

# Vermarktungsaspekte des Bauherrenmodells - Der Konnex zwischen Zielgruppe und Vermarktung

Masterthese zur Erlangung des akademischen Grades  
“Master of Science”

eingereicht bei  
DI Sandra Bauernfeind, FRICS

Stefanie Körbisser, akad. IM

01210337

## Eidesstattliche Erklärung

Ich, **STEFANIE KÖRBISSER, AKAD. IM**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Masterthese, "VERMARKTUNGSASPEKTE DES BAUHERRENMODELLS - DER KONNEX ZWISCHEN ZIELGRUPPE UND VERMARKTUNG", 71 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich das Thema dieser Arbeit oder Teile davon bisher weder im In- noch Ausland zur Begutachtung in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 03.11.2020

---

Unterschrift

## Inhaltsverzeichnis

<b>1. Einleitung</b> .....	<b>1</b>
1.1. Zielsetzung .....	3
<b>2. Grundlagen des Bauherrenmodells</b> .....	<b>4</b>
2.1. Die Definition des Bauherren .....	6
2.2. Der „kleine“ Bauherr .....	7
2.2.1. Rechtsfolgen der kleinen Bauherreneigenschaft .....	8
2.3. Der „große“ Bauherr .....	9
2.3.1. Rechtsfolgen der großen Bauherreneigenschaft .....	11
2.4. Liebhaberei und Verlustausgleich .....	12
2.4.1. Die „Große“ Vermietung .....	14
2.4.2. Die „Kleine“ Vermietung .....	16
2.5. Prognoserechnung .....	17
2.6. Änderung der Bewirtschaftungsart .....	19
2.7. Beendigung der Betätigung im Bauherrenmodell .....	20
2.7.1. Verlosung aus zivilrechtlicher Sicht .....	22
2.7.2. Verlosung aus steuerlicher Sicht .....	23
<b>3. Kosten, Begriffe, Förderungen</b> .....	<b>24</b>
3.1. Erhaltungsaufwand .....	24
3.1.1. Instandhaltungsaufwand .....	25
3.1.2. Instandsetzungsaufwand .....	25
3.2. Herstellungsaufwand .....	27
3.3. Werbungskosten .....	28
3.4. Einkommenssteuer .....	29
3.4.1. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung .....	29
3.5. Förderungen .....	30
3.5.1. Förderungsmittel und Annuitätenzuschüsse .....	32

3.5.2. Assanierung im Rahmen der Wohnhaussanierung .....	33
3.5.3. Umfassende Sanierung im Rahmen der Wohnhaussanierung ....	34
3.5.4. Förderungsrechtlicher Mietzins .....	35

<b>4. Kaufmotive und Entscheidungskriterien .....</b>	<b>38</b>
---	-----------

<b>5. Auswertung der empirischen Erhebung – Käufergruppen und Vermarktungsaspekte von Bauherrenmodellen .....</b>	<b>41</b>
---	-----------

5.1. Das bevorzugte Modell der Investoren .....	41
5.2. Die Bedeutung des Alters .....	44
5.3. Die Bedeutung der Berufsgruppen.....	45
5.4. Die Häufigkeit des Kaufs von Bauherrenmodellen .....	46
5.5. Die Bedeutung der Lage.....	47
5.6. Die Bedeutung von Grundriss, Layout und Ausstattung.....	48
5.7. Die optimale Platzierung für den Verkauf eines Bauherrenmodells.....	51
5.8. Vermarktungspartner im Verkaufsprozess eines Bauherrenmodells .....	52
5.9. Vermarktung eines Bauherrenmodells .....	54

<b>6. Fazit .....</b>	<b>56</b>
-----------------------	-----------

<b>Kurzfassung .....</b>	<b>59</b>
--------------------------	-----------

<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>60</b>
----------------------------------	-----------

<b>Internetquellen .....</b>	<b>62</b>
------------------------------	-----------

<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>63</b>
-----------------------------------	-----------

<b>Abkürzungsverzeichnis.....</b>	<b>64</b>
-----------------------------------	-----------

<b>Anhang .....</b>	<b>65</b>
---------------------	-----------

## 1. Einleitung

Immobilien gelten seit Jahrzehnten als beliebte Anlageform der Menschen. Vor allem in wirtschaftlich turbulenten Zeiten, aus aktuellem Anlass sei hier unter anderem die COVID-19-Pandemie erwähnt, gewinnt die Veranlagung in Immobilien für private Kapitalanleger immer mehr an Attraktivität. Im Vergleich zu niedrig verzinsten Sparbüchern oder Lebensversicherungen sowie den Preisschwankungen und dem Risiko von Aktien oder Anleihen, bietet eine Immobilie nicht nur Schutz vor Inflation sondern bringt Anlegern auch eine langfristige Rendite durch die Ausschüttung von Mieteinnahmen.

Das Bauherrenmodell hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einer gerne gesehenen Geldanlageform entwickelt, nicht nur in Bezug auf die zu erzielende Rendite und den Sicherheitsgedanken hinter dem eingesetzten Kapital, sondern vor allem aufgrund steuerlicher Parameter und Vorteile, die solche Modelle für Investoren bringen und hierbei hauptsächlich im Vordergrund stehen. Aufgrund der komplexen und sicherlich auch komplizierten steuerlichen Gesetzgebung sind Bauherrenmodelle für Privatanleger teilweise schwer zu verstehen und bedürfen nicht nur einer umfassenden Beratung von Seiten des Verkäufers, des Steuerberaters u.a., sondern auch einer speziellen Vermarktung, welche der einer herkömmlichen Vorsorgewohnung nicht gleichkommt.

„Wer sein Geld in Immobilien investieren will, muss nicht immer zur Vorsorgewohnung greifen. Für manche Anleger sei die Beteiligung an einem Bauherrenmodell die sinnvollere Option, raten Experten. Dabei finanzieren mehrere Investoren gemeinsam die Sanierung eines Altobjekts oder die Neuerrichtung und erwerben dabei Anteile am Gebäude. Das bringt ihnen neben der Eintragung ins Grundbuch zunächst Steuervorteile und Förderungen, die es bei Vorsorgewohnungen nicht gibt, später Renditen durch die Vermietung der Immobilie. (...)

Das Angebot an Bauherrenmodellprojekten in Österreich ist überschaubar: Einige wenige Unternehmen teilen sich den Markt. Aktuell werden für etwa zwei Dutzend Vorhaben Anleger gesucht. Das liegt zum einen daran, dass nicht jeder im selben Ausmaß von den Vorteilen profitiert. Denn Zielgruppe sind vor allem Personen mit einem Jahreseinkommen ab etwa 60.000 Euro –

nicht so sehr aufgrund des erforderlichen Eigenkapitaleinsatzes, der von den Experten mit rund 30.000 bis 50.000 Euro zusätzlich zu einem langfristigen Bankdarlehen angesetzt wird. Vielmehr muss man es sich leisten können, diese Summe während einer meist zwei- bis dreijährigen Vorlaufs- und Sanierungsphase hinzulegen, ohne noch Mieteinnahmen zu lukrieren. Und: Die Steuervorteile wirken sich erst bei Besserverdienern in vollem Umfang aus. Die Investitionen der Anfangsphase können steuerlich als Verluste geltend gemacht werden, darüber hinaus ist in der Folge eine Abschreibung der Baukosten über 15 Jahre möglich. Dadurch verringert sich in diesem Zeitraum die Einkommensteuer. Zum Vergleich: Bei herkömmlichen Immobilien sind die Kosten nur über 67 Jahre verteilt abschreibbar. Für „Personen, die viel Steuern zahlen“, sei das Bauherrenmodell daher laut Erwin Haselberger besonders geeignet. Er ist Vertriebsdirektor und Prokurist des Veranlagungsspezialisten Ifa AG, der als unangefochtener Marktführer bisher über 460 derartige Projekte umgesetzt hat und dabei auch Großvorhaben im Premiumsegment realisiert. Erst vor wenigen Tagen wurde beispielsweise das Palais Faber in Salzburg mit einem Volumen von 60 Millionen Euro erfolgreich platziert.“<sup>1</sup>

Die Investition in ein Bauherrenmodell gilt als langfristige Anlageform. Auch wenn die Förderungen dieser politisch sehr umstritten sind, da man Wohlhabende nicht noch fördern möchte, tragen genau jene Modelle nicht nur zur Belebung des Arbeitsmarktes sowie zur Konjunktur bei, sondern bringen zusätzlich auch leistbare Mietwohnungen auf den Markt. Zusätzlich wird durch die Sanierung von Altbausubstanzen ein wichtiger Beitrag zur Stadtbelebung geleistet.<sup>2</sup>

Seien es nun das große oder das kleine Bauherrenmodell – die Vermarktung dieser ist nicht immer einfach und vor allem keinesfalls mit der Platzierung einer „simplen“ Immobilie, wie beispielsweise einer gebrauchten Eigentumswohnung, zu vergleichen. Als Makler ist man beim Verkauf eines solchen Bauherrenmodells gefordert, die Vermarktungsmaßnahmen punktgenau und zielgruppenorientiert zu setzen. Eine alltägliche Vermarktung via Internetanzeige oder Ähnlichem ist hierbei wenig zielführend.

<sup>1</sup> <https://www.diepresse.com/5641014/bauherrenmodell-wohnungen-statt-anteile> - abgerufen 26.07.2020.

<sup>2</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 3

## 1.1. Zielsetzung

Vorrangig soll in der Arbeit untersucht und dargestellt werden, welche divergenten Ziel- und Käufergruppen von den Vorteilen eines Bauherrenmodells angesprochen sowie die Vermarktungsmaßnahmen derer dargestellt werden.

Zur Untersuchung des Themas wird zu Beginn die einschlägige Literatur zum Bauherrenmodell samt Überblick zu den wichtigsten Vor- und Nachteilen solcher Modelle dargestellt. Anhand einer empirischen Analyse soll folgend definiert werden, welche Käufergruppen, in Hinblick auf Beruf, Alter und ähnlichen Hintergründen hinter dem Kauf eines Bauherrenmodells stecken und in welchem Zusammenhang diese mit spezifischen Vermarktungsvarianten stehen.

Zum Erhalt möglichst vieler Vergleichswerte werden hierfür einige Immobilienkonzerne zu ihren Erfahrungen mit Bauherrenmodellen befragt. Diese Analyse wird anonym in die Arbeit eingepflegt und die Ergebnisse untersucht.

Auf diesem Weg wird versucht, die unterschiedlichen Käufer- und Kaufstrukturen anhand konkreter Beispiele zu skizzieren und daraus, wenn möglich, Leitlinien für die erfolgreiche Vermarktung zu formulieren. Die Arbeit will schließlich überblicksartig die divergenten Käufergruppen darstellen sowie mittels empirischer Analyse die erfolgreichsten Vermarktungsvarianten und den Konnex zwischen Zielgruppe und Vermarktung aufzeigen.

Das Ergebnis der Arbeit soll Maklern sowie Bauherren einen Überblick zu den vorrangigen Ziel- und Käufergruppen geben sowie als Beurteilungshilfe dienen, inwiefern die passgenaue Vermarktung mit dem Verkaufserfolg zusammenhängt. Damit soll sie zu einem Handwerkszeug werden, welches helfen kann, das bestmögliche Ergebnis am Markt zu erzielen!

## 2. Grundlagen des Bauherrenmodells

Nachfolgend soll ein kurzer Überblick über die wesentlichen Grundlagen und Begriffe in Bezug auf das Bauherrenmodell dargestellt werden.

„Mit einem Bauherrenmodell werden Sie Miteigentümer einer wertbeständigen Immobilie im geförderten Wohnbau. Als Anleger erwerben Sie keine einzelne Wohnung, sondern grundbücherlich abgesicherte Anteile an einer Immobilie, die saniert oder neu errichtet wird.“<sup>3</sup>

Grundsätzlich lässt sich bei den meisten Bauherrenmodellen eine einheitliche Struktur erkennen: mehrere Käufer schließen sich zu einer Miteigentümergeinschaft, Personengesellschaft oder GmbH zusammen und erwerben eine Liegenschaft mit bestehendem Gebäude. Ziel solcher Modelle ist der gemeinsame Ankauf sowie die Sanierung der bestehenden Altliegenschaft unter Ausnutzung öffentlicher Förderungen sowie steuerlicher Begünstigungen.

Aus Sicht des einzelnen Anlegers sind mit der Investitionsentscheidung in ein Bauherrenmodell mehrere Vorteile verbunden. Unter anderem bietet ein Mietenpool der Miteigentümer eine bessere Risikostreuung, da dem Anleger per se nicht immer eine bestimmte Wohnung zugewiesen wird und er somit Mieteinnahmen im Verhältnis seines Miteigentums generiert. Dies führt zu einer beachtlichen Reduktion des Mietausfallsrisikos.

Die Rechtsformwahl ist ausgehend von der jeweiligen Situation und in Anbetracht der Vor- und Nachteile der einzelnen Rechtsformen abzuwägen. Normalerweise wählt man in der Praxis beim Bauherrenmodell die Rechtsform einer Personengesellschaft, insbesondere der Kommanditgesellschaft (KG) oder einer GesbR.<sup>4</sup>

„Danach wird das Altgebäude saniert und anschließend langfristig vermietet. Für die Sanierung werden in der Regel öffentliche Fördermittel nach dem Wohnhaussanierungsgesetz in Anspruch genommen. Durch die

<sup>3</sup> <https://www.ifa.at/portfolio/bauherrenmodelle> - abgerufen 11.08.2020.

<sup>4</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 9



Finanzierungszusicherung können die Herstellungsaufwendungen auf 15 Jahre beschleunigt abgeschrieben werden. Die Anbieter von Bauherrenmodellen übernehmen die gesamte Abwicklung vom Grundstückskauf bis zur Vermietung nach der Sanierung.“<sup>5</sup>

Finanziert wird der jeweilige Anteil des Anlegers einerseits durch den Einsatz von Eigenmitteln in der Anfangsphase des Bauherrenmodells und andererseits durch Fremdfinanzierung in Form einer Kreditaufnahme. Grundsätzlich ist anzunehmen, dass die Kreditrückzahlung mittels laufender Mieteinnahmen bedient werden kann.

„In den ersten 2 bis 3 Jahren, in dem das Bauherrenmodell konzipiert, geplant und gebaut wird, fallen Werbungskostenüberschüsse an. In dieser ersten Projektphase stehen Ausgaben wie Gebäudeabschreibung, Grundsteuern, Steuerberatungskosten und Bankspesen keinen oder nur sehr geringen Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung gegenüber. Diese Werbungskostenüberschüsse verursachen eine geringe Steuerbelastung. Die Einmalzahlungen in der Projektanfangsphase werden somit zum Teil aus Steuerersparnissen finanziert.“<sup>6</sup>

Diese, durch die Werbungskostenüberschüsse, anfallende Steuerersparnis in der Projektanfangsphase ist für viele Anleger der ausschlaggebende Punkt, sich für die Investition in ein Bauherrenmodell zu entscheiden. Vermögensanleger begrüßen hierbei beachtliche anfängliche Verlustzuweisungen, welche die Steuerlast mindern.<sup>7</sup> Nicht außer Acht zu lassen ist jedoch jedenfalls, dass diese verrechneten Aufwendungen zu einem späteren Zeitpunkt wieder verdient werden müssen, da sie tatsächlich angefallen sind. Daraus folgt, dass es sich bei der Investition in ein Bauherrenmodell grundsätzlich nicht um eine Steuerentlastung, sondern lediglich um eine Steuerstundung handelt, weil die anfangs reduzierte Steuerlast jedenfalls innerhalb eines bestimmten Prognosezeitraums zu einem Gesamtüberschuss führen muss. Hohe anfängliche Verlustzuweisungen sind für den Anleger zwar begrüßenswert, sollten jedoch nur die tatsächlich notwendigen Kosten beinhalten

---

<sup>5</sup> Brehm (2005); S. 3

<sup>6</sup> a.a.O.

<sup>7</sup> Vgl. Brehm (2005); S. 4

und nicht von meist zu hoch kalkulierten Gewinnen von Anbietern dieser Bauherrenmodelle getrübt werden.<sup>8</sup>

## 2.1. Die Definition des Bauherren

Die Einordnung als „kleiner“ oder „großer“ Bauherr ist vor allem einkommenssteuerrechtlich bei der Beurteilung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten sowie der Absetzung bestimmter Nebenkosten und Instandsetzungsaufwendungen relevant. Nur wer als Bauherr zählt, darf steuerliche Vorteile auch beanspruchen. Hierbei erfolgt eine strenge Beurteilung in Bauherren- oder Erwerbereigenschaft. Zählt man lediglich als Erwerber bestimmter Liegenschaftsanteile, sind oben angeführte steuerliche Begünstigungen nicht zu beanspruchen.<sup>9</sup>

„Aufwendungen für die Herstellung (Instandsetzung) eines Gebäudes können nur dann gemäß § 28 Abs. 2 und 3 Einkommensteuergesetz 1988 (§ 28 Abs. 2 Z 2 bis 4 Einkommensteuergesetz 1972) abgesetzt werden, wenn der Steuerpflichtige das mit der Herstellung (Instandsetzung) verbundene wirtschaftliche Risiko trägt. Dieses Risiko trägt derjenige, der auf eigene Rechnung und Gefahr ein Gebäude herstellt (instand setzt) oder herstellen (instand setzen) läßt.

Ein wirtschaftliches Risiko gemäß § 2 ist anzunehmen, wenn folgende Voraussetzungen vorliegen:

1. Die Leistungen der die Herstellung (Instandsetzung) tatsächlich ausführenden Unternehmer müssen dem Steuerpflichtigen gegenüber aufgeschlüsselt werden. Wird gegenüber dem Steuerpflichtigen eine Preisgarantie abgegeben, so darf nicht ausgeschlossen sein, daß Preisunterschiede, die durch den Steuerpflichtigen oder durch Gesetze, Verordnungen bzw. behördliche Anordnungen verursacht worden sind, auf Rechnung des Steuerpflichtigen gehen.

---

<sup>8</sup> Vgl. Brehm (2005); S. 4

<sup>9</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 34

2. Mit der tatsächlichen Bauausführung darf erst nach der Anschaffung des Grund und Bodens (Gebäudes) durch den Steuerpflichtigen begonnen werden.“<sup>10</sup>

Schlussfolgernd aus § 3 BherVO ist zu erkennen, dass mit der tatsächlichen Bauausführung erst nach Anschaffung der Liegenschaft durch den Steuerpflichtigen begonnen werden darf.

