehen abgewickelt. Das Risiko ist damit vergleichsweise hoch, denn bei einer möglichen Insolvenz kommen alle anderen Gläubiger früher dran. Allerdings locken Renditen von meistens rund sieben Prozent – heute ein mehr als schlagkräftiges Argument. Kein Wunder also, dass Plattformen wie Dagobertinvest boomen. Das 2015 gegründete Unternehmen hat bisher 156 Projekte abgewickelt, 43 davon wurden abgeschlossen. Co-Gründer und Geschäftsführer Andreas Zederbauer: „Wer 100.000 Euro zu veranlagen hat, findet viele Möglichkeiten. Aber für kleinere Beträge von in Summe 5000 bis 20.000 Euro gibt es kaum Gelegenheiten – daher ist Crowdinvesting interessant.“ Für das

Gesamtjahr rechnet er mit einem Plus von 10 bis 20 Prozent im Immobilienbereich – vor dem Krisenjahr lagen die Wachstumsraten indes bei 70 bis 100 Prozent pro Jahr.

Bei Dagobertinvest, nach eigenen Angaben Marktführer in Österreich, werden je Anleger im Schnitt 1300 Euro in ein Projekt gesteckt. „Das können aber auch zehn verschiedene Projekte sein“, sagt Zederbauer. Er empfiehlt, das Risiko zu streuen. Bei der Insolvenz des Bauträgers Prime Real hätten die Anleger „80 Prozent des Kapitals plus Zinsen erhalten, also rund 96 Prozent“, berichtet Zederbauer. Der Verlust habe sich in Grenzen gehalten, weil Substanz da war. Seriöse Anbieter würden auch darauf hinweisen, um welche Art von Investments es sich handelt. „Wir klären transparent auf“, sagt Zederbauer. Dagobertinvest, das in Österreich unter anderem durch Rendity und Home Rocket Konkurrenz hat, bietet ausschließlich Wohnbauprojekte an. Diese laufen im Schnitt 24 Monate, die Verzinsung beträgt meist 7,5 Prozent.

Der Markt hat jedenfalls noch Potenzial, denn Projektentwickler nutzen Crowdinvesting, um die von der Bank geforderten Eigenmittel zu erreichen. Die Projekte werden von den Plattformen geprüft und es wird eine Verzinsung festgelegt, die unter anderem vom Standort abhängt. Das Interesse seitens der Baubranche wächst, zumal die Banken bei der Vergabe von Finanzierungen genauer hinschauen. „Vor allem mittelgroße Bauträger haben Probleme mit der Finanzierung“, berichtet Zederbauer.