## 2.2. Der „kleine“ Bauherr

Voraussetzungen und Folgen der Anwendung von Sondervorschriften für Instandsetzungs- und Herstellungsauswendungen im Bereich der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung sind in der „Verordnung des Bundesministers für Finanzen vom 18. Mai 1990 betreffend Herstellungs- und Instandsetzungsaufwendungen bei Gebäuden“ (BauherrenV)<sup>11</sup> geregelt.<sup>12</sup>

Folgende drei Voraussetzungen müssen gegeben sein, um als „kleiner“ Bauherr anerkannt zu werden:

- Aufschlüsselung der Leistungen der ausführenden Unternehmen bzw. des Generalunternehmers: Der Steuerpflichtige muss anhand der Unterlagen in der Lage sein, über die Abrechnung der baulichen Maßnahmen die Leistungen der an diesen Baumaßnahmen beteiligten Unternehmer zu sehen. Eine Gesamtabrechnung mit Aufschlüsselung dieser Leistungen von Seiten des Generalunternehmers reicht aus. Sämtliche Leistungen sind hierbei so aufzuschlüsseln, wie es bei einer gedachten Direktvergabe von Seiten des Steuerpflichtigen üblich wäre.<sup>13</sup>
- Keine uneingeschränkte Fix- oder Höchstpreisgarantie: Der Steuerpflichtige muss für Mehrkosten, verursacht durch Sonderwünsche, behördliche Auflagen oder Gesetze aufkommen.<sup>14</sup> Preisgarantien stehen einer

<sup>10</sup> §2 Abs. 2 u. 3 BherVO

<sup>11</sup> BGBl 321/1990

<sup>12</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 34

<sup>13</sup> Vgl. EStR 2000, Rz 6492

<sup>14</sup> Vgl. BOVENKAMP/ CUPAL/ FUHRMANN/ KERBL/ et. al. (2020); Rz 371

Bauherreneigenschaft nicht entgegen. Sofern die Übernahme des Preisrisikos jedoch ausdrücklich ausgeschlossen wird, ist die Bauherreneigenschaft nicht gegeben.

- Mit der tatsächlichen Bauausführung darf vor der Anschaffung des wirtschaftlichen Eigentums, der Liegenschaft, nicht begonnen werden: Planungs-, Projektierungs- und Abbruchsarbeiten zählen nicht dazu. Tatsächliche Bauausführungen beginnen erst mit Baumaßnahmen, welche am Objekt selbst vorgenommen werden.<sup>15</sup> Am Objekt dürfen, abgesehen von Abbruchs- und Sicherungsmaßnahmen, vor diesem Zeitpunkt keinerlei Maßnahmen gesetzt werden.<sup>16</sup>

### 2.2.1. Rechtsfolgen der kleinen Bauherreneigenschaft

Bei Vorliegen der Voraussetzungen für die Einordnung als „kleiner“ Bauherr betreffen die steuerlichen Begünstigungen jene Instandsetzungs- und Herstellungsaufwendungen, welche im Zusammenhang mit den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung anfallen. Der Instandsetzungsaufwand dient hierbei der Erhöhung des Nutzungswertes und/oder der Nutzungsdauer des Gebäudes. Änderungen der Wesensart des Gebäudes fallen wiederum unter den Begriff des Herstellungsaufwands.<sup>17</sup>

Folgende Rechtsfolgen ergeben sich aus der „kleinen“ Bauherreneigenschaft:

- Herstellungsaufwendungen können beschleunigt abgesetzt werden (15 Jahre).
- Bei USt-pflichtiger Vermietung ist ein Vorsteuerabzug gegeben.
- Nebenkosten, welche unmittelbar mit der Herstellung oder Sanierung verbunden sind, sind bis zu einem Ausmaß von 25% den Instandsetzungs- und Herstellungsaufwendungen zuzuordnen und über 15 Jahre zu verteilen.

<sup>15</sup> Vgl. EStR 2000, Rz 6494

<sup>16</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 34

<sup>17</sup> a.a.O.; S. 35

Aufwendungen, welche darüber hinausgehen, sind den Anschaffungskosten des Gebäudes zuzurechnen und über 50 bzw. 67 Jahre zu verteilen.

- Grunderwerbssteuer wird von Anschaffungskosten (bei Option des Käufers zu Steuerpflicht inklusive Umsatzsteuer) zuzüglich Herstellungsaufwendungen inkl. Umsatzsteuer berechnet.
- Die Sofortabsetzung von Nebenkosten, welche nicht in Zusammenhang mit der Errichtung des Gebäudes stehen, ist eingeschränkt. Als Ausnahme zählen hier beispielsweise Finanzierungskosten.
- Der Verkauf der Liegenschaft unterliegt der Einkommenssteuer (Immobilienvertragssteuer). Die Herstellerbefreiung kommt nicht zur Anwendung, da die Voraussetzung des selbst hergestellten Gebäudes nicht gegeben ist.
- Sofern die Veräußerung des Objektes ohne Umsatzsteuer durchgeführt wird, ist der Berichtigungszeitraum von 10 bzw. 20 Jahren zu beachten.<sup>18</sup>

### 2.3. Der „große“ Bauherr

Im Vergleich zu den Kriterien des „kleinen“ Bauherren gelten hier bei der Beurteilung sonstiger Aufwendungen und Nebenkosten wieder die allgemeinen Grundsätze für Herstellungsvorgänge, wie im Zusammenhang mit der GrESt.

„Neben der antragsgemäßen Verteilung von Instandsetzungs- und Herstellungsaufwendungen auf 15 Jahre bietet das Vorliegen der „großen“ Bauherreneigenschaft einen weiteren steuerlichen Vorteil gegenüber der „kleinen“ Bauherreneigenschaft: Aufwendungen, die mit der Übertragung der Liegenschaft unmittelbar zusammenhängen, aber nicht zu den oben genannten verteilungsfähigen Aufwendungen zählen, können – nach der Verwaltungsauffassung – sofort abgesetzt werden.

---

<sup>18</sup> Vgl. BOVENKAMP/ CUPAL/ FUHRMANN/ KERBL/ et. al. (2020); Rz 372

Hierzu zählen insbesondere:

- Ausarbeitung der Grundkonzeption des Projektes, soweit es sich nicht um Baunebenkosten handelt;
- Steuerberatungs- und Treuhandtätigkeit des Treuhänders;
- Beratung über die Einkünfteerzielung;
- Projektbetreuung, soweit es sich nicht um Baunebenkosten handelt;
- Finanzierungsgarantien;
- Vermittlung zum Bauherrenmodell;
- Finanzierungsvermittlung sowie
- Bearbeitungsgebühren, Platzierungsgarantiegebühren, Werbung von Bauinteressenten.<sup>19</sup>

Sofern die „große“ Bauherreneigenschaft nicht vorliegt, sind oben genannte Aufwendungen als Anschaffungskosten bzw. Anschaffungsnebenkosten zu sehen und über die Nutzungsdauer des Gebäudes, üblicherweise sohin 67 Jahre, verteilt abzuschreiben.<sup>20</sup>

Von der Finanz wird die Bauherreneigenschaft des „großen“ Bauherren strenger geprüft. Folgende Voraussetzungen müssen kumulativ erfüllt sein, damit ein Steuerpflichtiger als „großer“ Bauherr anerkannt wird:

- Es darf kein einheitliches Vertragsgeflecht vorliegen: Verträge über Liegenschafts Kauf und Baumaßnahmen dürfen keine wirtschaftliche Einheit bilden.
- Die Herstellerinitiative liegt beim Bauinteressenten: Der Bauherr muss einen wesentlichen Einfluss auf Planung und Gestaltung nehmen können. Die Möglichkeit der Einflussnahme reicht hierbei für die Erfüllung aus, muss jedoch auch faktisch möglich sein, um als für die „große“ Bauherreneigenschaft ausreichend erachtet zu werden.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup> Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 35

<sup>20</sup> Vgl. a.a.O.; S. 36

<sup>21</sup> Vgl. GRILL (2016); S. 10

- Das Herstellerrisiko trägt der Steuerpflichtige: Das finanzielle Risiko sowie das Baurisiko müssen beim Bauherren liegen. Die Vereinbarung eines Fixpreises ist hierbei schädlich.<sup>22</sup>

### 2.3.1. Rechtsfolgen der großen Bauherreneigenschaft

Folgende Rechtsfolgen ergeben sich aus der „großen“ Bauherreneigenschaft:

- Der Steuerpflichtige erhält den Vorsteuerabzug für Baukosten, sofern er daraufhin USt-pflichtig vermietet.
- Die Grunderwerbssteuer wird nur von den Anschaffungskosten der Liegenschaft inkl. etwaiger Umsatzsteuer berechnet.
- Bis zu einem gewissen Maß sind manche mit dem Projekt in unmittelbarem Zusammenhang stehende Aufwendungen, beispielsweise Steuerberatungskosten, sofort als Werbungskosten absetzbar.
- Herstellungskosten können auf 15 Jahre verteilt abgesetzt werden, sofern die Voraussetzungen dem § 28 Abs 3 EStG entsprechen:

„Folgende Aufwendungen, soweit sie Herstellungsaufwand darstellen, sind über Antrag gleichmäßig auf fünfzehn Jahre verteilt abzusetzen:

1. Aufwendungen im Sinne der §§ 3 bis 5 des Mietrechtsgesetzes in Gebäuden, die den Bestimmungen des Mietrechtsgesetzes über die Verwendung der Hauptmietzinse unterliegen.
2. Aufwendungen für Sanierungsmaßnahmen, wenn die Zusage für eine Förderung nach dem Wohnhaussanierungsgesetz, dem Startwohnungsgesetz oder den landesgesetzlichen Vorschriften über die Förderung der Wohnhaussanierung vorliegt.

<sup>22</sup> Vgl. BOVENKAMP/ CUPAL/ FUHRMANN/ KERBL/ et. al. (2020); Rz 369

3. Aufwendungen auf Grund des Denkmalschutzgesetzes. § 8 Abs. 2 zweiter und dritter Satz gilt entsprechend.

Werden zur Finanzierung dieses Herstellungsaufwandes erhöhte Zwangsmieten oder erhöhte Mieten, die auf ausdrücklich gesetzlich vorgesehenen Vereinbarungen beruhen, eingehoben, dann kann der Herstellungsaufwand gleichmäßig auch auf die Laufzeit der erhöhten Mieten, mindestens aber gleichmäßig auf zehn Jahre verteilt werden. Bei Übertragung des Gebäudes auf eine andere Person können restliche Teilbeträge ab dem der Übertragung folgenden Kalenderjahr vom Rechtsnachfolger nur fortgesetzt werden, wenn das Gebäude unentgeltlich erworben wurde.<sup>23</sup>

- Nebenkosten, welche nicht mit der Errichtung des Gebäudes in Zusammenhang stehen, können sofort abgesetzt werden.
- Der Verkauf der Liegenschaft unterliegt der Einkommenssteuer (Immobilienvertragssteuer). Die Herstellerbefreiung kommt nicht zur Anwendung, da das Objekt (Gebäude, Eigentumswohnung) innerhalb der letzten 10 Jahre vor Verkauf der Erzielung von Vermietungseinkünften gedient haben wird.
- Sofern die Veräußerung des Objektes ohne Umsatzsteuer durchgeführt wird, ist der Berichtigungszeitraum von 10 bzw. 20 Jahren zu beachten.<sup>24</sup>

## 2.4. Liebhaberei und Verlustausgleich

Als gesetzliche Grundlage zur einheitlichen Prüfung der Liebhaberei ist die Liebhabereiverordnung BGBl. Nr. 33/1993 idF II BGBl. II Nr. 358/1997 heranzuziehen.

„§ 1. (1) Einkünfte liegen vor bei einer Betätigung (einer Tätigkeit oder einem Rechtsverhältnis), die

---

<sup>23</sup> § 28 Abs 3 EStG

<sup>24</sup> Vgl. BOVENKAMP/ CUPAL/ FUHRMANN/ KERBL/ et. al. (2020); Rz 370



- durch die Absicht veranlaßt ist, einen Gesamtgewinn oder einen Gesamtüberschuß der Einnahmen über die Werbungskosten (§ 3) zu erzielen, und
- nicht unter Abs. 2 fällt.

Voraussetzung ist, daß die Absicht anhand objektiver Umstände (§ 2 Abs. 1 und 3) nachvollziehbar ist. Das Vorliegen einer derartigen Absicht ist für jede organisatorisch in sich geschlossene und mit einer gewissen Selbständigkeit ausgestattete Einheit gesondert zu beurteilen.

(2) Liebhaberei ist bei einer Betätigung anzunehmen, wenn Verluste entstehen

(...)

3. aus der Bewirtschaftung von Eigenheimen, Eigentumswohnungen und Mietwohngrundstücken mit qualifizierten Nutzungsrechten.“<sup>25</sup>

Sofern in genannten Betätigungen Verluste anfallen, muss eine Gewinnabsicht eingehend unter Berücksichtigung von Ausmaß und Entwicklung der Verluste, der Ursachen, von Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage u.ä. im Verhältnis des Zeitraums, innerhalb dessen ein Gesamtgewinn oder Gesamtüberschuss geplant ist, geprüft werden.

Um Betätigungen im Zusammenhang mit der entgeltlichen Überlassung von Gebäuden als Einkunftsquelle klassifizieren zu können, muss nachhaltig ein Überschuss der Einnahmen im Verhältnis zu den Werbungskosten und somit eine Gewinnerzielungsabsicht belegt werden können. Hierbei wird ein Beobachtungszeitraum von 25 Jahren ab Beginn der entgeltlichen Überlassung, höchstens jedoch von 28 Jahren ab dem erstmaligen Anfallen von Aufwendungen, angenommen. Sofern sich aus einer der in § 1 Abs. 1 Liebhabereiverordnung genannten Tätigkeiten dauerhaft Verluste ergeben, wird diese steuerlich nicht als Einkommen anerkannt.<sup>26</sup>

In Hinblick auf das Bauherrenmodell gilt zu beachten, dass ein Verlustausgleich jedenfalls nur dann möglich ist, wenn keine Liebhaberei vorliegt. Die Problematik bezüglich einkommens- und umsatzsteuerrechtlicher Liebhaberei tritt spätestens mit

<sup>25</sup> BGBl. Nr. 33/1993; Liebhabereiverordnung

<sup>26</sup> a.a.O.

dem erstmaligen Auftreten eines Verlustes auf. Dies ist beim Bauherrenmodell grundsätzlich bereits im ersten Jahr der Fall.<sup>27</sup>

Bei der Investition in Immobilien mit Vermietungsabsicht gilt es zwischen der Großen Vermietung und der Kleinen Vermietung zu unterscheiden.

### 2.4.1. Die „Große“ Vermietung

Unter Große Vermietung fällt die Überlassung von Gebäuden mit mindestens drei Wohneinheiten, welche nicht als Eigentumswohnungen oder Mietwohngrundstücke mit qualifizierten Nutzungsrechten zählen und somit keinesfalls zur Nutzung im Bereich der privaten Lebensführung geeignet sind. Hierbei handelt es sich vor allem um Zinshäuser im Mit- oder Gesellschaftseigentum ohne qualifizierte Nutzungsrechte oder Geschäfts- und Büroobjekte. Betrachtet wird hierbei das einzelne Objekt, nicht der Investor an sich.

Nicht in den Bereich der Großen Vermietung fallend, seien Wohnungen im Wohnungseigentum genannt, welche auch beim Zusammenfassen mehrerer Objekte nicht zur Qualifizierung als „große“ Vermietung genügen.<sup>28</sup>

Sofern an einer Wohnung kein Wohnungseigentum begründet wird und den Miteigentümern einer Miteigentümergeinschaft ebenso keine einzelnen Wohnungen zugeordnet werden, wie es bei klassischen Bauherrenmodellen grundsätzlich der Fall ist, liegt eine Große Vermietung iSd § 2 Abs 3 LVO vor.<sup>29</sup>

Umsatzsteuerrechtlich wird die Große Vermietung (fast) immer anerkannt, dem Investor steht sohin immer der Vorsteuerabzug zu.<sup>30</sup> Im Bereich der Großen Vermietung geht die Finanz grundsätzlich vom Vorliegen einer Einkunftsquelle aus und somit nicht von Liebhaberei. „Bei Anfall von Verlusten – vor allem in der Errichtungsphase – wird jedoch auch hier das Vorliegen von Liebhaberei zu prüfen

<sup>27</sup> Vgl. GRILL (2016); S. 12

<sup>28</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 30

<sup>29</sup> Vgl. Messner (2018); S. 39

<sup>30</sup> Vgl. BOVENKAMP/ CUPAL/ FUHRMANN/ KERBL/ et. al. (2020); S. 141 ff.

sein. Der diesbezügliche Prognosezeitraum verlängert sich jedoch auf 25 Jahre (ebenso plus maximal drei Jahre Errichtungszeit).<sup>31</sup>

„Das Vorliegen einer Einkunftsquelle ist daher vom ersten Jahr an zu prüfen. Es ist dabei zu untersuchen, ob der Zeitraum, innerhalb dessen aus dem vermieteten Gebäude ein Gesamtgewinn (Gesamtüberschuss) geplant ist, sich in einem angemessenen Verhältnis zu einem für derartige Gebäudenutzungen absehbaren Zeitraum von 25 Jahren ab dem Beginn der entgeltlichen Überlassung, höchstens 28 Jahren ab dem erstmaligen Anfallen von Aufwendungen (Ausgaben) verhält. Das Ausmaß des absehbaren Zeitraumes errechnet sich stichtagsbezogen.“<sup>32</sup>

„Aufwendungen (Ausgaben) vor dem Beginn der entgeltlichen Überlassung, die zu einer Verlängerung des absehbaren Zeitraumes führen, liegen nur dann vor, wenn es sich um vorweggenommene Werbungskosten handelt (ESTR 2000 Rz 4035).

Es muss daher ein ausreichend klarer Zusammenhang mit den künftigen Vermietungseinnahmen nachweisbar sein, dh. die Vermietungsabsicht muss klar und eindeutig - durch bindende Vereinbarungen (zB Mietverträge) oder in anderer Form - nach außen in Erscheinung treten. Anhand objektiver Umstände muss belegbar sein, dass es sich um ernsthafte und nachhaltige Bemühungen handelt, aus einer Immobilie durch entgeltliches Überlassen Einkünfte zu erzielen. (...)“<sup>33</sup>

Im Falle des Anteilerwerbs an einem Bauherrenmodell, bei welchem keine einzelnen Wohnungen durch Verträge zugeordnet sind, ist von einer „großen“ Vermietung auszugehen.

In Bezug auf ihre Verlustausgleichsfähigkeit müssen Bauherrenmodelle neben der Liebhabereiverordnung (LRL) auch noch dem § 2 Abs 2a EStG gerecht werden.<sup>34</sup>

„Weder ausgleichsfähig noch gemäß § 18 Abs. 6 vortragsfähig sind negative Einkünfte

<sup>31</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 30

<sup>32</sup> Vgl. LRL 2012 Rz 60

<sup>33</sup> LRL 2012 Rz 60-61

<sup>34</sup> Vgl. GRILL (2016); S. 14

- aus einer Beteiligung an Gesellschaften oder Gemeinschaften, wenn das Erzielen steuerlicher Vorteile im Vordergrund steht. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn
- der Erwerb oder das Eingehen derartiger Beteiligungen allgemein angeboten wird
- und auf der Grundlage des angebotenen Gesamtkonzeptes aus derartigen Beteiligungen ohne Anwendung dieser Bestimmung Renditen erreichbar wären, die nach Steuern mehr als das Doppelte der entsprechenden Renditen vor Steuern betragen
- aus Betrieben, deren Unternehmensschwerpunkt(e) im Verwalten unkörperlicher Wirtschaftsgüter oder in der gewerblichen Vermietung von Wirtschaftsgütern gelegen ist

Solche negativen Einkünfte sind mit positiven Einkünften aus dieser Betätigung oder diesem Betrieb frühestmöglich zu verrechnen.<sup>35</sup>

Sofern die Mietzinse gemäß Mietrechtsgesetz (MRG) beschränkt sind, dürfen in der Prognoserechnung die tatsächlichen Mieten mit marktüblichen Mieten ersetzt werden. Dies trifft sowohl auf die „kleine“ als auch auf die „große“ Vermietung zu. Größere Bedeutung kommt dieser Ausnahme beim Bauherrenmodell jedoch im Zuge der „großen“ Vermietung zu.<sup>36</sup>

### 2.4.2. Die „Kleine“ Vermietung

Unter den Begriff der Kleinen Vermietung fallen Vermietungen von Eigenheimen, wie Ein- oder Zweifamilienhäuser, Eigentumswohnungen im Sinne des WEG, Mietwohngrundstücken mit qualifizierten Nutzungsrechten und ähnliche.

Für den Investor steht hierbei der Vorsteuerabzug nur zu, sofern innerhalb des 20-jährigen Prognosezeitraums ab Vermietung, höchstens jedoch 23 Jahre ab dem

---

<sup>35</sup> § 2 Abs 2a EStG.

<sup>36</sup> Vgl. GRILL (2016); S. 13

erstmaligen Anfallen von Aufwendungen, ein Totalüberschuss erzielt wird. Sofern die Vermietung dauerhaft verlustträchtig erfolgt, unterliegt sie nicht der Umsatzsteuer, dem Investor steht jedoch auch kein Recht auf Vorsteuerabzug zu.<sup>37</sup>

Sofern ein Miteigentümer einer Miteigentumsgemeinschaft das Recht ausschließlich über eine Wohnung oder eine Wohneinheit zu verfügen und auf sein eigenes Risiko zu vermieten, fällt dies unter das qualifizierte Nutzungsrecht eines Mietgrundstücks und bringt dem Miteigentümer sohin eine ähnliche Stellung wie im Wohnungseigentum ein. Bauherrenmodelle, welche vertraglich mit derartigen Nutzungsrechten konzipiert und gestaltet werden, sind grundsätzlich als Kleine Vermietung gem. LVO einzuordnen.<sup>38</sup> Hierbei ist auf die spezielle förderungsrechtliche Gesetzgebung der Steiermark zu verweisen unter welcher die Begründung von Wohnungseigentum nicht förderschädlich sein muss.<sup>39</sup>

Gemäß LRL ist bei der Kleinen Vermietung im Falle von Verlusten grundsätzlich immer von einer Liebhaberei auszugehen. Widerlegt werden kann die Liebhabereivermutung mittels Prognoserechnung welche nachweisen soll, dass ein Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten auf den zu betrachtenden Beobachtungszeitraum erzielt werden kann.

## 2.5. Prognoserechnung

„Sowohl für die „kleine“ als auch für die „große“ Vermietung ist im Zweifel anhand einer Prognoserechnung zu dokumentieren, dass die Betätigung eine Einkunftsquelle darstellt, also innerhalb des angemessenen Zeitraums einen Gesamtüberschuss erwarten lässt. Die Prognose muss sowohl auf realistischen Annahmen basieren als auch typische Vermietungsrisiken und Finanzierungsmodalitäten beinhalten.“<sup>40</sup>

Da gerade beim Erwerb eines Bauherrenmodells anfänglich vermehrt Verluste auftreten, prüft das Finanzamt regelmäßig, ob eine Einkunftsquelle im Sinne der

<sup>37</sup> Vgl. BOVENKAMP/ CUPAL/ FUHRMANN/ KERBL/ et. al. (2020); S. 142

<sup>38</sup> Vgl. Messner (2018); S. 38

<sup>39</sup> <https://www.wohnbau.steiermark.at/cms/beitrag/12118378/117878052/> - abgerufen 28.09.2020.

<sup>40</sup> Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 30

Liebhabeiverordnung vorliegt. Käufer eines Bauherrenmodells sind somit beim Anfallen von Verlusten angehalten, dem Finanzamt eine geeignete Prognoserechnung vorzulegen, in welcher dargestellt wird, dass innerhalb des Prognosezeitraums ein Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten erzielt wird. Betrachtet wird hierbei ein Zeitraum von 25 Jahren (+ 3) im Falle der Großen Vermietung bzw. ein Zeitraum von 20 Jahren (+ 3) bei der Kleinen Vermietung. Nur sofern ein steuerlicher Gesamtüberschuss lt. Prognoserechnung erzielt wird, können Verluste mittels vorläufigen Bescheids anerkannt werden. „Gesamtüberschuss ist der Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten vom Beginn der Betätigung bis zu deren Beendigung.“<sup>41</sup> Sofern die tatsächlich erzielten Ergebnisse nach einigen Jahren mit der Prognoserechnung übereinstimmen, werden die Verluste endgültig anerkannt.<sup>42</sup>

Miteinbezogen werden hierbei sowohl zukünftige Mietzinse, zukünftige Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten, das Mietausfalls- bzw. Leerstellungsrisiko als auch die mögliche Entwicklung der Fremdkapitalzinsen und des Finanzierungsmix. Angesetzte Kosten müssen in Relation zur Beschaffenheit der Liegenschaft als auch zu bereits erfolgten umfangreichen Sanierungen sowie gegebenenfalls zu möglichen Überwälzungen etwaiger Kosten auf den Mieter stehen.<sup>43</sup>

„Besonders interessant in Zusammenhang mit Bauherrenmodellen ist die von den tatsächlichen Verhältnissen abweichende Beurteilung von Mieteinnahmen und Sonderabschreibungen im Zusammenhang mit Sanierungsförderungen: Wird ein Gesamtüberschuss nur aufgrund der Tatsache nicht erreicht, dass von Sonderabschreibungen Gebrauch gemacht wird oder weil der Steuerpflichtige wegen gesetzlichen Mietzinsbeschränkungen keine marktüblichen Mietentgelte erzielen kann, kann dennoch von einer Einkunftsquelle ausgegangen werden.

Zum Zweck der Prognose eines zu erreichenden Gesamtüberschusses im absehbaren Zeitraum ist es von vornherein möglich, beschränkte Mieten im Förderungszeitraum durch marktübliche Mieten (inklusive realistischer

---

<sup>41</sup> Vgl. § 3 Abs. 1 LRL 1997

<sup>42</sup> Vgl. Brehm (2005); S. 17

<sup>43</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 30

Mietzinssteigerungen) und beschleunigte Sonderabschreibungen von Herstellungskosten durch eine Normal-AfA (1,5% im Rahmen von Vermietung und Verpachtung) zu ersetzen.“<sup>44</sup>

Folgende Anforderungen an die Prognoserechnung müssen für die Anerkennung von der Finanzverwaltung gegeben sein:

- Plausibilität der Annahmen und Orientierung an realen Verhältnissen
- Vorausschau auf sämtliche Jahre der Betätigung
- Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten
- Mietausfallsrisiko
- Mietzinssteigerungen
- Fremdkapitalzinsen bzw Fremdwährungsrisiken

Werden o.a. Anforderungen nicht ausreichend erfüllt, kommt es zu einer Ablehnung der Einkunftsquelle sowie einer Einstufung der Vermietungstätigkeit in die abgabenrechtliche Liebhaberei.

## 2.6. Änderung der Bewirtschaftungsart

Der meist hohe Anteil an Fremdfinanzierungen bei Bauherrenmodellen führt dazu, dass der steuerliche Gesamtüberschuss innerhalb des Prognosezeitraums nur knapp erreicht wird. Aufgrund dessen ist die Verlockung groß, den Gesamtüberschuss noch rechtzeitig durch frühzeitige Tilgung der Fremdmittel zu erreichen und der Liebhabereithematik sohin zu entkommen. Hierfür hat die Finanzverwaltung Regelungen in der Liebhabereiverordnung getroffen, welche festhalten, dass eine Änderung des wirtschaftlichen Engagements zu einer Änderung der Bewirtschaftungsart führt und dies wiederum zu einer Beendigung des bisherigen Prognosezeitraums. Ab diesem Zeitraum beginnt ein neuer

---

<sup>44</sup> a.a.O.; S. 31

Prognosezeitraum. Sofern innerhalb des abgeschlossenen Prognosezeitraums kein steuerlicher Gesamtüberschuss erzielt wurde, werden die bisherigen Verluste nicht anerkannt. Die erzielten Gewinne, nach Tilgung des Fremdkapitals, sind voll zu versteuern.

Umgehen kann man diese vorzeitige Beendigung des Prognosezeitraums durch frühzeitige Tilgung indem man die ernsthafte Absicht für eine solche Tilgungsplanung bereits von vornherein konkretisiert und anhand geeigneter Unterlagen nachweist, etwa durch endfällige Kapitalanlagen. Der Zeitpunkt der vorzeitigen Tilgung ist den Behörden darzulegen sowie in die allfällige Prognoserechnung aufzunehmen.<sup>45</sup>

## 2.7. Beendigung der Betätigung im Bauherrenmodell

Investitionen in Bauherrenmodelle werden immer als langfristige Veranlagungsform gesehen. Unterstrichen wird dies durch die Vorgabe des Prognosezeitraums von 20 bzw. 25 Jahren für die Liebhabereibeurteilung. Steuerliche Folgen einer vorzeitigen Beendigung der Vermietungstätigkeit sind anhand des Zeitpunkts der Beendigung sowie der Rahmenbedingungen abzuschätzen.

Sofern die Beendigung der Betätigung erst nach Erwirtschaftung des Totalüberschusses und Ende des Beobachtungszeitraums erfolgt, ändert sich an der steuerlichen Anerkennung bereits geltend gemachter Einnahmen- und Werbungskostenüberschüsse nichts.

Wird die Betätigung jedoch vorzeitig beendet, noch vor Erwirtschaftung eines Totalüberschusses, kann dies unterschiedliche Auswirkungen auf die steuerliche Anerkennung haben und allenfalls zur Liebhabereivermutungen führen.<sup>46</sup>

„Wird die Vermietungstätigkeit vor Erzielung eines positiven Gesamtüberschusses aus anderen Gründen als einer (steuerlich berücksichtigungsfähigen!) Unwägbarkeit beendet, so hat der Steuerpflichtige nach der stRsp des VwGH für die steuerliche Anerkennung der angefallenen

<sup>45</sup> Vgl. Brehm (2005); S. 19

<sup>46</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 32



- „Verluste“ und des Vorsteuerabzuges zu beweisen bzw. glaubhaft zu machen,
- a) dass die Vermietungstätigkeit nicht von vornherein auf den begrenzten Zeitraum geplant war und
  - b) dass die Vermietungstätigkeit – wäre sie fortgesetzt worden – objektiv ertragsfähig gewesen wäre (kleine Vermietung).

Im Besonderen der Punkt a) führt in der Praxis im Regelfall zu Beweisproblemen für den Steuerpflichtigen.<sup>47</sup>

Grundsätzlich kann man bei Bauherrenmodellen von zwei Arten der Auflösung sprechen. Einerseits können Miteigentümer bzw. die Gesellschaft die Wohnungen in ihrem Namen veräußern und daraus erzielte Erlöse anteilmäßig auf die Gesellschafter verteilen, andererseits besteht die Möglichkeit einzelne Wohnungen den konkreten Miteigentümern oder Gesellschaftern zuzuordnen und diese dann im Eigentum zu behalten oder zu veräußern. Im Falle eines „großen“ Bauherrenmodells ist die Zuweisung einzelner Wohnungen an Gesellschafter oder Miteigentümer schädlich, diese Variante steht nur im Falle der anderen Modelle zur Verfügung.

Sofern ein Bauherrenmodell von mehreren Eigentümern betrieben wird, sollte man bereits zu Beginn Überlegungen über mögliche Exit-Szenarien anstellen. Es spielt dabei keine Rolle ob das Modell als schlichtes Miteigentum oder in Form einer Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit gestaltet wird. Bestimmungen über die Aufteilung des Vermögens im Falle der Beendigung werden üblicherweise bereits im Gesellschaftsvertrag festgehalten. Hierbei gilt darauf zu achten, dass Wohnungsverteilung sowie Ermittlung etwaiger Ausgleichszahlungen und Überlegungen zur Liegenschaftsbewertung für den Fall der Auflösung aufgenommen werden. Eine vertragliche Regelung der Beendigungssituation, beispielsweise der Wohnungseigentumsbegründung oder des gänzlichen Abverkaufs der Wohnungen sowie Aufteilung des Erlöses, sollte bereits im jeweiligen Vertrag erfolgen.

Da eine fixe Zuordnung der Wohnungen im Sinne der „großen“ Bauherreneigenschaft von vornherein nicht gestattet ist, wird die

---

<sup>47</sup> a.a.O.; S. 85

Wohnungszuordnung im Auflösungsverfahren meist durch eine Verlosung durchgeführt. Diese hat über einen Notar oder Rechtsanwalt zu erfolgen.

### 2.7.1. Verlosung aus zivilrechtlicher Sicht

Kommt es bei Beendigung eines „großen“ Bauherrenmodells zur Zuweisung einzelner Wohnungen ist zu beachten, dass nach erfolgter Auslosung der jeweiligen Wohnung bzw der jeweiligen Wohnungen jeweils GrESt anfällt sowie durch grundbücherliche Nachziehung des Eigentumsrechts ebenso Eintragungsgebühren anfallen.

In der Praxis erfolgt eine Aufteilung und Bewertung mittels Liegenschaftsgutachter. Im Anschluss sind sowohl ein entsprechender Wohnungseigentumsvertrag als auch ein Parifizierungsgutachten zu erstellen, welches als Basis für die Grundbuchseintragung dient.

Nach Vorliegen eines entsprechenden Gutachtens wird eine Gesellschaftsversammlung zur Auslosung der einzelnen Wohnungen einberufen. Sämtliche Kommanditisten ziehen daraufhin Lose bis zur Erreichung des Wertes ihrer Beteiligung.

Da es bei einer Auslosung meist nicht zu einer exakten Verteilung des Wertes jener Beteiligung kommt und diese sohin selten im jeweiligen Wohnungswert Deckung findet bzw diesen gar überschreitet, kommt es in weiterer Folge zu Ausgleichszahlungen in Höhe des jeweiligen überschrittenen oder unterschrittenen Betrages. Dieser Betrag ist beim Zahlenden in weiterer Folge ebenso grunderwerbssteuerpflichtig.

Nach erfolgter Auslosung sowie Wertausgleich ist eine grundbuchstaugliche Urkunde zur Nachziehung der entsprechenden Eigentumsverhältnisse zu erstellen.

## 2.7.2. Verlosung aus steuerlicher Sicht

Aus dem steuerrechtlichen Blickwinkel ist die finale Auflösung und Verlosung der Liegenschaftsanteile an die Kommanditisten als Tausch zu qualifizieren. Die steuerlichen Konsequenzen unterscheiden sich je nach vorab gewählter Rechtsform.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 85 ff.

### 3. Kosten, Begriffe, Förderungen

Die im Rahmen des Ankaufs einer Liegenschaft mit einem Mietsgebäude anfallenden Anschaffungskosten sind nicht sofort absetzbar, sondern müssen anfänglich in Grund und Boden sowie Gebäudewert aufgeteilt werden. In den Anschaffungskosten inkludiert sind auch Anschaffungsnebenkosten, bspw Maklerkosten, Grundbuchsgebühr und Selbstberechnungserklärung für GrESt.

Bis zum 31.12.2015 konnte der Gebäudewert pauschal mit 80 Prozent des Ankaufspreises angenommen werden. Seit 01.01.2016 gilt jedoch eine kompliziertere Regelung für die Aufteilung des Ankaufspreises. Bei Mietshäusern in Wien mit mehr als zehn Einheiten kann ab 01.01.2016 von einem Aufteilungsverhältnis iHv 70 zu 30 ausgegangen werden. Als steuerliche Restnutzungsdauer des Gebäudewertes wird ein Zeitraum von 66,67 Jahren angenommen, der Gebäudewert kann daher über die AfA entsprechend mit 1,5 Prozent p.a. angesetzt werden. Für Gebäude, die vor 1915 erbaut wurden, kann ein AfA Satz von maximal 2 Prozent des Gebäudewertes angenommen werden.<sup>49</sup> Mit entsprechenden Gutachten kann der Eigentümer sowohl für die Aufteilung in Grund und Boden sowie Gebäude als auch für die steuerliche Restnutzungsdauer eine andere Aufteilung bzw. Restnutzungsdauer bei der Finanzbehörde erwirken.<sup>50</sup>

#### 3.1. Erhaltungsaufwand

Unter den Begriff des Erhaltungsaufwandes fallen regelmäßig wiederkehrende und notwendige Ausbesserungsarbeiten, welche weder die Wesensart des Gebäudes verändern, noch das Gebäude größenmäßig erweitern. Diese dienen dazu, den ordnungsgemäßen Zustand eines Gebäudes zu erhalten.

Unterteilt werden kann der Begriff Erhaltungsaufwand in folgende zwei Kategorien: Instandhaltung und Instandsetzung. Beide Begriffe sind als Sofortaufwand zu definieren. Im Falle der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung bzw. bei der allgemeinen Vermietung von Wohngebäuden kann die Sofortabsetzung in

---

<sup>49</sup> Vgl. EStR 2000 Rz 6444

<sup>50</sup> Vgl. GRILL (2016); S. 14 ff.

bestimmten Fällen unterbrochen werden und es kommt zu einer Verteilung der Aufwendungen über 15 Jahre.<sup>51</sup>

### 3.1.1. Instandhaltungsaufwand

Ein Instandhaltungsaufwand liegt vor, sofern lediglich unwesentliche Gebäudeteile ausgetauscht werden und es zu keiner wesentlichen Erhöhung des Nutzwertes bzw. der Nutzungsdauer kommt.<sup>52</sup>

Unter den Begriff Instandhaltungsaufwand fallen insbesondere folgende Maßnahmen:

- laufende Wartungsarbeiten;
- Reparaturen, auch wenn diese nicht jährlich anfallen;
- Ausmalen des Stiegenhauses und der Räume;
- Anfärbeln der Fassade ohne Erneuerung des Außenverputzes;
- Ausbessern des Verputzes usw.;
- Erneuerung von Gebäudeteilen infolge höherer Gewalt (zB bei Sturm- und Hagelschäden).

Instandhaltungsaufwendungen sind sofort oder - wenn es sich um nicht jährlich wiederkehrende Arbeiten handelt - über Antrag auf zehn Jahre verteilt absetzbar<sup>53</sup>.

### 3.1.2. Instandsetzungsaufwand

„Instandsetzungsaufwand ist jener Aufwand, der

- zwar nicht zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten gehört, aber
- allein oder zusammen mit einem Herstellungsaufwand
- den Nutzungswert des Gebäudes wesentlich erhöht oder
- die Nutzungsdauer wesentlich verlängert.

(...)

<sup>51</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 38

<sup>52</sup> EStR 2000 Rz 6460

<sup>53</sup> Vgl. a.a.O. Rz 6467

Der Nutzungswert des Gebäudes wird dann erhöht, wenn das Gebäude auf Grund der durchgeführten Investitionen zB durch Erzielung höherer Einnahmen besser nutzbar ist bzw. wenn wesentliche Teile des Gebäudes ausgetauscht und modernisiert werden, ohne dass infolge Änderung der Wesensart des Gebäudes Herstellungsaufwand gegeben ist.“<sup>54</sup>

Unter den Begriff Instandsetzungsaufwand fallen insbesondere folgende Maßnahmen<sup>55</sup>:

- Austausch von Fenstern;
- Austausch von Türen;
- Austausch von Dach oder Dachstuhl;
- Austausch von Stiegen;
- Austausch von Zwischenwänden und Zwischendecken;
- Austausch von Unterböden (Estrich statt Holzboden usw.);
- Austausch von Aufzugsanlagen;
- Austausch von Heizungsanlagen sowie Feuerungseinrichtungen;
- Austausch einer Gaseinzelofenheizung durch eine Gasetagenheizung;
- Austausch von Elektroinstallationen;
- Austausch von Gasinstallationen;
- Austausch von Wasserinstallationen;
- Austausch von Heizungsinstallationen;
- Austausch von Sanitärinstallationen (auch mit Erneuerung der Bodenbeläge und Fliesen);
- Umfangreiche Erneuerung des Außenverputzes bspw. mit Erneuerung der Wärmedämmung;
- Trockenlegung der Mauern usw.;
- Kanalanschluss bei bestehenden Gebäuden.

Sofern die Instandsetzungsaufwendungen Wohngebäude betreffen, erfolgt die Verteilung zwingend auf 15 Jahre.<sup>56</sup>

<sup>54</sup> EStR 2000 Rz 6460 sowie EStR 2000 Rz 3175

<sup>55</sup> Vgl. EStR 2000 Rz 6469

<sup>56</sup> Vgl. BOVENKAMP/ CUPAL/ FUHRMANN/ KERBL/ et. al. (2020); Rz 51

## 3.2. Herstellungsaufwand

Auch dieser Begriff betrifft ein bereits bestehendes Gebäude, geht jedoch über den Erhaltungsaufwand hinaus und verändert die Wesensart des Gebäudes. Folgende Maßnahmen fallen beispielsweise unter den Begriff des Herstellungsaufwands:

- Zusammenlegung oder Trennung von Wohnungen;
- Aufstockung des Gebäudes;
- Versetzung von Zwischenwänden, Fenstern oder Türen;
- Erstmaler Einbau von Zentralheizungen, Aufzugsanlagen usw.;
- Einbau von Badezimmer und WC (Kategorieanhebung).

Herstellungsaufwendungen für ein vorhandenes Gebäude sind grundsätzlich auf die Restnutzungsdauer verteilt abzuschreiben. Für gewisse Herstellungsaufwendungen sieht § 28 Abs 3 EStG jedoch eine Verteilungsmöglichkeit über fünfzehn Jahre vor, sofern diese im Zusammenhang mit Einkünften aus Vermietung und Verpachtung anfallen. Folgende Aufwendungen fallen unter diese Begünstigung<sup>57</sup>:

- Aufwendungen im Sinne der §§ 3 bis 5 des Mietrechtsgesetzes in Gebäuden, die den Bestimmungen des Mietrechtsgesetzes über die Verwendung der Hauptmietzinse unterliegen. Beispielsweise Kategorieanhebungen, der Einbau von Personenaufzügen, etc.
- Aufwendungen für Sanierungsmaßnahmen, wenn die Zusage für eine Förderung nach dem Wohnhaussanierungsgesetz, dem Startwohnungsgesetz oder den landesgesetzlichen Vorschriften über die Förderung der Wohnhaussanierung vorliegt.
- Aufwendungen auf Grund des Denkmalschutzgesetzes. Das Gebäude muss unter Denkmalschutz stehen und das Denkmalamt muss bestätigen, dass die Herstellungsmaßnahmen im Interesse der Denkmalpflege erfolgen.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> § 28 Abs 3 EStG

<sup>58</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 40

### 3.3. Werbungskosten

Da in den ersten Jahren nach Erwerb eines Bauherrenmodells vermehrt Werbungskosten anfallen und dies oft zu einem negativen Ergebnis aus Vermietung und Verpachtung führt, ist diese Art der Anlageform für den Erwerber angesichts der resultierenden Steuerersparnisse attraktiv.

„Werbungskosten sind Wertabflüsse von Geld oder geldwerten Gütern, die durch eine Tätigkeit veranlasst sind, welche auf die Erzielung außerbetrieblicher Einkünfte ausgerichtet ist. Diese Veranlassung ist gegeben, wenn die Aufwendungen oder Ausgaben - objektiv im Zusammenhang mit einer außerbetrieblichen Tätigkeit stehen - subjektiv zur Erwerbung, Sicherung oder Erhaltung der Einnahmen geleistet werden oder den Steuerpflichtigen unfreiwillig treffen und - nicht unter ein Abzugsverbot des § 20 EStG 1988 fallen.“<sup>59</sup>

Folgende Kosten sind im Jahr der Bezahlung sofort abzugsfähig:

- Zinsen und Finanzierungsnebenkosten für Darlehen zur Finanzierung der Immobilie;
- Kosten für die steuerliche und rechtliche Beratung, sofern kein Zusammenhang zu den Anschaffungs- und Herstellungskosten besteht;
- Betriebskosten, beispielsweise Versicherung, Wasser, Müll, Grundsteuer, Hausverwaltungshonorar, können wahlweise als Durchlaufposten behandelt werden;
- Maklergebühren sofern diese im Zusammenhang mit der Vermietung stehen.

Vorauszahlungen von Beratungs-, Bürgschafts-, Fremdmittel-, Miet-, Vertriebs- und Verwaltungskosten o.ä. müssen hingegen auf den Zeitraum der Vorauszahlung verteilt werden, sofern sie nicht lediglich das laufende sowie folgende Jahr betreffen.

---

<sup>59</sup> EStR 2000 RZ 4030



### 3.4. Einkommenssteuer

Hintergrund des Kaufs eines Bauherrenmodells ist für viele Anleger die versprochene Steuerersparnis mittels Verringerung der Einkommenssteuerbasis. Dies wird im Rahmen des Bauherrenmodells über den Verlustausgleich innerhalb der unterschiedlichen Einkommensarten erreicht und führt zu einer Steuerstundung.

„Der Einkommensteuer ist das Einkommen zugrunde zu legen, das der Steuerpflichtige innerhalb eines Kalenderjahres bezogen hat. Einkommen ist der Gesamtbetrag der Einkünfte aus den im Abs. 3 aufgezählten Einkunftsarten nach Ausgleich mit Verlusten, die sich aus einzelnen Einkunftsarten ergeben, und nach Abzug der Sonderausgaben (§ 18) und außergewöhnlichen Belastungen (§§ 34 und 35) sowie des Freibetrags nach § 105. (...) Der Einkommensteuer unterliegen nur:

- Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft (§ 21),
- Einkünfte aus selbständiger Arbeit (§ 22),
- Einkünfte aus Gewerbebetrieb (§ 23),
- Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit (§ 25),
- Einkünfte aus Kapitalvermögen (§ 27),
- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung (§ 28),
- sonstige Einkünfte im Sinne des § 29.“<sup>60</sup>

#### 3.4.1. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung

„Vermietung und Verpachtung“ gilt als eine der sieben Einkunftsarten und bezieht sich unter anderem auf die Vermietung von Gebäuden und Gebäudeteilen, welche nicht zu einem Betriebsvermögen gehören, wie beispielsweise die Hausvermietung, Wohnungsvermietung und Wohnungsuntervermietung.<sup>61</sup>

Sofern an den Einkünften mehrere Personen beteiligt sind, wie beispielsweise im Falle eines Bauherrenmodells, werden diese gemäß Bundesabgabenordnung einheitlich und gesondert festgestellt.<sup>62</sup> Hierbei erfolgen für die Hausgemeinschaft

---

<sup>60</sup> § 2 Abs 1 und 3 EStG

<sup>61</sup> <https://www.bmf.gv.at/themen/steuern/immobilien-grundstuecke/vermietung-verpachtung/vermietung-verpachtung-einleitung.html> - abgerufen 06.09.2020.

<sup>62</sup> Vgl. § 188 BAO

die Feststellung sämtlicher gemeinsamer Einkünfte sowie die Verteilung des festgestellten Betrages auf die einzelnen Teilhaber. Zu beachten gilt, dass für jeden Miteigentümer steuerliche Begünstigungen getrennt in Anspruch genommen werden können. Indessen hat keine gesonderte Feststellung zu erfolgen, wenn hinsichtlich aller Teile Wohnungseigentum begründet wurde oder wenn die Miteigentümer keine Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung haben (bspw bei der Beteiligung einer Kapitalgesellschaft an einem Bauherrenmodell).

Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung sind gemäß Einkommenssteuergesetz durch Gegenüberstellung der Einnahmen und der Werbungskosten zu ermitteln. Diese sind hierbei mittels Zufluss-Abfluss-Prinzip zu ermitteln und auf jenes Kalenderjahr zu beziehen, in dem sie dem Steuerpflichtigen zugeflossen sind. Ausgaben sind hingegen für das Kalenderjahr anzusetzen, in dem sie geleistet wurden.<sup>63</sup>

### 3.5. Förderungen

Angesichts des zentralen Motivs der Förderungsgewährung im Rahmen eines Bauherrenmodells gilt es einige Punkte sowie landesrechtliche Unterschiede zu beachten. Die Wohnbauförderung Österreichs ist Ländersache und weist sohin neun unterschiedliche Landesgesetze und eine Vielzahl an differenten Förderrichtlinien und Förderverordnungen auf. Folgende Erläuterungen beziehen sich auf allgemeine Gegebenheiten sowie im Detail auf Steiermärkische Landesgesetze.

Wohnbauförderungen beziehen sich zum einen auf die Förderung von Neubauten, zum anderen auf die Förderung von zu sanierenden Bestandsgebäuden. Ein großes Augenmerk wird hierbei auf die Schlagworte Energieeffizienz und Barrierefreiheit gelegt sowie die Anhebung des Wohnungsstandards. Vorwiegend geht es dabei um die Erhaltung sowie Verbesserung bestehender Bauten und Wohnungen, zusätzlich um Schaffung neuen Wohnraums.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> Vgl. Brehm (2005); S. 21

<sup>64</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 47 ff.

Nachfolgend werden die Grundsätze der Förderung gemäß Steiermärkischem Wohnbauförderungsgesetz idF von 1993 genannt:

„(1) Förderungswürdig sind nur Maßnahmen, die mit den raumordnungsrechtlichen Bestimmungen übereinstimmen. Bei den zu fördernden Maßnahmen ist auf die Energieeinsparung, die effiziente Energienutzung, die Verwendung erneuerbarer Energieträger, die Baubiologie und die Ressourcenschonung Bedacht zu nehmen. In diesem Sinn kann die Landesregierung zur Sicherung von Trinkwasservorräten mit Verordnung auch eine getrennte Leitungsführung für Trink- und Brauchwasser vorschreiben.

(2) Ein Vorhaben darf grundsätzlich nur gefördert werden, wenn - es in normaler Ausstattung (§ 2 Z 6) errichtet wird, - seine Wirtschaftlichkeit gegeben ist, - die Finanzierung gesichert ist und - die Wohnungsvergabe in nachvollziehbarer Form erfolgt, wobei soziale Kriterien entsprechend zu berücksichtigen sind und bei Mietwohnungen die Gemeinde einzubeziehen ist.

(3) Förderungen sollen grundsätzlich unter der Voraussetzung einer wertgesicherten Rückzahlung gewährt werden.

(4) Unter Berücksichtigung des Wohnungsbedarfes und der zur Verfügung stehenden Mittel sind von der Landesregierung räumlich und zeitlich gegliederte Förderungsprogramme zu erlassen.“<sup>65</sup>

Die Voraussetzungen, um eine Förderung im Rahmen des Wohnbaus bzw der Wohnhaussanierung zu erhalten, unterscheiden sich ebenso von Bundesland zu Bundesland und müssen einerseits auf personenbezogener Ebene erfüllt sein, andererseits hinsichtlich des geförderten Objekts.

Insbesondere bei Bauherrenmodellen gehen Förderungsbeantragung und Planungsaktivität einher und stehen überdies in gegenseitiger Wechselwirkung. Ein großes Augenmerk sollte sohin auf einem guten Zeitmanagement, ausreichender Vorbereitung und der Komplexität der geforderten Unterlagen gelegt werden.

---

<sup>65</sup> § 3 Steiermärkisches Wohnbauförderungsgesetz 1993

Folgende Voraussetzungen seien hier auszugsweise genannt:<sup>66</sup>

- Baubewilligung liegt zwischen 20 – 30 Jahre zurück
- Benützungsbewilligung für das Objekt ist vorliegend
- Objekt dient dem Eigentümer oder Mieter als Hauptwohnsitz
- Zumindest 3 Wohnungen müssen gleichzeitig saniert werden (Mindestanzahl)
- Zu sanierende Wohnungen dürfen eine Mindestgröße von bspw 30 m<sup>2</sup> bei Teilung nicht unterschreiten bzw. eine Höchstgröße von bspw 150 m<sup>2</sup> bei Erweiterung nicht überschreiten
- Baubeginn darf erst nach Förderungszusicherung erfolgen
- Bauzeit unterliegt zeitlicher Beschränkung
- Gewisse thermische Qualität bzw Verbesserung durch ergriffene Förderungsmaßnahmen muss nachgewiesen werden
- Barrierefreiheit ist in gewissem Ausmaß zu beachten, bspw sind 25 % der Anzahl der Wohnungen nach den Grundsatz für anpassbaren Wohnbau zu errichten und in Gebäuden mit drei oder mehr oberirdischen Geschoßen ein Personenaufzug einzubauen, welcher eine für Rollstühle ausreichend bemessene Kabinengröße aufweist<sup>67</sup>

### 3.5.1. Förderungsmittel und Annuitätenzuschüsse

Die Ausgestaltung der einzelnen Fördermodalitäten, wie Laufzeit, Bemessung der Höhe sowie zugrundeliegendem Berechnungszinssatz unterscheidet sich von Bundesland zu Bundesland und muss mit der zuständigen Stelle direkt geklärt werden.

Je nach Bundesland und Sanierungsmaßnahme werden 5 bis 50% der Darlehensrückzahlungen im Rahmen der Sanierungsförderung zugeschossen. Die Laufzeiten betragen hierbei zwischen 5 und 30 Jahren und die Höhe ergibt sich einerseits aus den förderbaren Baukosten, andererseits aus einem Fixbetrag welcher vom Gesetzgeber festgelegt wird. Die Berechnung und Höhe der jährlichen

<sup>66</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 51

<sup>67</sup> Vgl. § 5 Steiermärkisches Wohnbauförderungsgesetz 1993

Annuitätenzuschüsse kann vor Förderungszusicherung als Fixbetrag erfolgen oder laufend an das aktuelle Zinsniveau angepasst werden.<sup>68</sup>

Genauer betrachtet sollen im Zuge dieser Arbeit folgende zwei Formen der steiermärkischen Wohnhaussanierung werden: die „Assanierung im Rahmen der Wohnhaussanierung“ sowie die „Umfassende Sanierung im Rahmen der Wohnhaussanierung“ gemäß § 24 des Stmk. Wohnbauförderungsgesetzes 1993.

### 3.5.2. Assanierung im Rahmen der Wohnhaussanierung

Gemäß landesgesetzlichen Bestimmungen ist unter Assanierung das zumindest weitgehende Ersetzen eines bestehenden Gebäudes am selben Standort zu verstehen. Dies liegt vor, sofern ein Gebäude nicht als Ganzes erhaltenswert ist und durch einen Neubau ersetzt wird oder zumindest ein Neubauanteil von mehr als 50% - bezogen auf die bisherige Nutzfläche – vorliegt. Das Objekt muss gemäß Steiermärkischem Raumordnungsgesetz in einem Siedlungsschwerpunkt liegen.

Für die Inanspruchnahme sind einige landesrechtliche Voraussetzungen, wie beispielsweise die Schaffung von mindestens 3 Wohnungen mit einer jeweiligen Wohnnutzfläche von mindestens 30 m<sup>2</sup> und maximal 150 m<sup>2</sup> zu erfüllen. Weiters muss die Baubewilligung für die Errichtung des Altobjektes mindestens 30 Jahre zurückliegen und darf die maximal geförderte Nutzfläche das Fünffache der Bestandsnutzfläche nicht überschreiten.

Folgende zusätzliche Bestimmungen seien genannt:

- Förderungswerber muss Eigentümer oder Bauberechtigter sein
- Vormerkung für die Förderung mit dem Formblatt „Assanierungsbeschreibung“
- Vorlage eines detaillierten Assanierungskonzeptes einschließlich Grundstücks- und Bestandsbeurteilung (WBF 9S)
- Positives Gutachten der FA Energie und Wohnbau, Referat Bautechnik und Gestaltung zur Entwicklung des Wohnumfelds
- Positive Begutachtung am Sanierungswohnbautisch

<sup>68</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 49

- Durchführung der Abbruch- und Bauarbeiten erst nach schriftlicher Zustimmung der FA Energie und Wohnbau
- Erfüllung der Anforderungen an die thermische Qualität gemäß Steiermärkischem Baugesetz und Steiermärkischer Bautechnikverordnung in Verbindung mit der OIB-Richtlinie 6
- Gutachten zur Energiebereitstellung zur Heizungsform und zum Energieträger
- Wohnungen müssen mit Hauptwohnsitz bewohnt werden
- Hauptmietzins grundsätzlich nicht höher als der Richtwert gemäß Richtwertgesetz
- Mietverträge in Form von Hauptmietverträgen

Bei Förderungszusicherung werden entweder nicht rückzahlbare Annuitätenzuschüsse zu Bankdarlehen im Ausmaß von 15 % mit einer Laufzeit von 10 Jahren gewährt oder nicht rückzahlbare Förderungsbeiträge im Ausmaß von 10 % zu der von der Förderungsstelle festgestellten förderbaren Kostensumme. Die Auszahlung dieser Förderungsbeiträge erfolgt in 20 Halbjahresraten und weist somit eine Laufzeit von 10 Jahren auf. Je Wohnung, für welche Annuitätenzuschüsse oder Förderungsbeiträge gewährt werden können, beträgt die maximal förderbare Kostensumme 50.000,- Euro.

Eine Kombination mit anderen Förderungen im Rahmen der Wohnhaussanierung ist hierbei nicht möglich.<sup>69</sup>

### 3.5.3. Umfassende Sanierung im Rahmen der Wohnhaussanierung

Unter Umfassender Sanierung ist eine Sanierung von Gebäuden und Gebäudeteilen mit mindestens drei Wohneinheiten zu sehen, welche in beachtlichem Ausmaß über die notwendige Erhaltung hinausgeht. Eine Errichtung von Wohnraum durch Ein- oder Umbauten sowie eine Erweiterung des Gebäudes in untergeordnetem Ausmaß ist zulässig, beispielsweise eine Erweiterung im Ausmaß von weniger als 30 % - bezogen auf die Nutzflächen der künftigen, geförderten Wohnungen im Altbestand. Gebäudeerweiterungen im Ausmaß von mehr als 30 % und weniger als 50 % sind

<sup>69</sup> Vgl. § 15c. DVO (1993)

nur in Siedlungsschwerpunkten gemäß § 2 Abs 1 Z 31 Steiermärkisches Raumordnungsgesetz im Bauland möglich.

Planung und Ausführung der Sanierungsmaßnahmen sollen baubsubstanzschonend erfolgen sowie unter weitgehender Erhaltung des Erscheinungsbildes erfolgen.

Für die Förderungszusage einer Umfassenden Sanierung müssen folgende Voraussetzungen gegeben sein:

- Die förderungsfähigen Sanierungskosten je Wohnung sollen bei Beachtung des Grundsatzes der normalen Ausstattung (§ 2 Z.6 des Steiermärkischen Wohnbauförderungsgesetzes 1993) Euro 30.000,-- übersteigen
- mehr als die Hälfte der Sanierungskosten hat auf Verbesserungen zu entfallen
- nach Durchführung der Sanierung sollen die Wohnungen einen Ausstattungsstandard der Ausstattungskategorie A gemäß § 16 Abs.2 des Mietrechtsgesetzes, müssen jedoch zumindest einen solchen der Ausstattungskategorie B des genannten Gesetzes aufweisen
- die Abwasserbeseitigung hat durch einen Anschluss an einen öffentlichen Kanal oder zumindest über eine biologische Abwasserreinigungsanlage zu erfolgen<sup>70</sup>

Bei Förderungszusage werden Annuitätenzuschüsse im Ausmaß von 45 % der ursprünglichen Annuität zu Darlehen mit einer Laufzeit von 15 Jahren gewährt. Grundsätzlich werden bei dieser Förderungsart Subventionen von höchstens € 950 pro Quadratmeter Nutzfläche gewährt, dies kann unter bestimmten Voraussetzungen jedoch auf maximal € 1.300,- erhöht werden.<sup>71</sup>

#### **3.5.4. Förderungsrechtlicher Mietzins**

Mit den Vorteilen der unterschiedlichen Förderschienen solcher Bauherrenmodelle gehen entsprechend der jeweiligen landesgesetzlichen Regelungen zur Wohnhaussanierung auch entsprechende Mietzinsbeschränkungen während der

---

<sup>70</sup> Vgl. § 13 DVO (1993)

<sup>71</sup> Vgl. § 14 DVO (1993)

Förderlaufzeit einher. Diese bestehenden Begrenzungen gelten üblicherweise über die ersten 15 Jahre ab Vermietungsbeginn bzw nach erfolgter Sanierung und stehen meist in direktem Zusammenhang mit der gewährten Förderung. Als Beispiel für die Steirischen Bestimmungen sei hier genannt, dass im Rahmen der umfassenden Sanierung ein Mietzins vorgesehen ist, welcher im Wesentlichen der Höhe der „Restannuität“ des Förderdarlehens entspricht.

Im Rahmen der Umfassenden Sanierung setzt sich der Mietzins in der Steiermark wie folgt zusammen:

- Annuität des Förderdarlehens;
- Annuitäten geförderter Darlehen abzüglich Annuitäten- oder Zinszuschüsse;
- Rücklage für die ordnungsgemäße Erhaltung;
- Gesetzliche Umsatzsteuer.<sup>72</sup>

Zu beachten ist, dass Darlehen lediglich im geförderten Ausmaß über die Mieten refinanziert werden können. Sofern die Sanierung vom Bauherrn nicht gänzlich mittels Fördersätzen gedeckt werden kann, müssen Rückzahlungen gesondert bedient werden und können nicht dem Mieter angelastet werden.

Im Gegensatz zu großen Sanierungsförderungen kann bei betragsmäßig geringem Förderumfang, wie insbesondere bei der kleinen Sanierung bzw der Assanierung in der Steiermark, ein Mietzins in Höhe des, für das jeweilige Bundesland geltenden, Richtwertes zur Verrechnung kommen und gemäß VPI alle 2 Jahre indexiert werden.

Nicht geförderte Flächen, wie beispielsweise Geschäftsflächen, nicht geförderte Wohnungen sowie Parkplätze oder Garagen, können mit angemessenen Mietzinsen verrechnet werden. Zusatzausstattungen geförderter Wohnungen können, soweit gemäß Förderbedingungen zulässig, gesondert verrechnet werden. Das Entgelt richtet sich hier nach § 25 MRG und wird unter Berücksichtigung der gewöhnlichen Nutzungsdauer sowie der Investitions- und Anschaffungskosten berechnet.<sup>73</sup>

<sup>72</sup> Vgl. § 52 Abs. 6 Steiermärkisches Wohnbauförderungsgesetz 1993

<sup>73</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 61 ff.



Exkurs in das Steiermärkische Wohnbauförderungsgesetz: Im Rahmen der umfassenden Sanierung dürfen neben dem förderrechtlichen Mietzins Benützungsentgelte für Küchenblöcke einschließlich Elektrogeräte in Höhe von € 40,- (ohne USt.), für technische Ausstattungsmerkmale wie SAT-Anlage oder Internetanschluss € 5,- (ohne USt.) sowie Keller oder Kellerersatzraum € 5,- (ohne USt.) monatlich angesetzt werden.

Weiters darf zusätzlich zur gedeckelten Miete ein Beitrag zur ordnungsgemäßen Erhaltung der Liegenschaft verrechnet werden, welcher sich am Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz (WGG) orientiert. Für Wohnungen ist innerhalb der ersten fünf Jahre ab Erstbezug ein Betrag für Erhaltungs- und Verbesserungsmaßnahmen in Höhe von € 0,50 mtl. pro Quadratmeter Nutzfläche anzusetzen. Ab dem sechsten Jahr erhöht sich dieser Erhaltungsbeitrag um 12% p.a., darf jedoch € 2,00 mtl. pro Quadratmeter Nutzfläche nicht überschreiten.<sup>74</sup>

---

<sup>74</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 61 ff.

## 4. Kaufmotive und Entscheidungskriterien

Eine Veranlagung in Immobilien gilt nach wie vor als eine der sichersten und wird vor allem in Krisenzeiten hoch geschätzt. Bei jeder Investitionsentscheidung stehen die Aspekte der Sicherheit, Liquidität sowie Rendite im Vordergrund.

Da es sich bei Immobilieninvestitionen meist um längerfristige Anlagen handelt, ist die kurzfristige Verwertbarkeit bzw Liquidität eher zu verneinen. Vor allem beim Bauherrenmodell ist von einem vorzeitigen Ausstieg in Hinblick auf steuerliche Konsequenzen abzuraten. Dieser sollte frühestens nach Erreichen des Gesamtüberschusses ins Auge gefasst werden und ist selbst dann noch unter dem Aspekt der Nachversteuerungsthematik zu sehen. Realistisch gesehen sollte man bei einem Investment in ein Bauherrenmodell mit einer sinnvollen Mindestkapitalbindungsdauer von 20 bis 30 Jahren rechnen.

„In den ersten Jahren erwirtschaftet es steuerlich verwertbare Verluste, später werden Überschüsse erzielt. In Summe sparen die Investoren Steuern in Jahren mit hohem Verdienst und haben später ein wertgesichertes Zusatzeinkommen z.B. in der Pension.“<sup>75</sup>

Ebenso reizen sowohl erhebliche Einkommenssteuervorteile als auch der Kaufpreis diverser Bauherrenmodelle, welcher aufgrund von Förderungen sowie Steuervorteilen interessanter erscheint als bei vergleichbaren Vorsorgewohnungsmodellen am Markt.

Um das bestmögliche Ergebnis aus einem Investment in ein Bauherrenmodell zu erzielen, sollte sich der Anleger in der höchsten Steuerprogression befinden. Beachtliche anfängliche Verlustzuweisungen mindern die Steuerlast, müssen jedoch innerhalb des bestimmten Prognosezeitraums wiederum zu einem Gesamtüberschuss führen.<sup>76</sup>

Ein weiteres großes Augenmerk liegt auf erzielbaren Renditen, welche vor allem bei Bauherrenmodellen äußerst interessant sein können. Bei großen

<sup>75</sup> Scholik, Karl (2007): Immobilieninvest - Das Bauherrenmodell, persaldo, S. 8.

<sup>76</sup> Vgl. Brehm (2005); S. 52

Bauherrenmodellen sind nach wie vor beachtliche Renditen von 5 – 8 % zu erzielen, bei kleinen Bauherrenmodellen rund 2 – 4 %.<sup>77</sup>

Eine große Bedeutung spielen bei der Prognose der zu erzielenden Rendite die getroffenen Annahmen, welche folgende Aspekte unbedingt berücksichtigen sollten:

- Ansatz für die Höhe der Instandhaltungskosten
- Ansatz für die Höhe des durchschnittlichen Leerstandes
- Durchschnittliche Zinssatz-Höhe des aufgenommenen Darlehens
- Anteil des Eigenkapitals an der Gesamtfinanzierung
- Angenommene Indexierung der Mietverträge sowie Berücksichtigung der gedeckelten Mietzinse über den Förderzeitraum
- Wert des Miteigentumsanteils zum Ende des Beobachtungszeitraums bzw. der mögliche Veräußerungserlös bei Verkauf
- Wert, den die Immobilie zum Ausstiegszeitpunkt darstellt

Hilfreich für eine Einschätzung kann auch das Verhältnis der Einnahmen zu den Gesamtprojektkosten sein. Hierbei berücksichtigt werden auf Einnahmenseite sowohl die Mieteinnahmen als auch die Förderungszuschüsse in den ersten 15 Jahren. Diese Betrachtung entspricht angesichts der nicht berücksichtigten Steuervorteile zwar nicht der tatsächlichen Rendite, liefert aber einen guten Vergleichswert in Hinblick auf die Kredittilgung mittels erzielbarer Einnahmen.<sup>78</sup>

Eine weitere Möglichkeit der Renditeberechnung erfolgt unter Berücksichtigung der Wertsteigerung der Immobilie also bezogen auf zukünftige Nettomieteinnahmen sowie den zukünftigen Verkaufserlös. In Annahme des Verkaufs der Immobilie am Ende der Laufzeit, soll hier die geschätzte Wertentwicklung der Liegenschaft dargestellt werden.

Ergänzend lässt sich feststellen, dass eine Überprüfung der Plausibilität der Annahmen von Bauherrenmodellbetreibern unter Anbetracht sämtlicher steuerlicher Aspekte und Miteinbezug oben angeführter Ansätze jedenfalls vor Kaufentscheidung durchzuführen ist.

<sup>77</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 20

<sup>78</sup> Vgl. Brehm (2005); S. 44 ff.

„Die Auswahlkriterien der Investoren sind nicht immer miteinander vereinbar. Für eine Immobilie in sogenannter A-Lage wird eventuell bereits ein entsprechend hoher Kaufpreis veranschlagt werden müssen, sodass die Renditeerwartungen schon durch diese Bezugsgröße gedämpft sind. Sinnvollerweise werden Investoren daher auf B- und C-Lagen mit Entwicklungspotenzial ausweichen und somit von niedrigen Kaufpreisen, rasch steigenden Mieten und besseren Renditeaussichten profitieren. Hier kommt wiederum die langfristige Entwicklung des speziellen Wohnbezirks bzw der geographischen Lage ins Spiel.“<sup>79</sup>

Für die erfolgreiche Umsetzung eines Immobilienprojekts bedarf es einer Vision für die zu entwickelnde Immobilie unter Berücksichtigung der Fragestellung, wie die zukünftige Nutzung des Objekts aussehen soll. Im Vordergrund stehen hier mittlerweile Aspekte der Effizienz und Nachhaltigkeit im Sinne von optimaler Raumnutzung, ressourcenschonender Bauweise sowie –materialien sowie der Schaffung von ertragreichen Vermögenswerten.<sup>80</sup> Wesentliche Faktoren für eine gute Vermietbarkeit sind ebenso nicht außer Acht zu lassen. Eine gute Lage, optimierte Grundrisse sowie große Freiflächen in Form von Balkonen, Dachterrassen oder Eigengärten stellen eine nachhaltige Vermietbarkeit sicher.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Investition in ein Bauherrenmodell ein lukratives, langfristiges Engagement darstellt, welches bei solider Planung sämtliche Voraussetzungen für eine sorgenfreie Zukunftssicherung beinhaltet.<sup>81</sup>

---

<sup>79</sup> Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 20

<sup>80</sup> Vgl. a.a.O.; S. 20

<sup>81</sup> Vgl. Scholik, Karl (2007): Immobilieninvest - Das Bauherrenmodell, persaldo, S. 8.

## 5. Auswertung der empirischen Erhebung – Käufergruppen und Vermarktungsaspekte von Bauherrenmodellen

Im Rahmen dieser Arbeit wurde eine empirische Umfrage durchgeführt, um Einblick in die Hintergründe, Motive sowie Käufergruppen sogenannter Bauherrenmodelle zu erhalten. Dargestellt werden sollen hierdurch die Korrelation zwischen Vermarktung und Interessent sowie die Übereinstimmung von Käuferstrukturen. Anhand konkreter Beispiele wird versucht, Leitlinien für die erfolgreiche Vermarktung zu formulieren.

Die Umfrage wurde mittels Fragebogen durchgeführt und ausschließlich an Unternehmen übermittelt, welche sich seit Jahren mit der Vermarktung sowie der Entwicklung von Bauherrenmodellen befassen. Dazu zählen auch einige Finanzdienstleister sowie Steuerberater. Zur Beantwortung der Umfrage wurden 28 Kolleginnen und Kollegen des Grazer und Wiener Marktes eingeladen. Schlussendlich konnten 16 Fragebögen ausgewertet und in die nachfolgenden Ergebnisse und Grafiken eingepflegt werden.

Um in dieser Arbeit möglichst genaue Hintergründe zur empirischen Umfrage darstellen zu können, wurden einige der Befragten zusätzlich persönlich oder telefonisch zu ihrer Beantwortung konsultiert.

### 5.1. Das bevorzugte Modell der Investoren

Wie aus der unten angeführten Grafik ersichtlich wird, bevorzugen die Käufer sogenannter Bauherrenmodelle das kleine Bauherrenmodell. 60 % der Befragten beantworteten diese Frage ganz eindeutig, 20 % wählten eine Doppelnennung und behaupten, dass für ihre Käufer beide Modelle gleichrangig von Interesse sind. Hintergrund laut Befragten ist, dass das Wohnungseigentum an einer einzelnen, „greifbaren“ Wohnung nach wie vor einen höheren Sicherheitsaspekt für die Kaufinteressenten beinhaltet.

### Welches Bauherrenmodell wird von Ihren Interessenten bevorzugt gekauft?

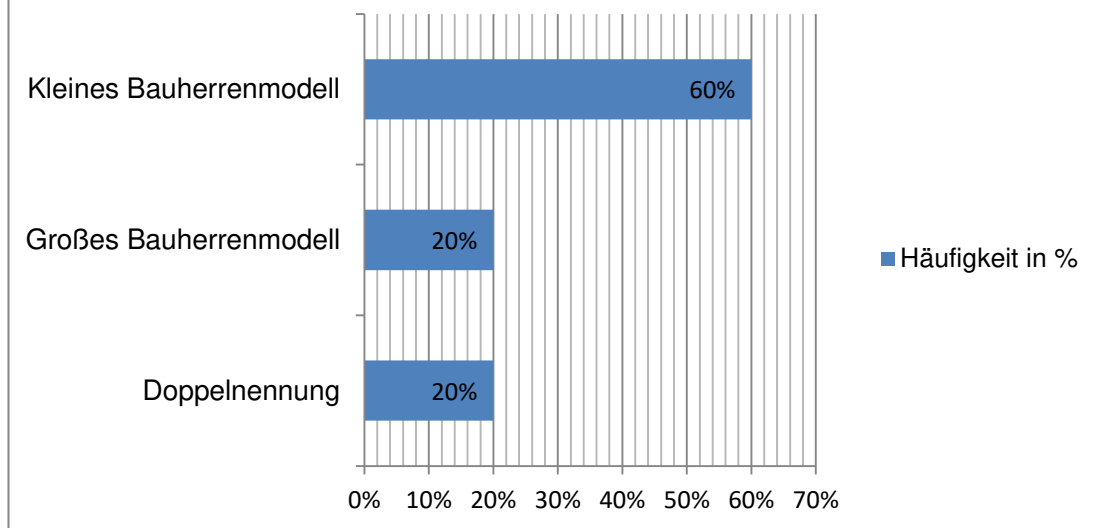


Abbildung 1: Bevorzugtes Bauherrenmodell der Investoren, Quelle: Eigene Darstellung

Oben angeführte Grafik zeigt eindeutig, dass viele Investoren das kleine Bauherrenmodell bevorzugen. Der Käufer möchte seine Wohnung sehen und wissen, welchen Grundriss sie hat. Als einer der größten Vorteile des kleinen Bauherrenmodells gilt zusätzlich die Unabhängigkeit des Investors, seien es Entscheidungen hinsichtlich der Wohnung bzw des Projekts oder ein möglicher Ausstieg aus dem Investment.

Viele Interessenten stören sich laut Befragten an der „Schicksalsgemeinschaft“ der Gesellschaft innerhalb eines großen Bauherrenmodells und entscheiden sich deshalb ganz klar für die Investition in ein kleines Bauherrenmodell und die Eigenständigkeit bei Entscheidungen über die eigene Wohnung. Da sich die Investoren und zukünftigen Gesellschafter selten vor Gründung kennen, ist der Erfolg dieser Gemeinschaft vorab ungewiss. Gerade beim großen Bauherrenmodell hat man keine alleinige Entscheidungskraft und ist von Gesellschafterversammlungen sowie Mehrheitsbeschlüssen abhängig und eingeschränkt.

Sowohl beim Großen als auch beim Kleinen Bauherrenmodell gibt es die Möglichkeit eines Mietpools. Beim Kleinen Bauherrenmodell wird dies jedoch selten von den Investoren gewünscht. In diesem Fall erleide ich bei einem Leerstand 100 % Mietausfall, während ich beim großen Bauherrenmodell lediglich

anteilmäßig die Leerstandskosten trage. Im kleinen Bauherrenmodell ist jeder Eigentümer an sich selbst für seine Wohnung verantwortlich. Viele Anbieter solcher Projekte bieten jedoch auch „All-inclusive-Pakete“ mit Vermietungsservice und Rundumbetreuung an.

Ist der Investor wirtschaftlich gezwungen, die Immobilie aufzugeben, ist dies im Rahmen des kleinen Bauherrenmodells wesentlich leichter. Unter Beachtung damit einhergehender steuerlicher Konsequenzen kann der Eigentümer seine Wohnung grundsätzlich an jeden Interessenten veräußern.

Ein weiterer Aspekt ist die möglicherweise geplante, zukünftige Eigennutzung, welche im Rahmen des kleinen Bauherrenmodells und dem Besitz einer einzelnen Wohnung einfacher fällt.

Dennoch erfreut sich auch das große Bauherrenmodell großer Beliebtheit. Hat man einmal entdeckt, welche Vorteile die Investition in ein solches bringt, greift man augenscheinlich auch immer wieder zu dieser Veranlagungsform. Nicht nur steuerliche Aspekte sind hier erwähnenswert, auch der Komfort wird von den Käufern geschätzt. Einer der Vorteile des großen Bauherrenmodells ist, dass sich der Investor um nichts kümmern muss. Mieteinnahmen werden mittels Mietenpool anteilmäßig auf die Gesellschafter aufgeteilt. Dies bringt mit sich, dass auch ein Leerstand immer alle trifft, nie nur einen Investor allein und sich die Mietausfallkosten sohin in Grenzen halten.

Abschreckend hingegen wirken mögliche Ausstiegsszenarien aus großen Bauherrenmodellen. Gesellschafter sind meist darauf angewiesen, dass ihnen ein weiterer Investor seinen Anteil abkauft. Solche Vorkaufsrechte sind bereits anfänglich im Gesellschaftervertrag festzuhalten. Im Gegensatz zur Eigentumswohnung des kleinen Bauherrenmodells gestaltet sich der Verkauf seines Anteils hierbei weit schwieriger.

Gerade deshalb sollte ein großes Augenmerk auf hervorragende Beratung der Interessenten gelegt werden, um Vorteile sowie Nachteile des großen Bauherrenmodells hervorzuheben und mögliche Ängste und Unsicherheitsaspekte zu beseitigen.

## 5.2. Die Bedeutung des Alters

Auch das Alter spielt bei der Definition des Käufers von Bauherrenmodellen eine wichtige Rolle. Laut durchgeführter empirischer Analyse sind die Interessenten gleichermaßen in die Altersgruppe der 30 bis 45-jährigen als auch der 45 bis 60-jährigen einzuordnen. Einige der befragten Unternehmen führten hierbei eine Doppelnennung durch. Die Auswahlmöglichkeiten der 0 bis 30-jährigen sowie 60 bis 100-jährigen wurden von keinem der Befragten gewählt. Zu begründen ist dies prinzipiell dadurch, dass jüngeren Käufern meist Mittel und Vorsorgegedanken fehlen. Nur die wenigsten befinden sich bereits vor dem Erreichen des 30. Lebensjahres in einer derart hohen Progressionsstufe welche für den Kauf eines Bauherrenmodells von Interesse wäre. Bei Käufern im Alter von 60 bis 100 Jahren ist der Bedarf an Immobilienbeständen meist bereits gedeckt, eine Veranlagung über solch langen Zeitraum meist zu risikoreich und das Einkommen meist geringer als im noch aktiven Berufsleben. Käufer dieser Altersgruppe stellen eher die Ausnahme dar. Festzuhalten ist somit, dass die Zielgruppe für den Kauf solcher Bauherrenmodelle an sich in der Altersgruppe der 30- bis 60-jährigen zu sehen ist.

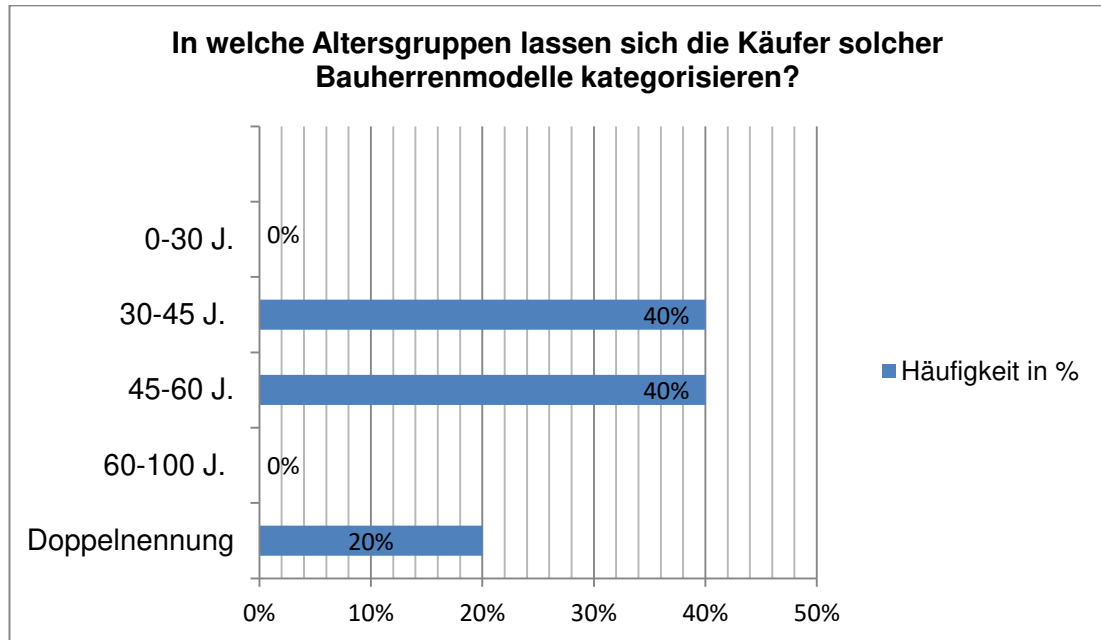


Abbildung 2: Altersgruppen der Käufer von Bauherrenmodellen, Quelle: Eigene Darstellung



### 5.3. Die Bedeutung der Berufsgruppen

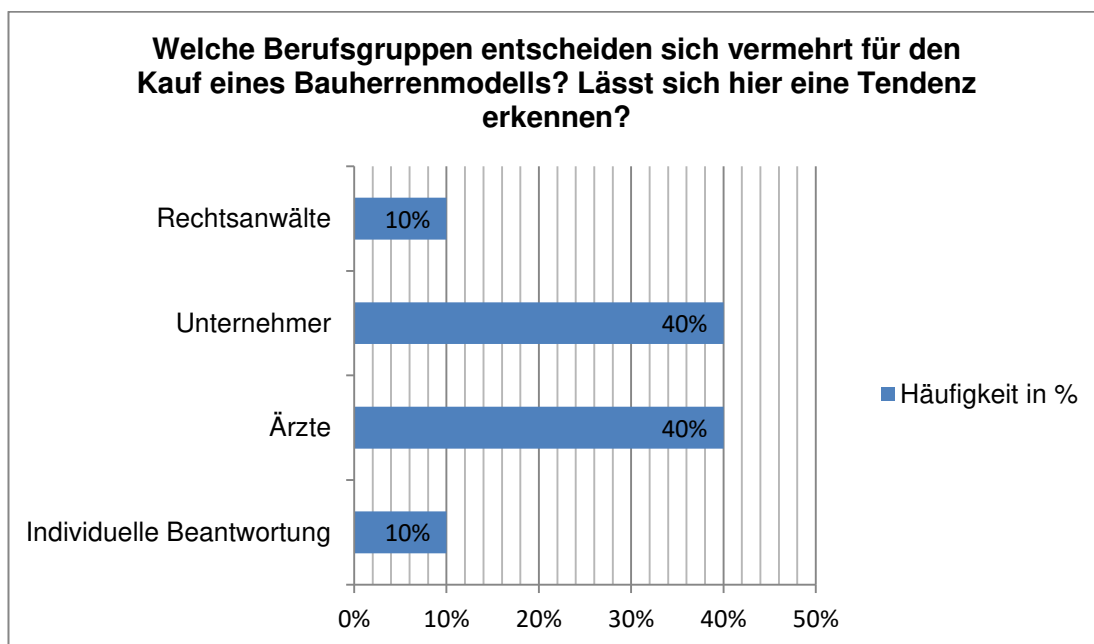
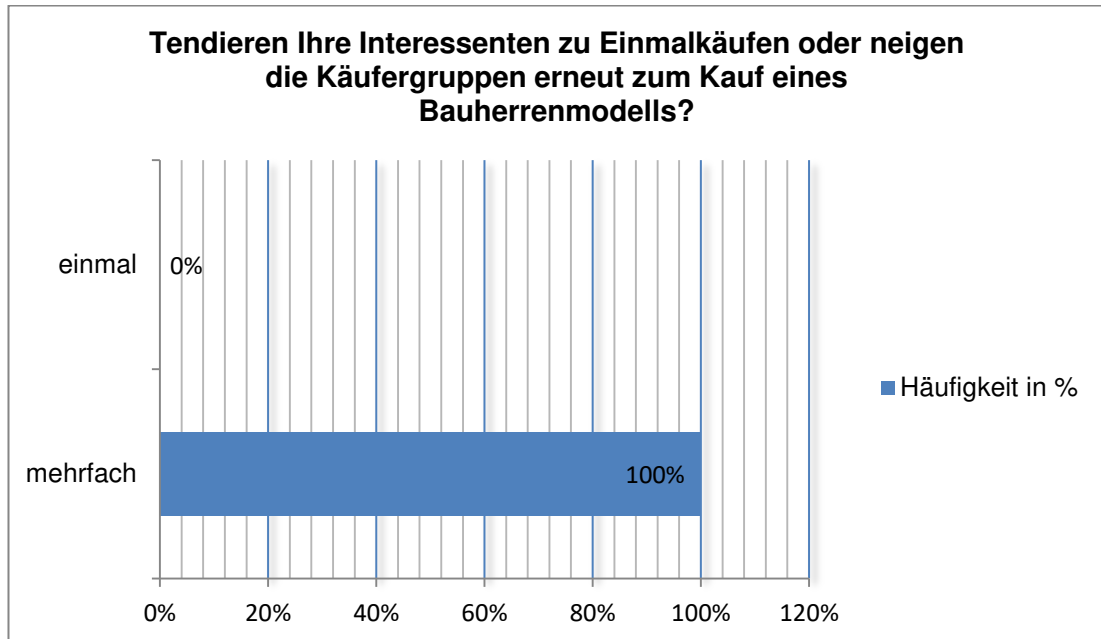


Abbildung 3: Berufsgruppen von Käufern des Bauherrenmodells, Quelle: Eigene Darstellung

Ein interessantes, jedoch zu erwartendes, Ergebnis ergab die Befragung in puncto Berufsgruppen. Im Fragebogen vermerkt wurden Rechtsanwälte, Unternehmer, Ärzte sowie die Möglichkeit einer individuellen Beantwortung. 40 % der Befragten gaben an, dass Ärzte und Unternehmer gleichermaßen oft zum Kauf eines Bauherrenmodells tendieren. 10 % ergänzten den Fragebogen mit der Antwort „alle Berufsgruppen mit hoher Progressionsstufe, vermehrt Selbständige“. Die Beantwortung dieser Frage ergibt sich selbstverständlich aus den interessanten Einkommenssteuervorteilen sowie begünstigten Abschreibungen welche Bauherrenmodelle mit sich bringen. Käufer von Bauherrenmodellen befinden sich meist in einer hohen Steuerprogression und können die anfänglichen Verluste steuerlich geltend machen. Voraussetzung für diese Investitionsform ist ein langfristiger Anlagewunsch und kein Druck, Miteigentumsanteile vorzeitig zu verkaufen. Eben für diese Käufergruppen bieten solche Modelle langfristige und wertgesicherte Erträge. Käufer mit niedrigeren Progressionsstufen greifen laut Befragten vermehrt zur Standard-Vorsorgewohnung, welche ebenso als krisensichere Kapitalanlage gilt, jedoch bessere kurzfristige Verwertbarkeit darstellt.

## 5.4. Die Häufigkeit des Kaufs von Bauherrenmodellen



**Abbildung 4:** Einmal- oder Mehrfachkäufe, Quelle: Eigene Darstellung

Oben angeführte Grafik lässt ganz klar erkennen, dass es sich bei Käufern des Bauherrenmodells um „Mehrfachkäufer“ handelt. Haben Investoren einmal den Schritt hin zu einem Bauherrenmodell gewagt und die Vorteile eines solchen erkannt, kommen sie auch immer wieder. Hier wird vor allem ein Vertrauensverhältnis zum Bauherrenmodellentwickler als ausschlaggebendes Kriterium genannt. Ist man mit einem Projekt sowie der Betreuung zufrieden, wird man sich auch erneut für den gewählten Anbieter entscheiden.

Laut Befragten entscheiden sich ihre Investoren meist zwei- bis dreimal für den Kauf eines Bauherrenmodells. Dieses Ergebnis deckt sich auch mit dem in Kapitel 5.7. angeführten Ergebnis, dass die meisten Verkaufstransaktionen sowie Angebote Vormerkkunden und vorhandenem Kundenstamm zuzuordnen sind.

## 5.5. Die Bedeutung der Lage

Als sicherlich größte Herausforderung für die erfolgreiche Realisierung sowie den erfolgreichen Verkauf eines Bauherrenmodells gilt die Suche nach geeigneten Immobilien an geeigneten Standorten. Von Interessenten sogenannter Bauherrenmodelle werden vorwiegend innerstädtische Lagen bevorzugt, objektive Kriterien wie Kaufpreis und erzielbare Miethöhen rücken hierbei erstmals in den Hintergrund.<sup>82</sup>

Die goldene Regel „Lage, Lage, Lage“ gilt besonders beim Immobilienkauf im Wohnsegment als ausschlaggebendes Kriterium. Aus der Auswertung der vorangegangenen empirischen Analyse lässt sich erkennen, dass dies ebenso auf Bauherrenmodelle zutrifft und Investoren hier vermehrt bestimmte Bezirke, vorrangig innerstädtische, bevorzugen. Dies gilt gleichermaßen für „das kleine Bauherrenmodell“ als auch „das große Bauherrenmodell“. Diese Tendenzen basieren häufig auf subjektiven Überlegungen und lassen sich in drei Kategorien unterteilen; Lage im Sinne des Investors, Lage im Sinne des Mieters und Lage im Sinne der nachhaltigen Wertentwicklung. Eine nachhaltige Vermietbarkeit und Auslastung des Objekts ist für jegliche Investition in „Betongold“ wünschenswert. Im Fokus liegen hierbei sowohl die gegebene Infrastruktur, Verkehrsanbindungen, schulische Angebote, Einkaufsmöglichkeiten als auch Freizeitgestaltungsangebote. Ebenso wird ein Augenmerk auf Immissionslage und sozialen Status des Standorts gelegt.<sup>83</sup>

„Zu guter Letzt wird das Immobilieninvestment durch die dritte Lage im Sinne einer nachhaltigen Wertentwicklung der Immobilie beeinflusst. Nicht nur das unmittelbare Umfeld des Objekts prägt dessen Wertentwicklung, sondern auch die Makrolage. Darunter versteht man das großräumige Umfeld der Immobilie, innerhalb einer Stadt, der Region, des Bundeslandes und so weiter. Dazu benötigt man aber umfassende Kenntnisse über die geographische, demographische, wirtschaftliche und auch politische Entwicklung der Stadt und der jeweiligen Umgebung der Immobilie. Auch dieses Lagekriterium wird oft von nicht-materiellen Einflüssen geprägt, wirkt

<sup>82</sup> Vgl. Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 18 ff.

<sup>83</sup> Vgl. a.a.O.; S. 18

sich aber in Form des Kaufpreises und der Mietpreisentwicklung direkt materiell aus.“<sup>84</sup>

Festzuhalten ist somit, dass die geografische Lage wie auch die Mikrolage rund um das Objekt zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren im Verkaufsprozess eines Bauherrenmodells zählen. Augenscheinlich kommt der Frage „Würde ich hier selbst wohnen wollen?“ auch bei Käufern des Bauherrenmodells Bedeutung zu.

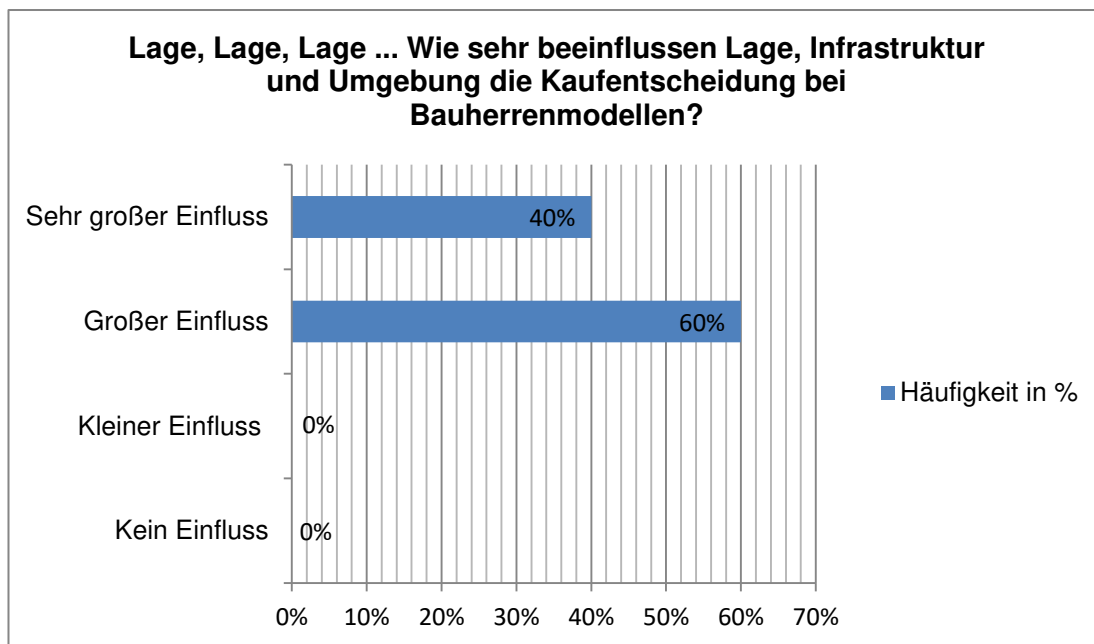


Abbildung 5: Einfluss von Lage und Umgebung auf Kaufentscheidung, Quelle: Eigene Darstellung

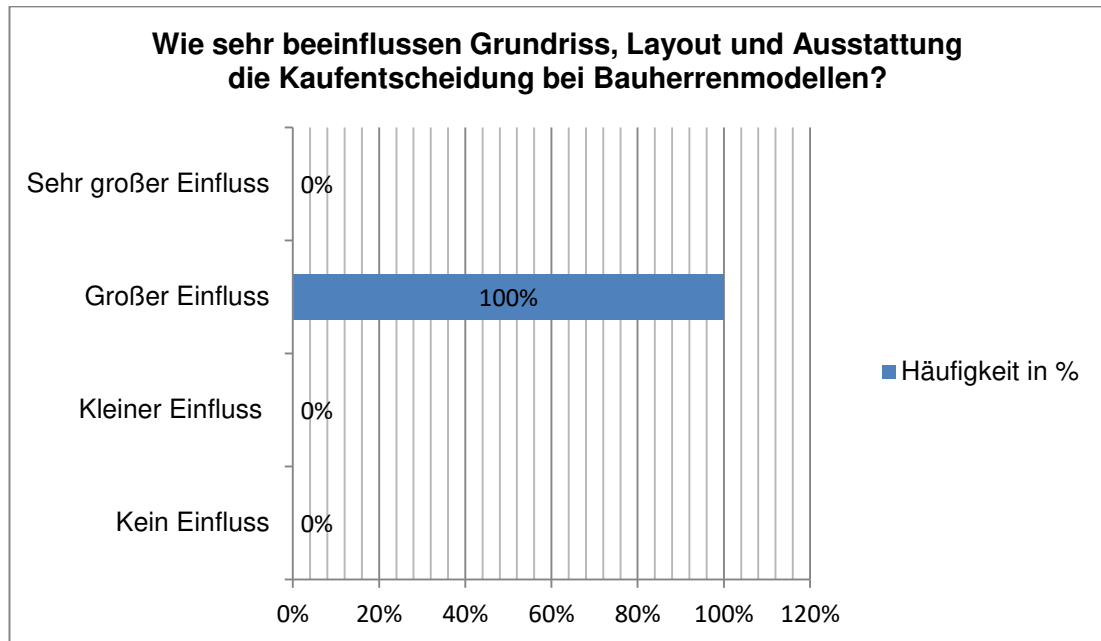
## 5.6. Die Bedeutung von Grundriss, Layout und Ausstattung

Ähnliche Relevanz wie bei oben angeführter Frage zur Lage des Projekts kommt auch dem Wohnungsinneren zu. Das Ergebnis der empirischen Umfrage lässt hier eindeutig erkennen, dass Grundriss, Layout und Ausstattung zwar nicht an erster Stelle stehen, jedoch sehr wohl von großer Bedeutung sind. Da eine Eigennutzung beim Kauf eines Bauherrenmodells sicherlich eine geringere Rolle spielt als beispielsweise beim Kauf einer Vorsorgewohnung, welche (vorerst) vermietet wird, liegt der Fokus von Kaufinteressenten nicht vorrangig auf der Ausstattung. Ein großes Augenmerk, in Anbetracht der gewünschten nachhaltigen Vermietbarkeit wird jedoch auf Grundriss und Layout der zugeordneten Wohnungen bzw der

<sup>84</sup> Bauer-Moser/ Möstl/ Trummer/ Verovnik (2019); S. 19

ideellen Anteile des Gesamtprojekts gelegt. Zu erkennen ist, dass sich Käufer eines großen Bauherrenmodells in Hinblick auf Grundriss, Layout und Ausstattung offensichtlich auf das Knowhow des Organisators verlassen.

Die Tatsache, dass ein Investor lediglich Anteile des Gesamtprojekts besitzt, lässt das Bedürfnis der Mitgestaltung, Sonderausstattungen sowie Layout augenscheinlich in den Hintergrund rücken.

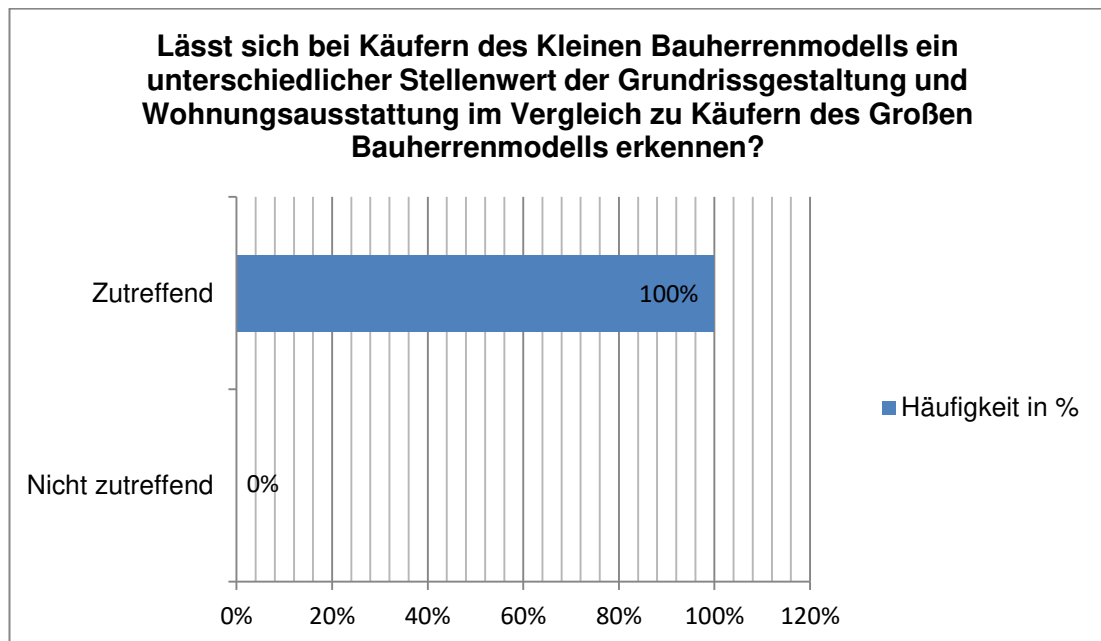


**Abbildung 6:** Einfluss von Grundriss, Layout und Ausstattung auf die Kaufentscheidung, Quelle: Eigene Darstellung

Darauffolgend wurde eine weitere Unterteilung in den Faktor der Wichtigkeit des Grundrisses beim Kauf eines kleinen Bauherrenmodells im Vergleich zum großen Bauherrenmodell gewählt. Nachfolgende Grafik lässt erkennen, dass diese Frage von allen Befragten mit „Zutreffend“ beantwortet wurde. Laut Umfrage lässt sich beim Erwerb einer Eigentumswohnung im kleinen Bauherrenmodell sowohl eine größere Anteilnahme am Planungsprozess als auch größeres Interesse an Layout und Ausstattung erkennen. Erklären lässt sich dieser Aspekt wohl am Ehesten mit der „Greifbarkeit“ der persönlichen Wohnung im kleinen Bauherrenmodell sowie der leichteren Möglichkeit der Eigennutzung, trotz Aussicht auf steuerliche Konsequenzen.

Hierbei fließen unter anderem zielgruppenbezogene Aspekte im Hinblick auf das Umfeld ein. Passt die Infrastruktur der Umgebung eher zu Familien, werden größere

Grundrisse sowie Wohnungen mit mehr als zwei Zimmern geschätzt. Liegt das Projekt eher in einem Viertel, welches für Studenten optimal geeignet ist, finden auch Kleinwohnungen à 2 Zimmern mit gutem Layout bevorzugt Interesse, ebenso wie WG-taugliche 3-Zimmerwohnungen zwischen 40 und 45 m<sup>2</sup> sowie 65 bis 70 m<sup>2</sup>. Der Trend hin zur Einzimmerwohnung / Garconniere klingt laut befragten Unternehmen zunehmend ab. Großen Anklang hingegen finden aktuell 2- sowie 3-Zimmerwohnungen mit optimierten Grundrissen, dies lässt sich offenbar sowohl für Bauherrenmodelle als auch die Standard-Vorsorgewohnung behaupten.



**Abbildung 7:** Stellenwert des Layout und der Ausstattung bei Kleinen Bauherrenmodellen, Quelle: Eigene Darstellung

Laut Befragten ist eine Differenzierung in bevorzugte Stockwerkslagen nicht eindeutig möglich. Es kann festgestellt werden, dass Wohnungen ab dem ersten Obergeschoss bis hin zum Dachgeschoss bevorzugt werden. Weniger Interesse zeigen Anleger bei Gartenwohnungen, diese werden beim kleinen Bauherrenmodell eher von Familien für die Eigennutzung gekauft oder von Anlegern welche eine zukünftige Eigennutzung planen.

Ein hoher Stellenwert kommt ebenso den Freiflächen zu. Nicht nur für eine nachhaltige Vermietbarkeit, auch für eine eventuelle spätere Eigennutzung der Wohnung sind Balkone oder Dachterrassen von großem Interesse.

Generell lässt sich erkennen, dass auf den Bauherrenmodellentwickler im Segment des kleinen Bauherrenmodells wohl größere Änderungswünsche sowie Sonderwünsche von Seiten der Investoren zukommen.

## 5.7. Die optimale Platzierung für den Verkauf eines Bauherrenmodells

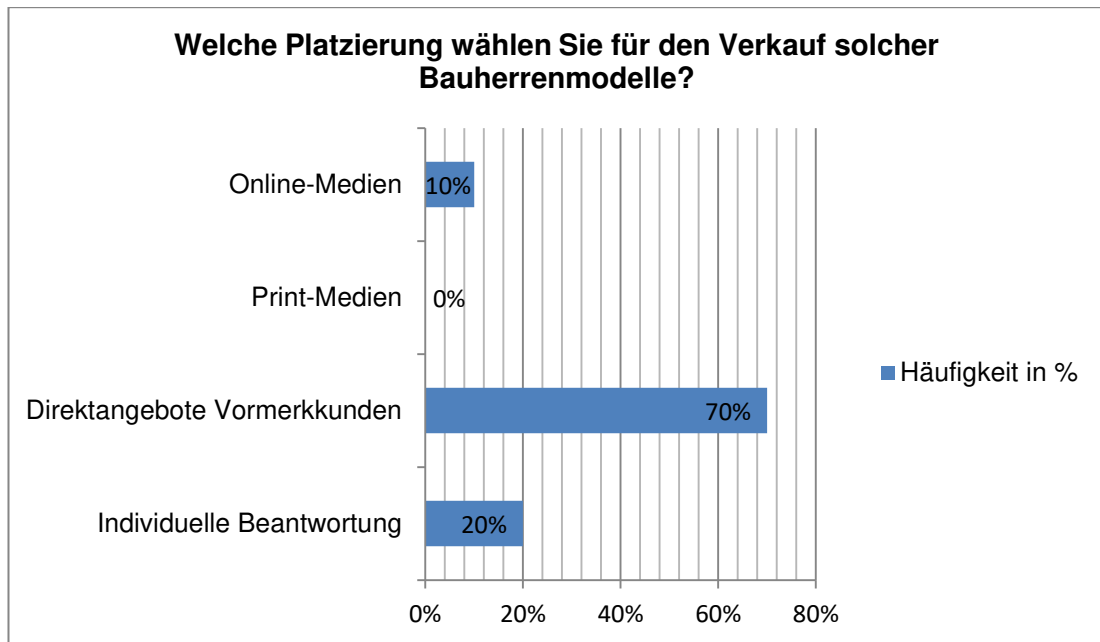


Abbildung 8: Platzierung für den Verkauf von Bauherrenmodellen, Quelle: Eigene Darstellung

Ein interessantes Ergebnis ergab die Befragung hinsichtlich gewählter Platzierungen von Bauherrenmodellen. Lediglich 10 % gaben an, Onlineplattformen wie beispielsweise Willhaben, ImmobilienScout, Findmyhome u.ä. zu nützen, Printmedien wurden von keinem der Befragten ausgewählt. Ganz eindeutig hingegen ist die Tendenz zum Direktangebot an Vormerkkunden. Sehr viele Bauherrenmodellanbieter haben im Laufe der Jahre einen guten Kundenstamm aufgebaut, welcher bereits an erfolgten Projekten beteiligt war und immer wieder zum Investment in sogenannte Bauherrenmodelle zurückzukehren scheint. Laut Befragten sind Käufer dieser Modelle „Mehrfachtäter“, was in Punkt 5.4. bereits eindeutig beantwortet wurde. Weiters basieren sehr viele Transaktionen auf Weiterempfehlungen ehemaliger Käufer oder auch Steuerberater. Ist man mit einem Anbieter oder Bauherrenmodellorganisator zufrieden, wird dies im Freundes- und Bekanntenkreis weitergegeben. Auch Steuerberater sind diesbezüglich

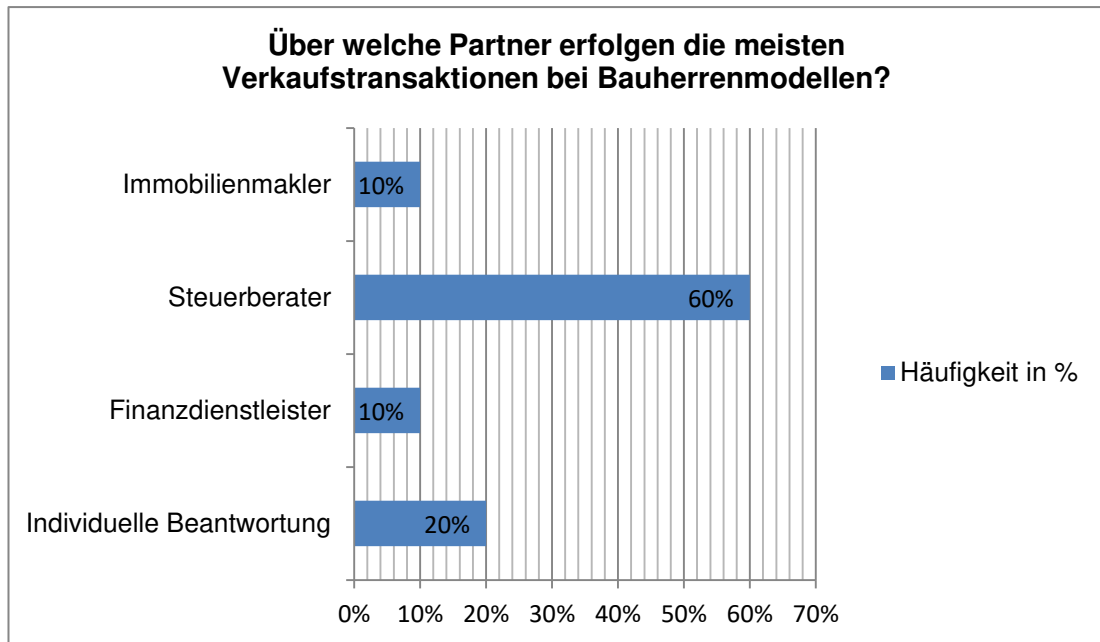
erwähnenswert. 20 Prozent der Befragten beantworteten diese Frage mit einer „Platzierung über den Steuerberater“. Eine reibungslose und vertrauensvolle Abwicklung in guter Zusammenarbeit bringt hierbei immer wieder Kaufempfehlungen von Seiten des Steuerexperten.

## 5.8. Vermarktungspartner im Verkaufsprozess eines Bauherrenmodells

Wie aus der nachfolgenden Grafik ersichtlich wird, bedienen sich Entwickler von Bauherrenmodellen im Verkauf sehr häufig der Hilfe von Steuerberatern, eher seltener von Finanzdienstleistern und externen Immobilienmaklern. 20 % der Befragten gaben weiters an, den Vertrieb im eigenen „Haus“ durchzuführen und in enger Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern jene Projekte zu veräußern.

Grundsätzlich ist zu beachten, dass Steuerberater berufsbedingt mit Käufergruppen zu tun haben, welche aufgrund hoher Progressionsstufen prädestinierte Interessenten für Bauherrenmodelle sind. Hierbei verfügen sie darüber hinaus auch über das geeignete Knowhow um mögliche Interessenten individuell informieren und beraten zu können. Viele Steuerberater arbeiten bereits jahrelang mit diversen Bauträgern zusammen, vieles läuft hierbei über Weiterempfehlungen wie bereits in Kapitel 5.7. erwähnt wurde. Laut Befragten erfolgen sehr viele Verkäufe auch an Vormerkkunden und sogenannte „Mehrfachkäufer“.





**Abbildung 9:** Vermarktungspartner beim Verkauf von Bauherrenmodellen, Quelle: Eigene Darstellung

Laut Befragten erfolgt der Verkauf von kleinen Bauherrenmodellen beispielsweise öfter über den Immobilienmakler als der Verkauf eines großen Bauherrenmodells. Dies lässt sich angesichts der Komplexität der steuerlichen Beratung erklären. Obgleich auch beim Verkauf von kleinen Bauherrenmodellen viel Knowhow und Hintergrundwissen von Immobilienmaklern verlangt wird, ist das große Bauherrenmodell dennoch komplexer und wird des Öfteren vollständig über den Steuerberater abgewickelt. Ohne ausreichendes Knowhow und steuerliches Hintergrundwissen ist es einem Makler nahezu unmöglich große Bauherrenmodelle zu verkaufen da die Fragestellungen der Interessenten meist zu diffizil sind. Daher lässt sich behaupten, dass es eine Frage der Intensität ist, mit welcher sich der Makler mit Bauherrenmodellen und deren steuerlichen Hintergründen beschäftigt.

Interessenten großer Bauherrenmodelle verfügen gewöhnlich weder über das steuerliche Hintergrundwissen noch über die Informationen, welche Auswirkungen eine Beteiligung an solch einem Projekt mit sich bringen kann. Steuerliche Projektanalysen sind meist schwer verständlich, daher bedient man sich vorwiegend eines Steuerberaters.

Im Gegensatz dazu erfolgen Verkäufe von kleinen Bauherrenmodellen sehr oft über Makler. Auch bei diesen genießt der Investor erhebliche Steuervorteile, erwirbt jedoch keinen ideellen Anteil sondern von Beginn an eine Wohnung im

Wohnungseigentum. Hierbei ist nochmals auf die spezielle förderungsrechtliche Gesetzgebung der Steiermark hinsichtlich der Begründung von Wohnungseigentum zu verweisen.

Abschließend festzuhalten ist, dass eine gute Zusammenarbeit zwischen Projektentwickler und Steuerberater unabdingbar ist. Wird ein Makler mit dem Verkauf von Bauherrenmodellen betraut, ist umfassendes Knowhow und gleichermaßen meist eine ebenso erfolgreiche Kooperation mit Steuerexperten gefragt.

## 5.9. Vermarktung eines Bauherrenmodells

Anhand vorangegangener Auswertung der erfolgten empirischen Umfrage lässt sich feststellen, dass die optimale Vermarktung eines Bauherrenmodells als erfolgreiche Kooperation von Bauherrenmodellentwicklern, vorzugsweise Steuerberatern sowie gegebenenfalls Maklern funktioniert. Der Erfolg bemisst sich an einer guten Mischung aus Erfahrung, Beratung, Transparenz sowie Vertrauen. Laut Befragten gibt es kein „Patentrezept“ für die Vermarktung dieser speziellen Investitionsform. Vielmehr kommt es darauf an, ein Vertrauensverhältnis zu Kunden und ebenso Partnern, wie Steuerexperten, zu schaffen. Jahrelange Erfahrung und Beständigkeit am Markt fördern Vertrauen und machen jene Projekte teilweise gar zu „Selbstläufern“. Ein gutes Image am Markt bringt wohl die größte Vertriebsunterstützung bei dieser besonderen Form des Immobilienmarketings.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Steuerberatern ist in diesem Prozess unentbehrlich. Werden Makler im Verkaufsprozess eingebunden, wird großes Knowhow und intensive Beschäftigung mit den steuerlichen Hintergründen des Bauherrenmodells vorausgesetzt. Während die Beratung im Verkaufsprozess des kleinen Bauherrenmodells noch eher größtenteils über den Immobilienmakler erfolgt, laufen Verkäufe von Großen Bauherrenmodellen meist von vornherein unter Einbezug des Steuerexperten. Dies impliziert, dass Makler und Steuerberater beim Verkauf solcher Bauherrenmodelle nicht in Konkurrenz stehen, sondern vielmehr auf gute Kooperation bauen sollten.

Zusätzliches Augenmerk ist jedenfalls auf umfassende und übersichtliche Vermarktungsunterlagen bzw Exposés sowie steuerliche Projektanalysen zu legen. Die Platzierung von Bauherrenmodellen erfolgt meist über individuelle Projekthomepages, selten über die Gestaltung von Verkaufsanzeigen auf Immobilienplattformen wie Willhaben, ImmobilienScout, Findmyhome u.ä. Eine öffentliche Bewerbung der Bauherrenmodelle hinsichtlich ihrer steuerlichen Verluste ist in Hinblick auf die Achtsamkeit der Finanzverwaltung nicht zu raten. Dennoch sind ein guter Außenauftritt sowie repräsentative Projektunterlagen unabkömmlich für eine erfolgreiche Vermarktung.

## 6. Fazit

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass sich die Investition in sogenannte Bauherrenmodelle immer größerer Beliebtheit erfreut. Dies ist nicht nur an der zu erzielenden Rendite und dem Sicherheitsgedanken hinter dem eingesetzten Kapital auszumachen, sondern vor allem aufgrund steuerlicher Parameter und Vorteile, welche diese Veranlagungsform bringt. Für ein Investment in ein Bauherrenmodell sollten unbedingt folgende zwei Parameter gegeben sein: langfristige Veranlagungsdauer sowie hohes Einkommen. Die Beteiligung an einem Bauherrenmodell macht nur Sinn, sofern man sich einerseits in einer hohen Progressionsklasse befindet und andererseits über ausreichend Liquidität verfügt, um langfristig veranlagen zu können. So stellen Bauherrenmodelle eine sinnvolle Portfoliobeimischung zur Erzielung von Zusatzerträgen sowie auch eine Möglichkeit der unabhängigen Pensionsvorsorge dar.

Die Kaufmotive des Bauherrenmodellkäufers lassen sich folgendermaßen definieren:

- Steuervorteile
- Sichere Vermögensanlage
- Altersvorsorge / Zukunftssicherung
- Kaufpreis

Obwohl es in den letzten Jahren einige gravierende Gesetzesänderungen gab, ist die steuerliche Attraktivität des Bauherrenmodells weiterhin gegeben. Nicht außer Acht zu lassen ist ebenso eine weitere Wertschöpfung: private Investitionen tragen nicht nur zur Belebung des Arbeitsmarktes und der Wirtschaft bei, sie leisten im Rahmen der Sanierung von Altsubstanzen zudem auch einen wichtigen Beitrag zur Stadtbelebung.

Zur erfolgreichen Umsetzung eines Immobilienprojekts bedarf es einer Vorstellung für die zu entwickelnde Immobilie unter Berücksichtigung der Fragestellung, wie die zukünftige Nutzung des Objekts aussehen soll. Im Vordergrund stehen hier mittlerweile Aspekte der Effizienz und Nachhaltigkeit im Sinne von optimaler Raumnutzung, ressourcenschonender Bauweise sowie –materialien und der

Schaffung von ertragreichen Vermögenswerten. Wesentliche Faktoren für eine gute Vermietbarkeit sind ebenso nicht außer Acht zu lassen. Eine gute Lage, qualitativ hochwertige Projekte, optimierte Grundrisse sowie große Freiflächen stellen eine nachhaltige Vermietbarkeit sicher. Einen Vorteil haben langfristig gesehen zentral gelegene Wohnungen mit guter Infrastruktur oder vorzugsweise Wohnungen in unmittelbarer Umgebung zu Bildungseinrichtungen und Universitäten. Der Einfluss der Lage auf die Kaufentscheidung konnte anhand der erfolgten empirischen Umfrage dargestellt werden. Auch beim Kauf eines Bauherrenmodells zählt die goldene Regel „Lage, Lage, Lage“.

Die Analyse der im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Befragung lässt weiters erkennen, dass Faktoren wie Grundrisse, Layout und Stockwerkslage bei der Investition in ein Bauherrenmodell eine Rolle spielen. Vor allem die Differenzierung der Hintergründe bei der Investition in das Große oder Kleine Bauherrenmodell brachte eindeutige Ergebnisse. Während Käufer eines Großen Bauherrenmodells weniger Interesse an geplanten Grundrissen zeigen, ist bei Käufern von Kleinen Bauherrenmodellen ganz klar zu erkennen, dass Sonderwünsche und Mitgestaltung im Vordergrund stehen. Dies wurde mit der „Greifbarkeit“ der eigenen Wohnung sowie der Möglichkeit der Eigennutzung begründet.

Zusätzlich wurden die differenten Käufergruppen in Alters- sowie Berufsgruppen unterschieden. Ein klares Ergebnis brachte die Umfrage in puncto Lebensalter der Investoren: die Interessenten sind gleichermaßen in die Altersgruppe der 30 bis 45-jährigen als auch die der 45- bis 60-jährigen einzuordnen. Begründet wurde dies einerseits dadurch, dass jüngeren Käufern meist Mittel und Vorsorgegedanken fehlen und andererseits, dass älteren Käufern eine Veranlagung über solch langen Zeitraum oft zu risikoreich und das Einkommen im Pensionsalter meist geringer als im noch aktiven Berufsleben ist. Ebenso konnten die Investoren in Berufsgruppen gegliedert werden. Augenscheinlich entscheiden sich Unternehmer und Ärzte sehr oft für den Kauf eines Bauherrenmodells. 20 % der Befragten gaben an, dass sämtliche Berufsgruppen mit hoher Steuerprogression zu Bauherrenmodellen tendieren, hierbei jedoch vermehrt Selbständige.

Anhand der erfolgten empirischen Analyse wurde weiters festgestellt, dass die optimale Vermarktung eines Bauherrenmodells als erfolgreiche Kooperation von sämtlichen Beteiligten funktioniert. Der Erfolg bemisst sich an einer guten Mischung

aus Erfahrung, Beratung, Transparenz sowie Vertrauen. Ein "Patentrezept" für die Vermarktung dieser speziellen Investitionsform kann leider nicht eindeutig ermittelt werden. Vielmehr kommt es darauf an, ein Vertrauensverhältnis zu Kunden und Partnern, wie Steuerexperten, zu schaffen. Jahrelange Erfahrung und Beständigkeit am Markt fördern Vertrauen und machen jene Projekte teilweise gar zu „Selbstläufern“. Ein gutes Image am Markt bringt wohl die größte Vertriebsunterstützung bei dieser besonderen Form des Immobilienmarketings. Passt das Angebot, spricht sich das herum, nicht nur über Steuerberater sondern auch über zufriedene Kunden. Diese scheinen gleichermaßen immer wieder auf solche Modelle zurückzugreifen und durch Weiterempfehlungen und Mundpropaganda neue Kunden zu akquirieren. Ein Konnex zwischen der Platzierung über den Steuerberater sowie dem Kunden ist insofern feststellbar, dass einerseits die meisten Transaktionen über den Steuerexperten erfolgen, andererseits gerade Steuerberater vorwiegend mit prädestinierten Kunden der höchsten Progressionsklasse zu tun haben.

Festzuhalten ist jedenfalls, dass Steuerberater und Makler beim Verkauf dieser Bauherrenmodelle nicht in Konkurrenz stehen, sondern vor allem auf Kooperation bauen sollten. Makler sind im Verkaufsprozess in mancher Hinsicht auf die Unterstützung sowie das Knowhow des Steuerexperten angewiesen und können in guter Zusammenarbeit mit diesem die, oft diffizilen, Fragestellungen der Interessenten beantworten. Aufgrund der komplexen sowie komplizierten steuerlichen Gesetzgebung ist bei Bauherrenmodellen die umfassende Beratung von Seiten des Steuerberaters sowie des Verkäufers für Privatanleger von wesentlicher Bedeutung. Dies führt zu dem Schluss, dass ein erfolgreiches Bauherrenmodell erfahrener und eingespielter Teams bedarf!

## Kurzfassung

Das Bauherrenmodell hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einer beliebten Geldanlageform entwickelt, nicht nur in Bezug auf die zu erzielende Rendite und den Sicherheitsgedanken hinter dem eingesetzten Kapital sondern vor allem aufgrund steuerlicher Parameter und der Vorteile, die solche Modelle den Investoren bringen. Aufgrund der komplexen und unbestritten komplizierten steuerlichen Gesetzgebung sind Bauherrenmodelle für Privatanleger teilweise schwer zu verstehen und bedürfen nicht nur einer umfassenden Beratung von Seiten des Verkäufers sowie des Steuerberaters, sondern auch einer speziellen Vermarktung, welche der einer herkömmlichen und simplen Vorsorgewohnung nicht gleichkommt. Ziel dieser Arbeit ist es daher, neben einer allgemeinen Darstellung der Hintergründe und steuerlichen Besonderheiten des Bauherrenmodells, anhand einer empirischen Umfrage eine universelle Analyse der Käufergruppen sowie der Vermarktungsaspekte darzustellen. Es wird ein Überblick über Käufergruppen, Präferenzen sowie Vermarktungshintergründe gegeben und versucht, den Zusammenhang zwischen Zielgruppe und Vermarktung darzustellen.

Es zeigt sich, dass das Angebot eines Bauherrenmodells meist „offline“ und nur an Vormerkkunden stattfindet, während bei einer Vorsorgewohnung meist eine Platzierung über Online-Medien gewählt wird. Ein weiterer Unterschied lässt sich im Vertrieb feststellen: während bei einer Vorsorgewohnung der Makler an erster Stelle steht, ist beim Verkauf von Bauherrenmodellen zusätzlich der Steuerexperte unabkömmlich. Eine gute Zusammenarbeit zwischen Projektentwickler und Steuerberater ist essentiell. Wird ein Makler mit dem Verkauf von Bauherrenmodellen betraut, ist umfassendes Knowhow und gleichermaßen eine ebenso erfolgreiche Kooperation mit Steuerberatern gefragt.

## Literaturverzeichnis

Amt der steiermärkischen Landesregierung, Abteilung 15: Fachabteilung Energie und Wohnbau (2017a): Assanierung im Rahmen der Wohnhaussanierung, URL: <https://www.wohnbau.steiermark.at/cms/beitrag/12118378/117878052/>, [Zugriff: 28.09.2020].

Amt der steiermärkischen Landesregierung, Abteilung 15: Fachabteilung Energie und Wohnbau (2017b): Umfassende Sanierung, URL: <https://www.wohnbau.steiermark.at/cms/beitrag/12118354/117877239/>, [Zugriff: 28.09.2020].

AUMAYR Lisa (2018): Das Bauherrenmodell im Ertragsteuer- und Verkehrssteuerrecht; 1. Auflage; Linde, Wien.

BAUER-MOSER Manuela, MÖSTL Friedrich, TRUMMER Anna Helena, VEROVNIK Sascha (2019): Bauherrenmodelle – rechtliche, wirtschaftliche und steuerliche Gestaltung; 1. Auflage; dbv; Graz, Wien

BOVENKAMP Helene, CUPAL Anja, FUHRMANN Karin, KERBL Gerald, et. al. (2020): Immobilienbesteuerung NEU; 5. Auflage; Manz, Wien

BREHM Bruno (2005): Bauherrenmodelle; Master Thesis; TU Wien; Wien.

DVO (1993): Durchführungsverordnung zum Steiermärkischen Wohnbauförderungsgesetz 1993, Steiermärkische Landesregierung.

EStR (2000): Einkommensteuerrichtlinien, BMF.

GRILL Nicolas (2016): Das große Bauherrenmodell im Kontext der neuen Steuergesetzgebung seit 2012 und negativer Realzinsen; Master Thesis; TU Wien, Wien.

GRUBER Stefan (2014): Immobiliensteuerrecht; Skriptum TU Wien, Wien.



MESSNER Dominik (2018): Das Bauherrenmodell aus investitionstheoretischer Sicht unter Berücksichtigung des Förderungswesens des Landes Steiermark; Master Thesis; Karl-Franzens-Universität Graz, Graz.

SCHOLIK Karl (2007): Immobilieninvest - Das Bauherrenmodell; persaldo; S. 8.

STINGL Walter, NIDETZKY Gerhard (2016): Handbuch Immobilien & Steuern – Das Praxishandbuch vom Miet- und Wohnrecht zum Steuerrecht samt Immobilienveranlagung; 26. Auflage; Manz, Wien.

Stmk. WFG 1993 (1993): Steiermärkisches Wohnbauförderungsgesetz 1993, Fassung vom 13.10.2020.

## Internetquellen

<https://www.bmf.gv.at/themen/steuern/immobilien-grundstuecke/vermietung-verpachtung/vermietung-verpachtung-einleitung.html> - abgerufen 06.09.2020

<https://www.diepresse.com/5641014/bauherrenmodell-wohnungen-statt-anteile> - abgerufen 26.07.2020

<https://www.ifa.at/portfolio/bauherrenmodelle> - abgerufen 11.08.2020

<http://www.wohnbau.steiermark.at/cms/beitrag/12120018/113383994> - abgerufen 28.09.2020

<https://www.wohnbau.steiermark.at/cms/beitrag/11871746/113384013/#tb20> - abgerufen 28.09.2020

<https://www.wohnbau.steiermark.at/cms/beitrag/12118378/117878052/> - abgerufen 28.09.2020

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bevorzugtes Bauherrenmodell der Investoren .....	42
Abbildung 2: Altersgruppen der Käufer von Bauherrenmodellen.....	44
Abbildung 3: Berufsgruppen von Käufern des Bauherrenmodells .....	45
Abbildung 4: Einmal- oder Mehrfachkäufe .....	46
Abbildung 5: Einfluss von Lage und Umgebung auf Kaufentscheidung .....	48
Abbildung 6: Einfluss von Grundriss, Layout und Ausstattung auf die Kaufentscheidung .....	49
Abbildung 7: Stellenwert des Layouts und der Ausstattung bei Kleinen Bauherrenmodellen .....	50
Abbildung 8: Platzierung für den Verkauf von Bauherrenmodellen .....	51
Abbildung 9: Vermarktungspartner beim Verkauf von Bauherrenmodellen .....	53

Alle hier angeführten Abbildungen stammen von der Autorin.

## Abkürzungsverzeichnis

Abs	Absatz
AfA	Absetzung für Abnutzung
BGBI	Bundesgesetzblatt
BherVO	Bauherrenverordnung
bzw	beziehungsweise
EStG	Einkommensteuergesetz 1988
EStR	Einkommensteuerrichtlinien 2000
etc	et cetera
FA	Fachabteilung
gem	gemäß
GesbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GrESt	Grunderwerbsteuer
idF	in der Fassung
iHv	in Höhe von
ImmoEST	Immobilienwertsteuer
inkl	inklusive
iSd	im Sinne des
LVO	Liebhabereiverordnung
LRL	Liebhabereirichtlinien 2012
mtl.	monatlich
OIB	Österreichisches Institut für Bautechnik
p.a.	per anno
p.m.	pro Monat
RL	Richtlinie
Rz	Randziffer
Stmk. WFG	Steiermärkisches Wohnbauförderungsgesetz 1993
stRsp	ständige Rechtsprechung
u.ä.	und ähnliche
USt	Umsatzsteuer
UStR	Umsatzsteuerrichtlinien
usw	und so weiter
VwGH	Verwaltungsgerichtshof
WBF	Wohnbauförderung
zB	zum Beispiel

# Anhang



## Fragebogen zum Thema:

--	--	--

Fragebogen-Nr. (nicht ausfüllen!)

## Vermarktungsaspekte des Bauherrenmodells

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Auftrag des Continuing Education Centers der TU WIEN führe ich im Rahmen meines Masterlehrgangs Immobilienmanagement & Bewertung eine Umfrage zum Thema „Vermarktungsaspekte des Bauherrenmodells“ durch. Zweck dieser Befragung ist es, genauere Kenntnisse darüber zu gewinnen, in welchem Zusammenhang Zielgruppe und Vermarktung beim Verkauf dieser Bauherrenmodelle stehen.

Ich bitte Sie, diesen kurzen Fragebogen auszufüllen und an die angegebene E-Mail-Adresse zurück zu schicken.

Ihre Antworten werden selbstverständlich vertraulich behandelt und dienen ausschließlich der wissenschaftlichen Auswertung im Rahmen meiner Masterarbeit.

### 1. Welches Bauherrenmodell wird von Ihren Interessenten bevorzugt gekauft?

<input type="checkbox"/> Das kleine Bauherrenmodell	<input type="checkbox"/> Das große Bauherrenmodell
---	--

### 2. In welche Altersgruppen lassen sich die Käufer solcher Bauherrenmodelle kategorisieren?

<input type="checkbox"/> 0 – 30 J.	<input type="checkbox"/> 30 – 45 J.	<input type="checkbox"/> 45 – 60 J.	<input type="checkbox"/> 60 – 100 J.
------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------

3. Welche Berufsgruppen entscheiden sich vermehrt für den Kauf eines Bauherrenmodells? Lässt sich hier eine Tendenz erkennen?

<input type="checkbox"/> Rechtsanwälte	<input type="checkbox"/> Unternehmer	<input type="checkbox"/> Ärzte	<input type="checkbox"/> .....
--	--------------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

4. Tendieren Ihre Interessenten zu Einmalkäufen oder neigen die Käufergruppen erneut zum Kauf eines Bauherrenmodells?

<input type="checkbox"/> einmal	<input type="checkbox"/> mehrfach
---------------------------------	-----------------------------------

5. Lage, Lage, Lage ... Wie sehr beeinflussen Lage, Infrastruktur und Umgebung die Kaufentscheidung bei Bauherrenmodellen?

<input type="checkbox"/> Sehr großer Einfluss	<input type="checkbox"/> Großer Einfluss	<input type="checkbox"/> Kleiner Einfluss	<input type="checkbox"/> Kein Einfluss
--	---	--	---

6. Wie sehr beeinflussen Grundriss, Layout und Ausstattung die Kaufentscheidung bei Bauherrenmodellen?

<input type="checkbox"/> Sehr großer Einfluss	<input type="checkbox"/> Großer Einfluss	<input type="checkbox"/> Kleiner Einfluss	<input type="checkbox"/> Kein Einfluss
--	---	--	---

7. Lässt sich bei Käufern des Kleinen Bauherrenmodells ein unterschiedlicher Stellenwert der Grundrissgestaltung und Wohnungsausstattung im Vergleich zu Käufern des Großen Bauherrenmodells erkennen?

<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
-----------------------------	-------------------------------

8. Welche Platzierung wählen Sie für den Verkauf solcher Bauherrenmodelle?

<input type="checkbox"/> Online-Medien	<input type="checkbox"/> Print-Medien	<input type="checkbox"/> Direktangebote	<input type="checkbox"/> .....
Vormerkkunden			

9. Über welche Partner erfolgen die meisten Verkaufstransaktionen bei Bauherrenmodellen?

<input type="checkbox"/> Immobilien- makler	<input type="checkbox"/> Steuer- berater	<input type="checkbox"/> Finanzdienst- leister	<input type="checkbox"/> .....
--	---	---	--------------------------------

10. Ich freue mich über hilfreiche Tipps und Anregungen Ihrerseits!

.....

.....

*Vielen Dank für Ihre Mitarbeit! ☺*